

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION PAYS DE LA LOIRE 2025-2026



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
02	LA FORMATION AVEC LE CJD	5
	Quelques chiffres	5
	Les différentes offres	6
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
	Focus sur Copernic	9
	Parcours JD	10
03	LA BOÎTE À OUTILS	11
	Comment s'inscrire ?	11
	Comment financer ma formation ?	12
04	FORUM FORMATIONS	13
	Process d'inscription JD	13
	Memento Forums JD	15
	Process d'inscription Collab	18
	Memento Forums Collab	19
	Forum JD 1 - novembre 2025	20
	Forum JD 2 - janvier 2026	21
	Forum JD 3 - janvier 2026	22
	Forum JD 4 - mars 2026	23
	Forum JD 5 - mars 2026	24
	Forum Collab 1 - janvier 2026	25
	Forum Collab 2 - mars 2026	26
	Formations partagées	27
05	TES CONTACTS EN RÉGION	28
	ANNEXES	31



ÉDITO

“ **Diriger n'est pas inné, cela s'apprend, et ce tout au long de ta vie de dirigeant-e.**

Se former avec le CJD, c'est prendre du temps aujourd'hui pour en **GAGNER DEMAIN**. Et tout ça évidemment dans un esprit de **convivialité**, de **partage, d'échanges**, et bien sûr, de **bienveillance** et de **confidentialité** !

Aujourd'hui, encore plus qu'hier, participer aux forums formation présente un intérêt pour t'accompagner en cette période de recherche **D'ÉQUILIBRE**.

Notre objectif est toujours de te faire **PROGRESSER**, de te faire **GRANDIR**, de t'accompagner dans ton **développement professionnel**, mais également **personnel** grâce à une offre de formations construite autour des 4 grands piliers de la formation au CJD : **Se construire / Diriger / Pérenniser / Rayonner**.

Nous avons intégré **17 NOUVELLES FORMATIONS** pour répondre au plus près aux besoins des JD :

- Facilitation graphique – Boostez votre communication par le visuel ;
- L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown ;
- Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital – Niveau 1) ;
- Stratégie financière et pilotage en période de crise
- La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin ;
- Management appréciatif : développez une culture managériale d'abondance et de réussite ;
- Médiation et gestion des conflits ;
- Permaéconomie, la nouvelle mode de l'entrepreneur – Niveau 1 ;
- Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant – Niveau 1 ;
- L'intuition du dirigeant, un 7^e sens pour décider ;

- Le jeu du roi et de la reine ;
- Le nudge : méthode pour inspirer la bonne décision ;
- Y a-t-il un pilote dans l'avion – Niveau 2 ;
- Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité ;
- Vendez comme vous êtes ;
- Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille client ;
- Oser et savoir dire.

Attention, plus il y a de piments, plus tu seras amené à te **remettre en question**.

Et parce que le CJD tire sa force dans l'engagement de ses membres, nous avons choisi de repenser le parcours JD en PDL.

En région : Des Racines et des JD PDL à Nantes les 8 et 9 décembre 2025 pour former les animateurs Parcours.

En section : les formations Parcours seront organisées par chaque section ou en intersections.

Objectif : **100 JD PAR AN** formés au Parcours JD.

Si tu hésites encore dans ton choix de formation, **demande à ton RFS** de t'apporter son aide. Bonne lecture et à très bientôt en forum.



Cécile TERTRAIS
Référent Formation
Région 2024/2026



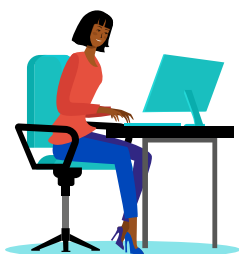
Samy BOUSSEFA
Référent Parcours
2024-2026



Jerry BOSSARD
Référent Formation
Région 2024/2026

Accompagnement des personnes en situation de Handicap ou difficulté momentanée : Les formations de la SARL ETAPE sont adaptables pour tous. Il vous suffit de nous contacter à formation@cjd.net et nous nous ferons un plaisir de vous répondre et de prendre contact avec le formateur afin de tout mettre en place pour vous accueillir en formation.

01 CALENDRIER RÉGIONAL



2026

1-2-3 octobre

Université du Développement
Personnel

26-27-28 novembre

Forum JD 1

5 décembre

RDR

8-9-10 décembre

Des Racines et des JD

14-15-16 janvier

Forum JD 2

26-27-28 janvier

Forum Collab 1

28-29-30 janvier

Forum JD 3

11-12-13 mars

Forum JD 4

23-24-25 mars

Forum Collab 2

25-26-27 mars

Forum JD 5



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab

02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

La formation qui permet aux JD de s'inspirer, d'expérimenter, d'apprendre ensemble. Pour se changer soi-même, changer son entreprise et aussi changer la société et le monde, c'est l'effet papillon !

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

- Les **plénières** pour s'inspirer ;
- Le **parcours JD** pour s'intégrer, être accompagné, s'engager, un parcours qui valorise la transmission entre JD ;
- Des **racines et des JD** pour apprendre à transmettre les valeurs et les forces du CJD ;
- Les **commissions** pour expérimenter et partager entre pairs ;
- Le **campus**, pour devenir animateur de commissions et se former aux fonctions de bureau ;
- Les **forums formations** pour se former sur des thématiques spécifiques ;
- L'**université du développement personnel** pour transformer son écologie intérieure ;
- Le **parcours Copernic**, formation-action « made by CJD » pour ré-entreprendre autrement.

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

Entrepreneur-e-s
et collaborateurs formé-e-s
chaque année

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 220

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

5 modules : Valeurs et performances, VISA, Facil, Apprendre à apprendre, Influence et dynamique
Nouveau module en 2022 : R'Eveil

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

1,5 jour en présentiel +
modules à distance avec
360 Learning

Les forums formation

Les forums sont des formations présentiels collectives de 1 à 3 jours selon la région avec plus de 200 thématiques parmi les 4 axes proposés : Se construire, Diriger, Pérenniser et Rayonner.

Le forum permet au JD de se former pour progresser, de s'ouvrir à la convivialité du CJD et aussi d'avoir accès à un catalogue de formation de qualité à des tarifs préférentiels. Pour la région, organiser un forum c'est construire des événements inter-sections. Pour la section, c'est impulser la formation et la convivialité.

Il existe différents types de forums : le Forum JD, le forum collaborateur, le forum famille, le forum parcours JD et les formations hors forum qui sont encadrées par le CJD Formation.

Le parcours Copernic

« Copernic » est un dispositif unique de réflexion-action entièrement dédié au métier de dirigeant entrepreneur. Lancé en 2007, Il propose un accompagnement de nos JD sur 2,5 ans, sur 7 modules riches en concepts, mises en situation et outils de pilotage. La complexité, l'hétérogénéité, les compétences, la posture entrepreneuriale, la vision, les résultats.

Le Parcours Copernic est une vraie plongée au cœur de la posture de dirigeant-e et des compétences indispensables pour réussir. Agir avec compétence pour construire une entreprise pérenne et sereine, pour le Dirigeant-Entrepreneur et les parties constituantes à l'entreprise.

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

L'Université du développement personnel (UDP) est une formation en présentiel collective de 2,5 jours comme un forum formation dans un lieu inspirant avec un programme d'une quinzaine de formations proposées.

Ces formations permettent au JD d'être pleinement soi, de tracer des chemins vers soi, d'acquérir de la puissance et du succès, et aussi d'apprendre à canaliser ses émotions et son stress et de se libérer de ses chaînes.

L'UDP contient des thèmes inspirants alliant business et spiritualité où le but est de booster la confiance en soi. Car changer le monde commence par se changer soi-même.

Programmé en octobre.

La formation professionnelle*



Les dispositifs du CJD**

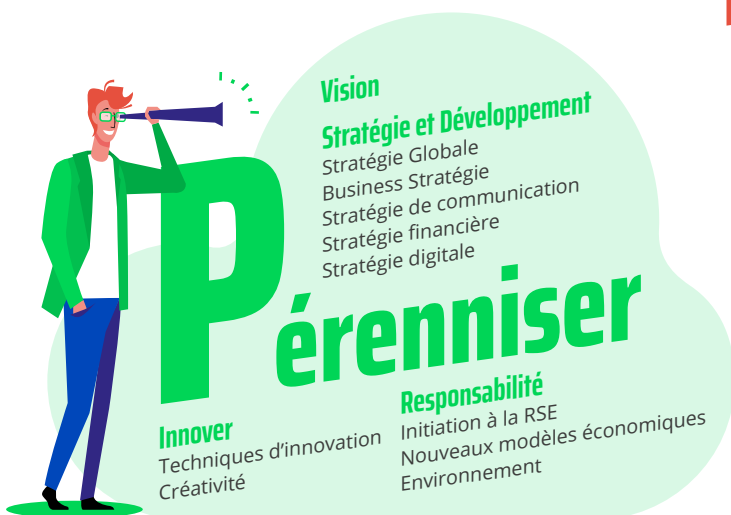


* Vous pouvez vous adresser à votre OPCO pour des prises en charge possibles sur ces formations.

** Ces offres/modules ne sont pas de la formation professionnelle et ne peuvent être prises en charge par votre OPCO.

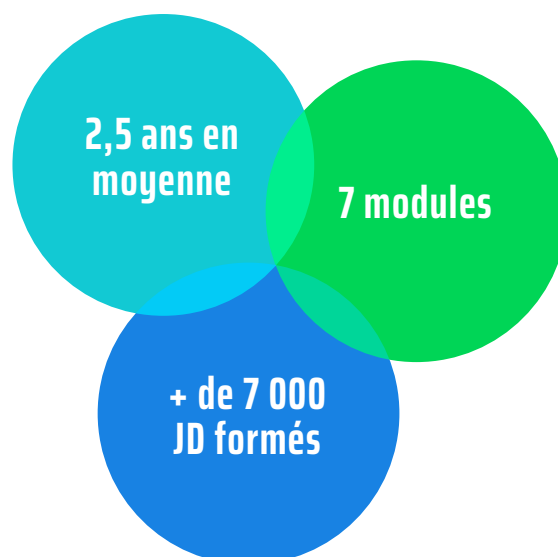
3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

Afin de vous orienter dans vos choix de formation, vous trouverez ci-dessous notre cartographie de l'offre de formation dans le cadre des forums. 4 grands piliers qui permettent de construire un parcours de formation pour chaque JD en fonction de ses envies et de ses besoins. Ce catalogue aura pour vocation à s'enrichir régulièrement sur différentes thématiques en fonction de la remontée des besoins.

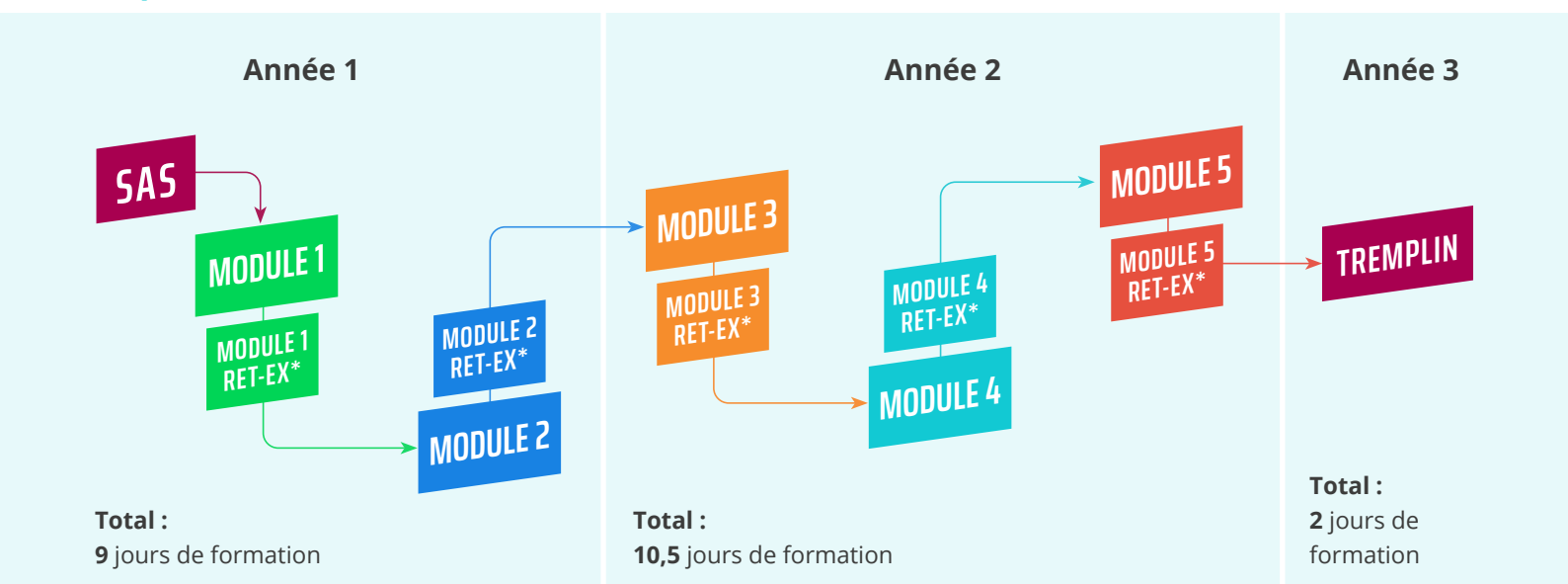


4 • Focus sur Copernic

Devenir dirigeant-e, ça s'apprend ! C'est pourquoi le CJD a créé un programme unique pour aider le JD à devenir un-e pro à tous les niveaux : posture, stratégie, management, équilibre... Nous ne laisserons aucun sujet de côté pour lui permettre de tirer le meilleur de cette aventure.



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

C'est le nombre de JD par promo !
N'hésite pas à en parler autour de toi, en section pour atteindre ce chiffre le plus vite possible.

Les rentrées se font maintenant librement

Pour plus d'informations sur les contenus des modules et les modalités, vous pouvez consulter notre site en ligne à la page suivante : www.maformationcjd.fr/copernic et nous contacter sur copernic@cjd.net

5 • Parcours JD

Ces modules sont animés par des JD, formés à cet effet. Ils sont parfois proposés en région ou inter-régions en fonction des besoins.

Plusieurs stages internes sont proposés au JD pour l'aider à progresser dans le Mouvement, à assumer des responsabilités croissantes : c'est le « parcours JD ». Il est constitué de :

Valeurs et Performances

SAS d'entrée et Module d'information, il permet de valider l'adéquation entre les valeurs du dirigeant et celles portées par le Mouvement. L'adhésion au CJD est validée à son issue !



VISA

Conduite de réunion et animation de commission : Ce module vise à renforcer les capacités d'animation d'une commission de travail. Il apprend à poser une problématique, fixer des objectifs, favoriser la participation et la production des participants. Suivre ce module est recommandé dans les 10 mois suivant Valeurs et performances.



Apprendre à Apprendre



Apprendre à Apprendre s'adresse aux JD ayant suivi VP. Il vise à explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage, avec comme finalité : **construire son propre parcours de développement personnel, professionnel** et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD. Au cours du module, les participants devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

Influence et Dynamique



Ce module permet **d'être influent localement, de formaliser sa connaissance ainsi que son engagement au CJD**. Objectifs pour le JD :

- Être capable de s'impliquer au sein du Mouvement ;
- Connaître le fonctionnement du CJD sous les 4 axes : section, région, national et international ;
- Être à l'aise dans la prise de parole.

FACIL



Donner au JD un premier niveau de maîtrise de **l'Intelligence Collective**, au service de la dynamique de groupe, de la co-crédation, la co-décision et l'engagement dans l'action.

R'éveil



Nouvelle formation en 2022 et événement sur le Parcours : ce module vise à éveiller ta conscience environnementale individuelle, collective et dans ton entreprise.

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Bonne nouvelle ! Tu disposes d'un nouveau site de vente pour une inscription simple et rapide :



1

Sois à jour de ta **cotisation annuelle** au moins 30 minutes avant l'ouverture des inscriptions.

2

Anticipe et **complète ton compte MyCJD en amont des inscriptions** pour gagner du temps (infos entreprises, collaborateurs, mandats SEPA...), tu peux renseigner plusieurs entreprises sur ton compte Mycjd et choisir la bonne lors de l'inscription.

3

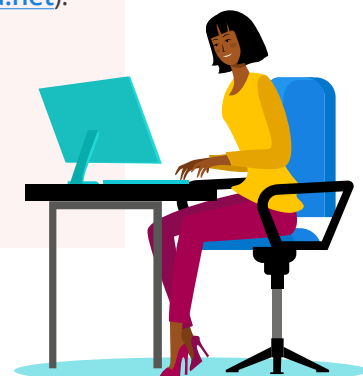
Le jour de l'ouverture des inscriptions, **inscris-toi (ou tes collaborateurs)** sur l'offre de ton choix.

4

Choisis ton **moyen de paiement** (CB ou SEPA).
Attention à ton plafond si tu choisis la CB. En SEPA, le prélèvement aura lieu sous 10 jours pour l'ensemble du panier sur le mandat signé et pour chaque panier. (exception sur Copernic, vous mettre en lien avec le mail : copernic@cjd.net).

5

Retrouve tes **documents et factures** dans ton espace privé à partir de MyCJD.



2 • Comment financer ma formation ?

Accompagner les JD dans la prise en charge de leur formation fait partie de notre rôle. Pour vous aider, le nouveau site comporte une rubrique « financer ma formation » qui présente un process d'accompagnement simple pour la prise en charge et faciliter la démarche administrative.

Besoin de plus d'infos ?

<https://www.maformationcjd.fr/prise-en-charge-OPCO/>

Les différents OPCO opérateurs de compétences

Un **OPCO** (Opérateur de compétences) est un organisme agréé par l'État qui a pour mission de financer l'apprentissage, la formation professionnelle, d'accompagner les branches à construire des certifications professionnelles et d'accompagner les entreprises (moins de 50 salariés) à définir leurs besoins de formation.

Identifier son OPCO

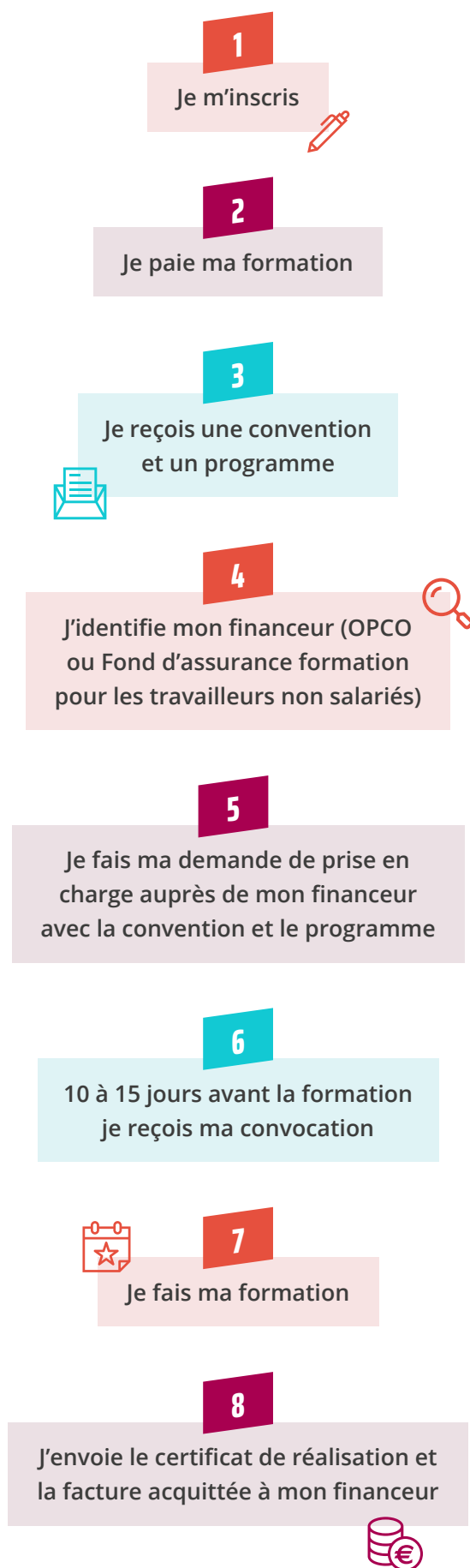
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

En rentrant son numéro de SIRET sur le site [CFAdock](#)

Vous n'adhérez pas encore à un OPCO ? Utilisez la liste suivante en cliquant [ici](#) pour trouver votre OPCO grâce à votre Identifiant de Convention Collective (IDCC).

Si vous n'adhérez pas encore à un OPCO et que vous n'appliquez pas de convention collective, vous trouverez votre OPCO en fonction de votre secteur d'activité dans la liste ci-dessous :

[Liste des opérateurs de compétences](#)



Tous les documents liés à ton inscription sont envoyés sur **ton adresse mail**.
Vérifie tes spams et transmet-les à la personne en charge dans ton entreprise.

❗ Les factures sont envoyées à l'issue de la formation.

04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION JD

ÉTAPE 1

Fais tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant.

ÉTAPE 2

Sois à jour de ta cotisation CJD au minimum 48h avant la date d'ouverture des inscriptions, sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 3

Avant le 30 septembre 2025

Indique tes vœux de formation sur le formulaire envoyé par ton RFS. La clôture des vœux est le 30 septembre 2025, et la validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF le 10 octobre 2025.

ÉTAPE 4

Vendredi 10 octobre 2025

Le Comité d'Orientation passé, tu seras informé, par ton RFS, de la validation de tes vœux de formation.

ATTENTION

Une fois informé-e par ton RFS de la ou les formations validées en réunion de concertation, **TU ES ENGAGÉ ET TU DOIS T'INSCRIRE.**

En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent, même si tu n'as pas converti ta validation en inscription réelle.

- Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à marie.caplain@cjd.net et à ton RFS.
- **100 % TTC** si le désistement intervient **15 jours calendaires** avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- **50 % TTC** si le désistement intervient **entre 16 et 30 jours calendaires** avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- **Néant** si le désistement intervient **avant les 30 jours calendaires**, avant le début du forum, soit la veille du jour J.

ÉTAPE 5

À toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par ton RFS sur MYCJD.net – onglet Formation.

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, la convocation et à l'issue de la formation, ta facture, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise.

INSCRIPTION SUR MY CJD

TRUCS ET ASTUCES

CONNEXION MY CJD

Avec tes identifiants : adresse mail (prenom.nom@cjd.net) + MDP.

Pour te connecter : Change de navigateur et passe en mode navigation privée.

Les inscriptions sont à faire dès que possible et au plus tard 1 mois avant le démarrage du forum, pour la bonne gestion administrative et l'organisation du forum. Merci de ta diligence.

Les inscriptions seront closes 3 jours avant le démarrage du forum, si tu n'es pas inscrit, ta participation sera considérée comme un désistement à 100 % d'indemnité.

Afin de faciliter ton inscription, nous t'invitons à respecter les conditions suivantes :

1. Tu es à jour de ta cotisation depuis au moins 48h et ton compte Mycjd est bien complété ;
2. Tu as bien ton application bancaire installée sur ton téléphone et ta carte bancaire est bien activée avec le 3D Secure, notamment si c'est celle de l'entreprise ;
3. Tu n'as pas dépassé le plafond de paiement hebdomadaire avec ta carte bancaire ;
4. Ton compte est suffisamment approvisionné.

LES FACTURES SONT ENVOYÉES APRÈS LES FORUMS.

Tu peux accéder à tes documents de formation sur ton espace privé maformationcjd.fr.

Ton espace se situe en haut, à droite de l'écran.

ATTENTION : Le forum démarré, il ne sera plus possible de modifier tout document de formation. Pense à vérifier ta convention à réception, et plus particulièrement l'entreprise sous laquelle tu es inscrit.

DÉSISTEMENT

Annuler sa formation a des conséquences... pour tous les autres JD :

- Pour les JD qui se sont vu refuser leur inscription à la formation faute de place lors du comité d'orientation.
- Pour l'équilibre financier du CJD, ce qui peut nous obliger à réduire la variété des formations proposées l'année prochaine et à augmenter les tarifs.
- Pour l'équipe formation JD qui passe beaucoup de temps pour te suivre et te faciliter la vie

En cas de désistement :

Une fois que tu as été informé par ton RFS que ta ou tes formations ont été validées en réunion de concertation, **TU ES ENGAGÉ ET TU DOIS T'INSCRIRE**. En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent, même si tu n'as pas converti ta validation en inscription réelle.

- **Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à marie.caplain@cjd.net et à ton RFS.**
- 100 % TTC si le désistement intervient 15 jours calendaires avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- 50 % TTC si le désistement intervient entre 15 et 30 jours calendaires avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- Néant si le désistement intervient dans les 30 derniers jours calendaires avant le début de la formation.

TARIFS OXYGÈNE OU CRÉATEUR

Si tu es dans ce cas, rapproche toi de ton RFS :

- Tu bénéficieras d'1 formation par an à - 50 % du montant pédagogique de la formation HT ;
- Tu t'inscris sur le site en payant la totalité de la formation et la région PDL te remboursera à hauteur de 50 % HT. La section remboursera le JD.

MEMENTO 2025-2026 FORUMS JD

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation ainsi que celui de tes collaborateurs.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes
choix de
formation

FORUM JD 1
26 - 28 novembre 2025
Novotel Poitiers

Formation	Formateur	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Dorothée BRUNEAU	
● Entreprendre en conscience selon la méthode conscience et management <i>Module 1</i>	Stéphane DAGUIN	
● L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown	Lucie PASCUTTO	
● Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital <i>Niveau 1</i>)	Franco MASUCCI	
● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe DARGET	
● Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	François BELLAMI	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
● Stratégie financière et pilotage en période de crise	Jean-Marc TARIANT	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Adrien LOUESSARD Damien DONET	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Jean-Pierre AUGAT	
● Facilitation graphique : Boostez votre communication par le visuel	Thierry DELESTRE	

FORUM JD 2
14 - 16 janvier 2026
Westotel Nantes

● Assertivité et efficacité managériale	Éric PERRET	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Marion LLOPIS	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Dorothée BRUNEAU	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Béatrice MAROT	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 2</i>	Karine LAURIN	
● Gestion du temps	DARGET FORMATION	
● L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie HARDY FRANCESCHI	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
● Comment développer son entreprise en 12 étapes	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	François BELLAMI	
● La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin	Céline CUSSET	
● Management apprécitatif : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite	Stéphane KRAJCIK	
● Management et motivation • 3 jours	Damien RAHIER	
● Médiation et gestion de conflits	Caroline JOLLY	
● Création de valeur : stratégie et pilotage	Arnaud PELLETIER	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Jérôme THOMAS	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Marjorie BAUDE	
● Logique financière <i>Module 2</i>	Jean-Marc TARIANT	
● Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur <i>Niveau 1</i>	Jérémy SAEZ	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Jean-Pierre AUGAT	
● Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU	
● L'art de la répartie	Fanny HILD	

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes
choix de
formation



FORUM JD 3
28 - 30 janvier 2026
📍
Westotel Pornic

Formation	Formateur	
● Écoute active	Maylis BOYE	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Karine LAURIN	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 2</i>	Stéphane GILBERT	
● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>	Ludwine MOTTE	
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA	
● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
● Déléguer en donnant du sens	Philippe LE STRAT	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion <i>Niveau 1</i>	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Adrien LOUESSARD	
● Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUD	

FORUM JD 4
11 - 13 mars 2026
📍
Westotel Nantes

● 3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain <i>Niveau 1</i>	Rolande KODSI MAIO	
● Assertivité et efficacité managériale	Éric PERRET	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Dorothée BRUNEAU	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 2</i>	Karin LAURIN	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 3</i>	Stéphane GILBERT	
● Gestion du temps	DARGET FORMATION	
● Le leadership des émotions	Sylviane RETUERTA	
● Le jeu du Roi et de la Reine®	Luc BLANCKAERT	
● Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
● Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital <i>Niveau 1</i>)	Franco MASUCCI	
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA	
● Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux 1	Nathan OBADIA	
● Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	François BELLAMI	
● Manager avec les neurosciences	Anne-Laure NOUVION	
● Piloter son entreprise à distance	Jean-René LEVY	
● Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion <i>Niveau 2</i>	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Marjorie BAUDE	
● Logique financière <i>Module 1</i>	Adrien LOUESSARD	
● Logique financière <i>Module 2</i>	Jérôme THOMAS	
● Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE	
● Prise de parole en public	Laurent PEWZNER	

1 - DERNIERE MINUTE : nouveau titre
Apprivoiser ses peurs avec les arts martiaux

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

Coche tes
choix de
formation



Formation		Formateur	
●	Assertivité et efficacité managériale	Éric PERRET	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>	Karine LAURIN	
●	Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 3</i>	Stéphane GILBERT	
●	Entreprendre en conscience selon la méthode conscience et management <i>Module 2</i>	Stéphane DAGUIN	
●	Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	
●	Logique financière <i>Module 1</i>	Jérôme THOMAS	
●	Logique financière <i>Module 2</i>	Adrien LOUESSARD	
●	Logique financière <i>Module 3</i>	Jean-Marc TARIANT	
●	Renforcer la performance de son entreprise	Jean-François MARVAUX	
●	Savoir improviser en négociation	Laurent PEWZNER	
●	Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	

FORUM JD 5

25 - 27 mars 2026



Westotel
Le Pouliguen

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

Les formations en développement personnel permettent aux JD **d'apprendre à mieux se connaître** et à vivre leur métier de dirigeant.e avec **plus de sérénité**. Elles sont ouvertes à toutes et tous mais certaines présentent un contenu qui s'adresse à un public aguerri, qui a l'habitude de travailler sur soi. Nous vous recommandons de suivre les légendes « **piment** » afin de vous protéger d'une **situation émotionnelle complexe**.

Ces formations s'appuient parfois sur des éléments qui ne présentent pas de fondement scientifique et c'est pourquoi nous encourageons les JD qui suivent ces formations à **garder une prise de recul** quant aux outils et un certain esprit critique vis-à-vis du contenu. Nos formateurs et formatrices sont tenus de respecter les valeurs du CJD et l'intégrité des JD en proposant un cadre de formation **saint et sécurisant**. Vous avez la possibilité de nous faire remonter toute situation que vous jugez inappropriée via le questionnaire d'évaluation du CJD Formation envoyé en fin de formation ou directement à l'adresse formation@cjd.net.

Si vous avez un doute, vous pouvez contacter vos RFS/RFR pour vous aider à vous orienter.

Gardez en tête que ces formations peuvent **parfois bousculer** mais elles restent ouvertes au plus grand nombre, que vous ayez l'habitude de travailler sur vous ou non.

Ces formations demandent une **stabilité émotionnelle certaine** afin de pouvoir les suivre sans risque. Recommandées si vous avez déjà suivi des formations en développement personnel.

Attention : Ces formations sont réservées à un **public aguerri** en développement personnel.

PROCESS D'INSCRIPTION COLLAB



ÉTAPE 1

Fais les choix de formation de tes collaborateurs à partir de ce catalogue et de la fiche memento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section (RFS) le cas échéant.

ÉTAPE 2

Sois à jour de ta cotisation CJD au minimum 48h avant la date d'ouverture des inscriptions sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 3

Avant le 31 octobre 2025

ATTENTION : 1er inscrit = 1er servi

Inscris les vœux de formation de tes collaborateurs sur le document / formulaire transmis par ton RFS.

MODALITES D'INSCRIPTION :

Pré-inscriptions auprès de ton RFS. La clôture des pré-inscriptions est le 31 octobre 2025, et la validation des pré-inscriptions par la commission Formation mi-novembre 2025.

ÉTAPE 4

Tu seras informé par ton RFS de la validation des vœux de formation de tes collaborateurs.

ATTENTION

Une fois informé-e par ton RFS de la ou les formations validées en réunion de concertation, **TU ES ENGAGÉ ET TU DOIS T'INSCRIRE.**

En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent, même si tu n'as converti ta validation en inscription réelle.

- Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à marie.caplain@cjd.net et à ton RFS.
- **100 % TTC** si le désistement intervient **15 jours calendaires** avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- **50 % TTC** si le désistement intervient **entre 16 et 30 jours calendaires** avant le début du forum, soit la veille du jour J.
- **Néant** si le désistement intervient **avant les 30 jours calendaires**, avant le début du forum, soit la veille du jour J.

ÉTAPE 5

Inscriptions à partir de MYCJD.net – onglet Formation. Inscris tes collaborateurs aux formations préalablement validées par ton RFS.

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, la convocation et à l'issue de la formation, ta facture, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise.



MEMENTO 2025-2026 FORUMS COLLAB

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation ainsi que celui de tes collaborateurs.

1^{er} inscrit = 1^{er} servi

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes
choix de
formation

FORUM COLLAB 1
26 - 28 janvier 2026
Westotel Pornic

Formation	Formateur	
● Assertivité et efficacité managériale	Éric PERRET	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1	Dorothée BRUNEAU	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1	Valérie BREILLAD	
● Gestion du temps	DARGET FORMATION	
● Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital Niveau 1)	Franco MASUCCI	
● Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	François BELLAMI	
● Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 26/02	Gwenaëlle GERARD	
● Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 26/02	Philippe BEAUGE	
● Logique financière Module 1	Damien DONET Maxime HEULOT	
● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Jean-Pierre AUGAT	

FORUM COLLAB 2
23 - 25 mars 2026
Westotel
Le Pouliguen

● 3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1	Rolande KODSI MIAO	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1	Valérie BREILLAD	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2	Dorothée BRUNEAU	
● Gestion du temps	DARGET FORMATION	
● Gestion du temps	DARGET FORMATION	
● Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité (orthographe)	Muriel CHAULET	
● Oser et savoir dire	Nicolas BOULOGNE	
● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
● Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 28/04	Philippe BAUGE	
● Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille client	Julie AIRIEAU	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®	Jean-Pierre AUGAT	
● Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU	



FORUM JD 1

26 - 28 NOVEMBRE 2025



Ouverture des inscriptions
fin octobre/début novembre

Novotel Poitiers

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1</i>		Dorothee BRUNEAU	1 200 €
Entreprendre en conscience selon la méthode conscience et management <i>Module 1</i>		Stéphane DAGUIN	1 200 €
NEW L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown		Lucie PASCUTTO	950 €
NEW Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital <i>Niveau 1</i>)		Franco MASUCCI	950 €
Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle		Philippe DARGET	950 €

DIRIGER

			TARIF HT
NOUVEAU FORMAT Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !		François BELLAMI	950 €

PERENNISER

			TARIF HT
Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	950 €
NEW Stratégie financière et pilotage en période de crise		Jean-Marc TARIANT	950 €
Logique financière <i>Module 1</i>		Adrien LOUESSARD Damien DONET	1 200 €

RAYONNER

			TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Jean-Pierre AUGAT	950 €
NEW Facilitation graphique Boostez votre communication par le visuel		Thierry DELESTRE	950 €



FORUM JD 2

14 - 16 JANVIER 2025



Ouverture des inscriptions
fin octobre/début novembre

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Assertivité et efficacité managériale		Éric PERRET	950 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend		Marion LLOPIS	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Dorothée BRUNEAU	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Béatrice MAROT	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2		Karine LAURIN	1 200 €
Gestion du temps		DARGET FORMATION	950 €
L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent		Sylvie HARDY FRANCESCHI	950 €

DIRIGER

TARIF HT

Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale		Peio ETCHART	950 €
Comment développer son entreprise en 12 étapes		Bruno BOLLE-REDDAT	1 200 €
NOUVEAU FORMAT Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !		François BELLAMI	950 €
NEW La gouvernance partagée, ensemble on va plus loin		Céline CUSSET	950 €
NEW Management appréciatif : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite		Stéphane KRAJCIK	950 €
Management et motivation • 3 jours		Damien RAHIER	1 330 €
NEW Médiation et gestion de conflits		Caroline JOLLY	950 €

PERENNISER

TARIF HT

Création de valeur : stratégie et pilotage		Arnaud PELLETIER	950 €
Logique financière Module 1		Jérôme THOMAS	1 200 €
Logique financière Module 1		Marjorie BAUDE	1 200 €
Logique financière Module 2		Jean-Marc TARIANT	1 200 €
NEW Permaéconomie, le nouveau modèle de l'entrepreneur Niveau 1		Jérémy SAEZ	950 €

RAYONNER

TARIF HT

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Jean-Pierre AUGAT	950 €
Devenez détective du non verbal		Céline DELAVEAU	950 €
L'art de la répartie		Fanny HILD	950 €



FORUM JD 3

28 - 30 JANVIER 2026



Ouverture des inscriptions
fin octobre/début novembre

Westotel Pornic

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Écoute active		Maylis BOYE	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Karine LAURIN	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2		Stéphane GILBERT	1 200 €
NEW Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant Niveau 1		Ludwine MOTTE	950 €
NEW L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider		Nathalie BENTOLILA	950 €
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		Patrick LESAGE	950 €

DIRIGER

			TARIF HT
Déleguer en donnant du sens		Philippe LE STRAT	950 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion Niveau 1		Bruno BOLLE-REDDAT	950 €

PERENNISER

			TARIF HT
NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	950 €
Logique financière Module 1		Adrien LOUESSARD	1 200 €
Renforcer la performance de son entreprise		Jean-François MARVAUD	950 €

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD 4

11 - 13 MARS 2026



Ouverture des inscriptions
fin octobre/début novembre

Westotel Nantes

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1		Rolande KODSI MAIO	950 €
Assertivité et efficacité managériale		Éric PERRET	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Dorothee BRUNEAU	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2		Karine LAURIN	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3		Stéphane GILBERT	1 200 €
Gestion du temps		DARGET FORMATION	950 €
Le leadership des émotions		Sylviane RETUERTA	1 200 €
NEW Le jeu du Roi et de la Reine®		Luc BLANCKAERT	950 €
NEW Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	950 €
NEW Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital Niveau 1)		Franco MASUCCI	950 €
Montre-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes		Nicolas BOURADA	950 €
Transformer ses peurs en énergie d'action avec les arts martiaux		Nathan OBADIA	950 €

Nouveau titre : Apprivoiser ses peurs avec les arts martiaux

DIRIGER

TARIF HT

NOUVEAU FORMAT Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !		François BELLAMI	950 €
Manager avec les neurosciences		Anne-Laure NOUVION	950 €
Piloter son entreprise à distance		Jean-René LEVY	1 200 €
Recruter sans se tromper		Philippe LE STRAT	950 €
NEW Y a-t-il un pilote dans l'avion Niveau 2		Bruno BOLLE-REDDAT	950 €

PERENNISER

TARIF HT

Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS	950 €
Logique financière Module 1		Marjorie BAUDE	1 200 €
Logique financière Module 1		Adrien LOUESSARD	1 200 €
Logique financière Module 2		Jérôme THOMAS	1 200 €

RAYONNER

TARIF HT

Introduction à la communication non violente		Maylis BOYE	950 €
Prise de parole en public		Laurent PEWZNER	950 €



FORUM JD 5

25 - 27 MARS 2026



Ouverture des inscriptions
fin octobre/début novembre

Westotel
Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Assertivité et efficacité managériale		Éric PERRET	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Karine LAURIN	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 3		Stéphane GILBERT	1 200 €
Entreprendre en conscience selon la méthode conscience et management Module 2		Stéphane DAGUIN	1 200 €

PERENNISER

			TARIF HT
NEW Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité		Grégory LESUEUR Xavier CAMUS	1 200 €
Logique financière Module 1		Jérôme THOMAS	1 200 €
Logique financière Module 2		Adrien LOUESSARD	1 200 €
Logique financière Module 3		Jean-Marc TARIANT	1 200 €
Renforcer la performance de son entreprise		Jean-François MARVAUX	950 €
Savoir improviser en négociation		Laurent PEWZNER	950 €
Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique		Stéphane GAUTHIER	950 €



FORUM COLLAB 1

26 - 28 JANVIER 2026



Ouverture des inscriptions
mi-novembre

Westotel Pornic

SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Assertivité et efficacité managériale		Éric PERRET 950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Dorothée BRUNEAU 1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Valérie BREILLAD 1 200 €
Gestion du temps		DARGET FORMATION 950 €
NEW Mieux organiser ses idées et ses activités (Mind Mapping Digital Niveau 1)		Franco MASUCCI 950 €

DIRIGER

		TARIF HT
NOUVEAU FORMAT Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !		François BELLAMI 950 €
Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 26/02		Gwenaëlle GERARD 1 330 €
Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 26/02		Philippe BEAUGE 1 330 €

PERENNISER

		TARIF HT
Logique financière Niveau 1		Damien DONET Maxime HEULOT 1 200 €
NEW Vendez comme vous êtes		Alain MULERIS 950 €

RAYONNER

		TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Jean-Pierre AUGAT 950 €



FORUM COLLAB 2

23 - 25 MARS 2026

Ouverture des inscriptions
mi-novembre

Westotel
Le Pouliguen

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
3 clés de l'excellence collective, avec les outils de l'élément humain Niveau 1		Rolande KODSI MAIO	950 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1		Valérie BREILLAD	1 200 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2		Dorothée BRUNEAU	1 200 €
Gestion du temps		DARGET FORMATION	950 €
Gestion du temps		DARGET FORMATION	950 €
Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité (orthographe)		Muriel CHAULET	950 €
NEW Oser et savoir dire		Nicolas BOULOGNE	950 €

DIRIGER

			TARIF HT
Déléguer en donnant du sens		Hervé MOREL	950 €
Management et motivation • 2 jours + 3 ^e jour le 28/04		Philippe BAUGE	1 330 €

PERENNISER

			TARIF HT
NEW Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille client		Julie AIRIEAU	950 €

RAYONNER

			TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®		Jean-Pierre AUGAT	950 €
Devenez détective du non verbal		Céline DELAVEAU	950 €

NOUVELLES FORMATIONS À PARTAGER !



Afin de favoriser leur remplissage, les formations ci-dessous sont ouvertes à toutes les régions.
(Formations de niveaux supérieurs et formations entrées au catalogue 2025-2026).
Pour plus d'informations sur le contenu de la formation, rends toi sur le site formation.cjd.net
et sélectionne la région concernée pour accéder à leur catalogue.

Date	Formation	Lieu	Tarif	Inscrip.
20 - 21 novembre 2026	NEW Le Nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Normandie Caen	1030 €	Début sept.
27 - 28 novembre 2026	NEW Le Nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	PACA Pertuis	950 €	16/09
29 - 30 janvier 2026	NEW Le Nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Grand-Est La Bresse	990 €	25/11
29 - 30 janvier 2026	Devenir un aimant à succès NIVEAU 2	Grand-Est La Bresse	990 €	25/11
12 - 13 février 2026	Analyse financière NIVEAU 2	Hauts-de-France Lieu en attente	860 €	15/12
26 - 27 mars 2026	Analyse financière NIVEAU 2	Grand-Est La Bresse	990 €	03/02
26 - 27 mars 2026	Y a-t-il un pilote dans l'avion ? NIVEAU 2	Grand-Est La Bresse	990 €	03/02
26 - 28 mars 2026	Communiquer, coopérer, manager efficacement NIVEAU 2	Grand-Est La Bresse	1175 €	03/02
31 mars - 1 avril 2026	Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® NIVEAU 2	Hauts-de-France Lieu en attente	860 €	09/02
2 - 3 avril 2026	Ennéagramme (par Malika Idri) NIVEAU 2	Hauts-de-France Lieu en attente	860 €	09/02
2 - 3 avril 2026	Ennéagramme : les dynamiques relationnelles NIVEAU 2 ► Collab	Champagne-Ardenne Lieu en attente	?	?
16 - 17 avril 2026	Ennéagramme : les dynamiques relationnelles NIVEAU 2 ► Ouverts aux conjoints	Rhône-Alpes Saint-Jorioz	1090 €	08/01
16 - 17 avril 2026	NEW Le Nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision ► Ouverts aux conjoints	Rhône-Alpes Saint-Jorioz	870 €	08/01
23 - 24 avril 2026	NEW Le Nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	Aquitaine Pau	920 €	13/01
23 - 24 avril 2026	3 clés pour l'excellence collective NIVEAU 3	Aquitaine Pau	920 €	13/01
10 - 12 juin 2026	Communiquer, coopérer, manager efficacement NIVEAU 2 ► Collab	Grand-Est La Bresse	1175 €	31/03
25 - 26 juin 2026	Analyse financière NIVEAU 2	Bretagne Lieu en attente	860 €	28/01

NB : Les sessions de formation programmées en début de saison peuvent être annulées en cours de saison.
Rapprochez-vous de votre RFS pour connaître la programmation en cours de saison.

05 TES CONTACTS EN RÉGION



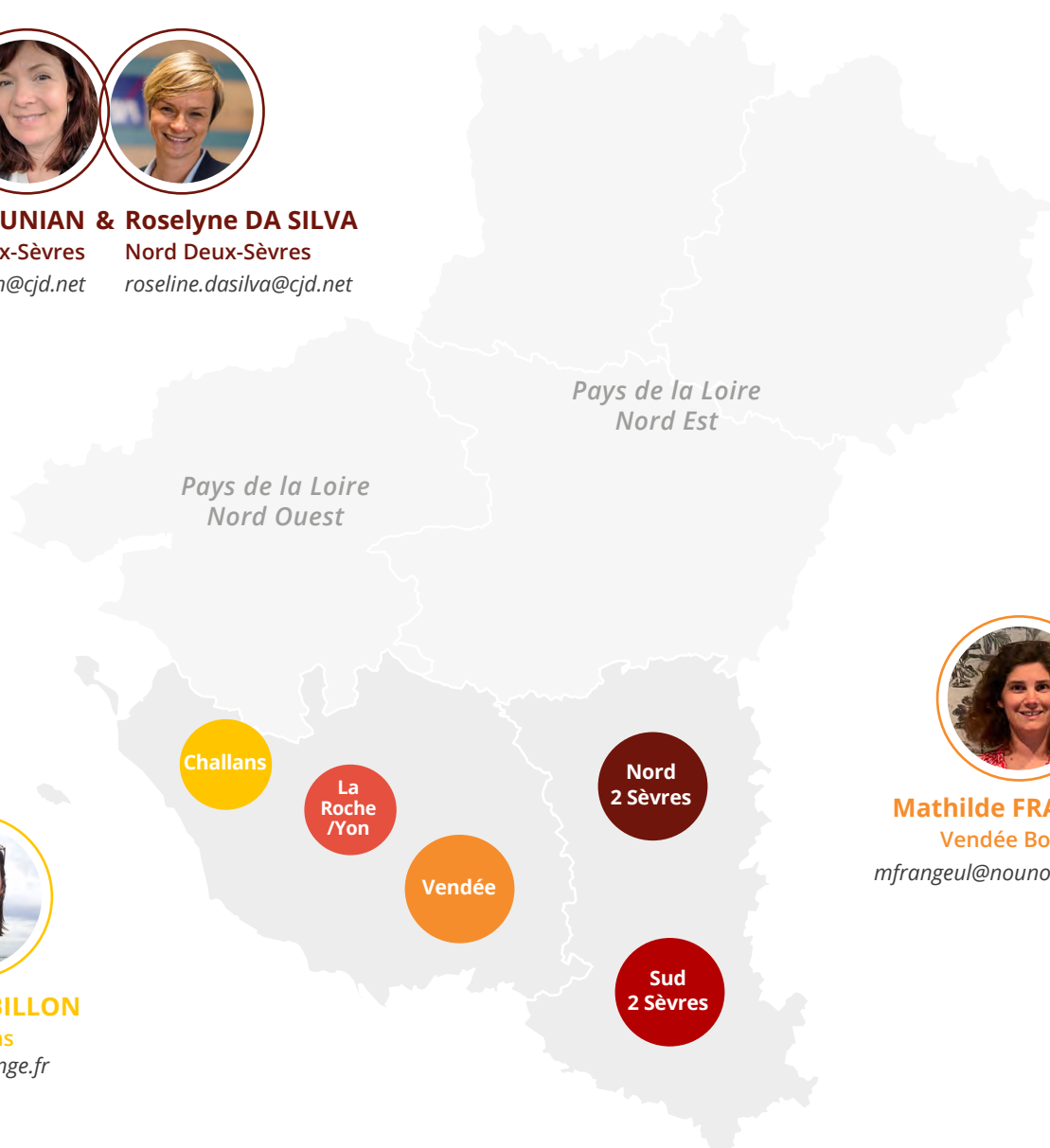
Cécile TERTRAIS
Référént Formation Région (RFR)
06 09 73 46 03
cecile.tertrais@cjd.net



Jerry BOSSARD
Référént Formation Région (RFR)
06 22 57 29 71
jerry.bossard@cjd.net



Johanna PLUNIAN & Roselyne DA SILVA
Nord Deux-Sèvres Nord Deux-Sèvres
johanna.plunian@cjd.net roseline.dasilva@cjd.net



Christelle BILLON
Challans
abi85@orange.fr



Mathilde FRANGEUL
Vendée Bocage
mfrangeul@nounouadom.com



Samy BOUSSEFA & Alexandre PAGE
La Roche-sur-Yon La Roche-sur-Yon
samy.bousseffa@igesol-bet.fr alexandre@ouest-revetement.com



Pauline ROUSSEAU & Léa REDIEN
Sud Deux-Sèvres Sud Deux-Sèvres
pauline.rousseau@notaires.fr l.redien@gmail.com

Audrey PINSAULT

Nantes

apinsault@youwebformation.com



Emelyne AUTRET & Rémy LEFEVERE

Nantes

Nantes

emeline.autret@mazedia.fr

remy.lefevere@haxoneo.com



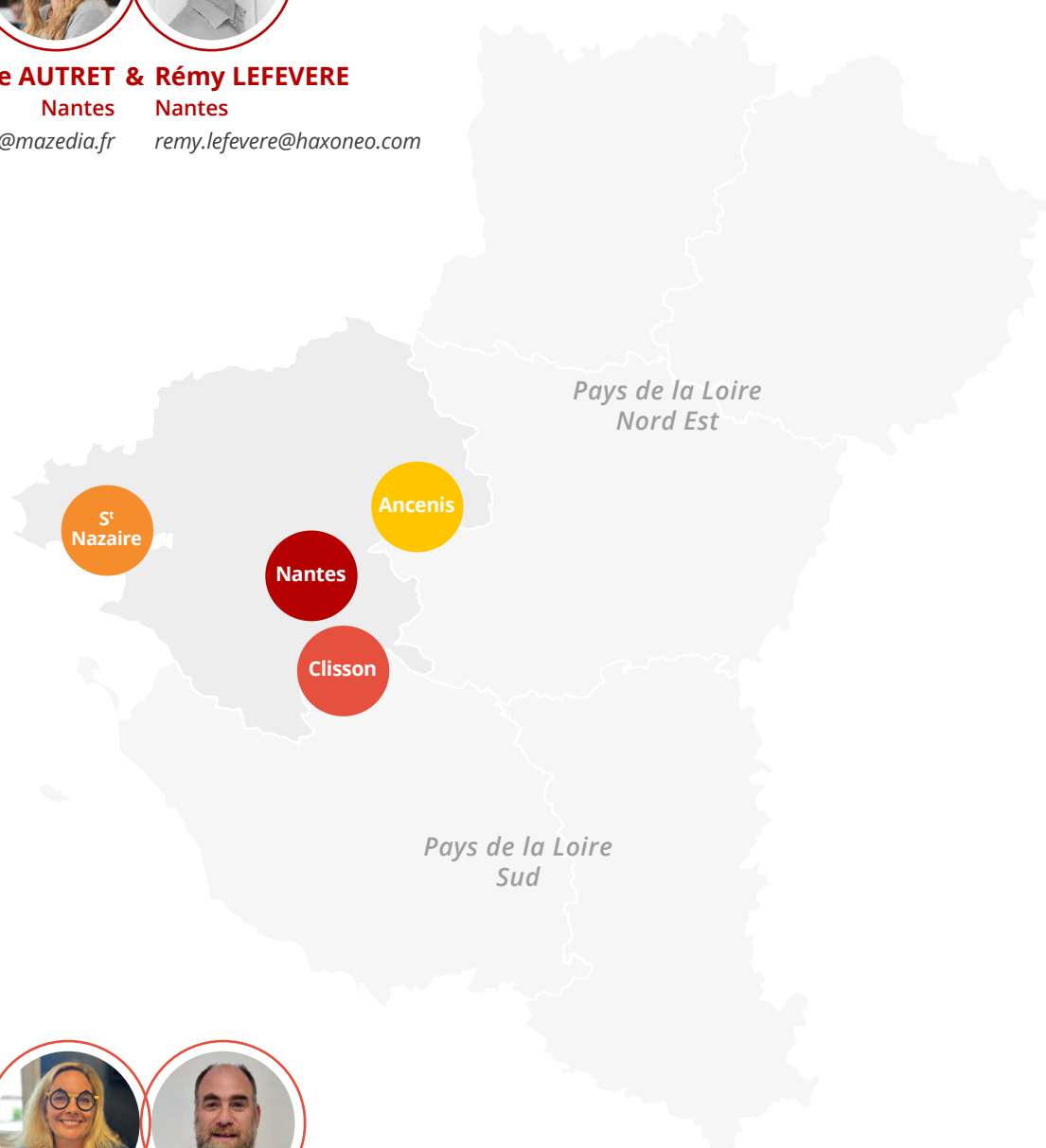
Antoine THIEBAUT & David ROUSSEAU

Ancenis

Ancenis

a.thiebaud@kacertis.com

d.rousseau@eclipse-energies.fr



Virginie PEDRON & Dominique ROGER

Clisson Vignoble

Clisson Vignoble

virgipedron@yahoo.fr

piloter@ebenisterie-generale.com



Sébastien HUBERT & Maxime OLIVIER

Saint-Nazaire

Saint-Nazaire

sebastien-hubert2@cjd.net

molivier@excadia.fr



Anne-Valérie JULIEN & David SUFFISSAIS

La Mayenne

anne-valerie.julien@cjd.net

La Mayenne

d.suffissais@marchand-decoration.fr



Emilie CLAVIER & Florent PLA

Le Mans

eclavier@maison-et-services.com

Le Mans

florent.pla@flow-assistance.fr



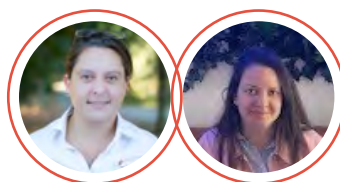
Julien LOISEAU & Julie GUITTON

Cholet

julien.loiseau@automobilesevre Loire.fr
[@automobilesevre Loire.fr](#)

Cholet

julie@lacholetaise.pro



Marie HALOPE & Flavie LENOIR

Angers

marie@halope-paysagiste.fr

Angers

flavie.lenoir@flypay.fr

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

3 CLÉS POUR L'EXCELLENCE COLLECTIVE, AVEC LES OUTILS DE L'ÉLÉMENT HUMAIN®

NIVEAU 1

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est l'histoire d'un JD qui dirige des équipes performantes... Mais depuis toujours, son rêve secret est d'atteindre l'excellence. Or il ne sait pas comment y arriver et ça le frustre énormément... En effet, jusqu'à présent il n'avait pas entendu parler de l'Elément Humain® de Will Schutz...



OBJECTIFS

- Oser le « parler vrai », le plus grand simplificateur de la relation interpersonnelle ;
- Choisir et assumer ses choix, plutôt que de les subir ;
- Sortir de ses rigidités comportementales, ennemies public numéro 1 de l'excellence collective.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui veulent privilégier l'humain dans leur entreprise mais qui ne savent pas comment faire ;
- Les dirigeants à qui personne n'a encore dit qu'ils sont rigides dans leurs comportements ;
- Les dirigeants, managers et collaborateurs qui en ont ras le bol de faire semblant de bien travailler ensemble.

Programme

JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

- Atelier « switch and swap » pour briser la glace ;
- Atelier le pentagramme de Ginger.

Séquence 2 : découvrir les 3 clés de l'excellence collective

- Atelier le jeu pédagogique de la corde ou de la balle ;
- Découvrir la différence entre compétence et excellence.

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

- Atelier dynamique, « suivez votre choix » ;
- Les questions sur le choix ;
- Se positionner par rapport à l'hypothèse du choix proposé par l'Elément Humain®.

Séquence 5 : Mieux se connaître par rapport à ses comportements dans la relation

- Visualisation pour découvrir les 3 dimensions du comportement. Inclusion/ Contrôle et Ouverture. ICO ;



par Rolande
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio crée RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Elément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Elément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

- Apport théorique sur les 3 dimensions du comportement ;
- Quizz de validation ;
- Clôture de la journée avec le mot du soir.

JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

- La moisson du J1, temps de partage et d'ouverture ;
- Apport théorique les 3 dimensions du ressenti et leur impact sur la relation.

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

- Auto-perception et feedback des autres participants sur les 3 dimensions du comportement.

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

- Renseigner l'autodiagnostic ;
- Donner du sens à ses scores.

JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

- Les 7 grandes familles de défense ;
- Les Attitudes défensives ;
- Le plan anti-défense.

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

Méthode et outils pédagogiques

La formation met en œuvre une pédagogie très complète. Chaque concept est développé autour :

- De jeux pédagogiques ;
- D'apports théoriques simples ;
- De visualisations ;
- D'ateliers non verbaux ;
- D'autodiagnostic validés scientifiquement ;
- De feed-back des autres participants.

Prérequis

Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback de la formatrice et du groupe.

Avoir envie d'être enfin soi-même. S'ouvrir, parler de soi et non des autres.

Une très forte implication personnelle est l'élément fondamental de la réussite de cette formation.

ASSERTIVITÉ ET EFFICACITÉ MANAGÉRIALE (ESTIME DE SOI ET LEADERSHIP)

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La personne la plus importante de ta vie n'est peut-être pas celle que tu crois... Je ne parle pas de ta mère, de ton père, femme, mari, ou enfant(s). **Je parle de TOI !**

Car plus tu seras bien avec toi-même, plus tu seras en harmonie avec tous ceux qui t'entourent (collaborateurs, famille, amis...). Alors viens te reconnecter à ton estime et ta confiance pour t'affranchir du regard des autres et évoluer plus sereinement dans tes mondes professionnel et personnel.



OBJECTIFS

- Se sentir plus à l'aise pour avancer sereinement dans un monde complexe ;
- S'alléger des injonctions et des regards souvent négatifs que l'on porte sur soi ;
- Se connecter à soi en développant son estime ; sa confiance et son amour de soi ;
- Mieux cerner ses envies profondes et agir en conséquence ;
- Interagir avec les autres de façon plus assertive.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui en ont marre d'être eux-même !
Les dirigeants et les managers qui sentent qu'ils portent trop de chose sur leur dos, Les dirigeants et les managers qui veulent simplifier leur vie, s'alléger, desserrer des nœuds qu'ils sentent en eux, Les dirigeants et les managers qui veulent mieux cerner leurs envies profondes et tendre vers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découverte mutuelle sous une forme inhabituelle et ouvrante.
4 préambules : Tout prend du temps, la vie un cycle inéluctable en 4 étapes, la roue de Hudson, il vaut mieux apprendre à gérer son énergie que d'apprendre à gérer son temps.

JOUR 1 • Après-midi

1^{ère} partie du modèle « Aimez-vous » : « Savoir ce que je veux faire de ma vie » avec les étapes « Idéal de vie et de soi » et « Projets de vie privée et professionnelle » pour aboutir à « l'Estime de soi ».



par **Eric PERRET**

20 ans de Direction commerciale, marketing et centre de profit, dans des grands groupes et PME (Kodak, GLS, Quo Vadis, OGF-PFG) ; depuis 20 ans, coach professionnel accrédité EIA (European Individual Accreditation), coaching individuel et d'équipe, ateliers de développement managérial et personnel (près de 200 coachings individuels et 100 coachings d'équipe). Intervenant pour le Centre des Jeunes Dirigeants depuis 5 ans sur cette formation.

Formatrice suppléante :

Christine MALPART



JOUR 2 • Matin

2^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Comprendre et accepter qui je suis » avec les étapes « Conscience de soi », « Acceptation de soi » et « Détachement de soi » pour aboutir sur la « Confiance en soi ».

JOUR 2 • Après-midi

3^{ème} partie du modèle « Aimez-vous » : « Vivre pleinement sa vie » avec les étapes « Affirmation de soi », « Leadership » et « Dépassement de soi » pour aboutir sur la « Réalisation de soi ».

Méthode et outils pédagogiques

Les deux journées s'appuient sur le modèle « Aimez-vous – s'aimer soi pour mieux aimer les autres et la vie », un modèle dont la compréhension est déjà libératoire.

Vous découvrirez beaucoup d'interactions, des réflexions individuelles, des échanges en sous-groupe et en groupe complet, vous entendrez des confidences, de la bienveillance et du respect, des insights de votre part ou de la part des autres « ah oui, je comprends mieux maintenant pourquoi... », vous verrez des sourires sur les visages.

Vous découvrirez également que l'histoire et le vécu des autres est souvent comparable à sa propre histoire et ses propres vécus.

Prérequis

Avoir envie de faire évoluer des choses en soi. la volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation.

Être dans une posture de bienveillance vis-à-vis de soi.

Ne pas être dans un moment de burn-out, de grosse dépression, de fragilité physique ou mentale.

Être majeur et responsable de soi (pas de tutelle...).

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Est-ce que vous vous êtes déjà dit ... Parfois je réussis, et parfois j'échoue. Mais je n'arrive pas à identifier les facteurs qui conditionnent ma réussite ou mon échec.

J'ai l'impression d'être plutôt un poissard dans la vie. Est-ce une fatalité ?

J'ai déjà entendu parler de programmation mentale pour les sportifs, mais est-ce que ça marche aussi en entreprise ?

Je me demande pourquoi certains ont du succès dans tous les domaines et pas d'autres. Est-ce qu'il existe une recette ?

Je suis un professionnel reconnu qui obtient d'excellents résultats. Mais il me manque encore cette aura, cette « vibration » de réussite et d'optimisme que certains dégagent.



OBJECTIFS

- Je comprends mieux comment je fonctionne et cela me donne une sensation de liberté et de contrôle de ma vie ;
- Je ressens davantage d'énergie et de joie de vivre ;
- Je comprends mieux pourquoi j'ai échoué ou j'ai réussi dans certaines situations ;
- Je renvoie une image de sérénité, d'humanité, de détermination et d'assurance qui impressionne mon entourage et qui fait envie ;
- Mes réussites arrivent souvent avec fulgurance ;
- J'observe que j'ai plus de chance qu'avant. Ma vie est plus fluide. Les choses se produisent aisément et avec moins d'efforts.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas comprendre ses échecs / Ne pas réussir comme il voudrait / Végéter professionnellement ou socialement ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Réussir rapidement tout ce qu'il entreprend / Franchir un vrai cap dans sa vie.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Intégrer que les lois du succès et de la réussite existent depuis plus de 3000 ans ;
- Découvrir les fondements scientifique (physique quantique et neurosciences) de la loi d'attraction ;
- Définir ce qu'est le succès ou la réussite.

JOUR 1 • Après-midi

- Comprendre comment fonctionne la loi d'attraction ;
- Découvrir quels sont les leviers de programmation de notre subconscient et ce qui le bloque ;
- Identifier tous nos rêves et apprendre les techniques pour sélectionner celui que nous allons réaliser en premier ;
- Apprendre à le formaliser de manière créatrice et non toxique.



par **EcloHésion**

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

Marion LLOPIS est une femme multi-facettes : exploratrice des pouvoirs et des dimensions de l'être humain, lectrice, rêveuse affirmée et voyageuse. Auteure et humaniste, elle accompagne tout personne désireuse de partir dans un voyage progressif intérieur et extérieur. Diplômée de l'ENAC et d'un Master en Economie des Transports et des Réseaux, Marion apporte pendant 12 ans son expertise fonctionnelle aux compagnies aériennes. Elle y partage également sa passion de l'humain dans différents postes de management d'équipes internationales et multisites.

JOUR 2 • Matin

- Découvrir et pratiquer sur le rêve sélectionné la veille les 5 outils basiques de la programmation mentale ;
- Découvrir et pratiquer 4 techniques qui vont garantir de rester dans un état émotionnel positif le plus longtemps possible.

JOUR 2 • Après-midi

- Découvrir puis pratiquer sur nos propres cas une technique qui garantit de supprimer rapidement une émotion négative : la TFT ;
- Découvrir et pratiquer le moment présent et comment il a été démontré scientifiquement pourquoi elle garantit le bonheur ;
- Comprendre d'où vient mon intuition et savoir la différencier d'une intuition.

Méthode et outils pédagogiques

Une prestation complète : si vous ne savez pas précisément ce que vous voulez réussir au départ, vous en repartirez avec :

- Le prochain rêve que vous voulez réaliser parfaitement défini, et de manière non toxique ;
- Un plan de programmation mentale pour le réussir ;
- Vous étudierez en sous-groupes quelques articles et vidéo de vulgarisation sur la physique quantique et les neurosciences ;
- Vous visionnerez plusieurs vidéos de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons ;
- Vous pratiquerez sur votre rêve préalablement défini, seul ou à deux, toutes les techniques proposées ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

Prérequis

Disposer de suffisamment de latitude pour pouvoir organiser soi-même au moins une partie de son travail.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT


NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES


POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif. L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste? Joueur? Gagnant ? Ou diplomate?



OBJECTIFS

- Analyser et établir un bilan de ses capacités à communiquer, coopérer et se manager
- Acquérir des connaissances sur différents modes de fonctionnement
- Identifier et valoriser les complémentarités
- Conduire un entretien pour améliorer la coopération
- Construire un plan d'actions pour progresser en compétences



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Programme

1^{re} demi-journée

- Les apports récents des neurosciences à propos des centres d'intelligences
- Auto-diagnostic de son mode de communication
- Exercice d'entraînement pour la compétence "valoriser la complémentarité"
- Les trois intelligences mentale, émotionnelle et corporelle et leurs rôles dans la communication et la coopération au quotidien

2^e demi-journée

- Exercice d'entraînement pour la compétence "communiquer" : Story Telling à 2
- Les ressources du centre émotionnel dans la communication et la coopération : talents et limites
- Pratiques d'identification et valorisation de la différence
- Apports pédagogiques : lien entre les émotions et le développement des centres d'intelligence, lien avec la compétence « se manager »


par Regard9

Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET, Béatrice MAROT et Dorothee Bruneau, co-dirigeants de Regard9, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

3^e demi-journée

- La place des émotions dans la communication
- Donner et Recevoir un retour à l'autre. Le faire progresser.
- Exercice d'entraînement pour la compétence "coopérer"
- Les ressources du centre mental dans la communication et la coopération : talents et limites
- Prendre conscience de sa communication non-verbale
- Les ressources du centre corporel dans la communication et la coopération : talents et limites
- Pratique de valorisation de la différence

4^e demi-journée

- Motivation et freins au progrès dans la communication et la coopération
- Lien avec les besoins vitaux
- Apport sur un élément complémentaire de différence : les instincts
- Exercice sur les préoccupations instinctives quotidiennes
- Les besoins de reconnaissance, la relation à la confiance, la nécessité de construire dans la durée.
- Les relations entre son mode de fonctionnement et les centres d'intelligence
- Ateliers par centre d'intelligence sur les talents et axes de progrès dans la coopération

5^e demi-journée

- Les domaines de compétences de la conduite d'un entretien de coopération et leurs composantes
- Mises en situation évaluative des acquis : exercice d'un entretien de coopération : La découverte
- Construction de son plan de progrès

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets.

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

Des pistes concrètes et constructives pour mieux comprendre les interactions de vos équipes.



OBJECTIFS

- Approfondir les connaissances des différents points de vue, des talents associés et des limites.
- Synthétiser un entretien en restituant fidèlement son contenu afin d'être plus objectif dans la coopération,
- Conduire un entretien de changement en étant constructif afin de coopérer+ efficacement.
- Construire un plan d'actions pour développer ses compétences.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise.

Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

- Annonce des enjeux de coopérer + efficacement, des objectifs de la formation, de la progression pédagogique et du déroulé
- Exercice de présentations croisées de participants
- Expression des attentes des participants et de leurs objectifs
- Évaluation et rappel des connaissances acquises au premier module
- Apport pédagogique sur les besoins vitaux, les émotions et les centres d'intelligence.

2^e demi-journée

- Les styles d'expression et d'élocution : verbal, non verbal
- Premières mise en exercice d'un entretien de changement (le carnet de notes)
- Apport pédagogique sur les bases d'un entretien de changement constructif
- Premières mises en exercice d'un entretien de changement



par Regard9

Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET et Béatrice MAROT, co-dirigeants de Regard9, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

3^e demi-journée

- Avec la méthode des panels, découvrir les différentes hiérarchies d'utilisation des centres d'intelligence
- Avec la méthode des panels, découvrir les différents styles de comportements, leurs motivations et leurs talents
- Développer ses capacités à accepter et apprécier les différences

4^e demi-journée

- Retour d'expériences et évaluation des apprentissages
- Apport théorique sur le phénomène des projections dans la relation
- Mises en exercice pour développer ses capacités à les identifier et apprendre à en tenir compte pour être plus objectif dans la relation à l'autre
- Apport pédagogique sur les trois principales préoccupations instinctuelles et leurs impacts sur le style de comportement

5^e demi-journée

- Complément pédagogique sur les fondamentaux de l'entretien de changement
- Exercice d'apprentissage de la pratique de l'entretien de changement
- Construction de son plan de progrès
- Evaluation et bouclage du stage

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 3

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous connaissez déjà votre profil d'ennéagramme ? **Allez plus loin avec les sous-types**, et améliorer considérablement votre relation aux autres.



OBJECTIFS

- Identifier ses aptitudes à l'autonomie, à la personnalisation de la relation et au progrès du groupe ;
- Veiller à l'environnement matériel et aux conditions de travail de chaque collaborateur ;
- Révéler son charisme ;
- Contribuer à l'émergence d'une solution collective.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise. Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs.

Programme

1^{re} demi-journée

- Évaluation et rappel des connaissances acquises aux deux premiers modules ;
- Auto-évaluation de ses préoccupations quotidiennes ;
- Formulation des objectifs de changement ;
- Les 3 grands domaines de préoccupations au quotidien : la sécurité, la valorisation de l'interlocuteur, la fédération du groupe : présentation générale.

2^e demi-journée

- Exercice collectif sur La capacité à sécuriser et à s'organiser matériellement. Apport pédagogique sur les systèmes de défense ;
- Atelier de découverte des 3 domaines de préoccupations et leur relation avec les « sous-types » décrit par l'outil Ennéagramme ;
- La capacité à sécuriser et à s'organiser matériellement, à accueillir, à gérer le temps, à acheter, à gérer le quotidien ;
- La capacité à valoriser et à utiliser son charisme. Le rôle de la séduction et de l'agressivité dans les entretiens ;
- La capacité à fédérer autour d'un projet et à faire participer chaque individu. L'impact sur les valeurs et la culture d'entreprise.



par **Regard9**

Stéphane GILBERT, Karine LAURIN, Fanny MARIET et Béatrice MAROT, co-dirigeants de Regard9, organisme de formation créé en 1999, certifié OPQF en 2016, et adhérent à la FFP. Ces formateurs, précédemment dirigeants d'entreprise et managers ont été formés à l'outil à l'École d'Helen Palmer et au coaching à la LKB School.

3^e demi-journée

- S'auto-observer dans une situation de tension ;
- Repérer ses réactions et ses stratégies de défense : fuite, agression, inhibition et les conséquences dans la relation avec ses interlocuteurs ;
- Relation avec les difficultés inhérentes aux conduites de changement ;
- Construction des styles de leadership et du sien en particulier ;
- Conséquences sur les compétences de management (hiérarchique, fonctionnel ou transversal) ;
- Atelier de partage d'expérience sur les habitudes émotionnelles ;
- L'impact sur la facilité ou non à faire évoluer ses aptitudes à coopérer avec les autres ;
- Mise en situation sur le thème du travail collaboratif : évaluation des facilités et difficultés.

4^e demi-journée

- Les talents et les ressources liées aux 3 sous-types décrit par l'outil ennéagramme ;
- Se comprendre, partager et agir ensemble avec la méthode des Panel sur les 3 grands domaines de préoccupation ;
- Découvrir ses clés de progrès. Ces mises en situation révèlent les aptitudes et compétences de chacun, la manière de les prendre en compte et de les faire évoluer dans le cadre de la GPEC, et ce qui peut freiner les progrès individuels.

5^e demi-journée

- Les techniques et les clés de progrès ;
- Décision d'action pour progresser au quotidien dans ses compétences et dans la répartition de son temps ;
- Choix des moyens de progrès adéquats.

Méthode et outils pédagogiques

Méthodes : découverte, démonstrative, interrogative. 1/3 Apports théoriques en plénière. 1/3 Ateliers d'échanges et partage d'expériences et enfin 1/3 Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets.

Prérequis

Avoir suivi le niveau 2 du parcours CCM.

CONSCIENCE ET MANAGEMENT - MANAGER AUTREMENT **MODULE 1**

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose Entreprendre en Conscience sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

Perfectionnement, élargissement des compétences, selon P2SNOT-0144 / Cerfa 51083#01. Les formations de cette catégorie s'adressent à un public de personnes déjà opérationnelles dans leur activité professionnelle occupée ou recherchée, mais qui désirent approfondir leurs compétences ou acquérir des compétences supplémentaires (...). Cette catégorie comprend les stages de développement personnel pour les salariés.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.

Les 4 Plans de Conscience

- Identifier la source de vos capacités et de vos ressources ;
- Oser la créativité avec les intelligences multiples ;
- Expérimenter les pratiques sophro-liminale, entre éveil et sommeil.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.



par **Stéphane
DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société Adventurium. Entreprendre en Conscience, Manager Autrement c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain, une approche holistique. Je propose d'associer le Savoir Faire et le Savoir être, en les prenant vraiment ensemble.

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

- Révéler vos Talents et Potentiels ;
- Libérer vos peurs ;
- Découvrez vos croyances limitantes ;
- Accompagner ces changements ;
- Utiliser des pratiques d'auto-hypnose.

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants.

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

- Sortir de sa zone de confort avec bienveillance ;
- Gérer positivement les conflits ;
- Cohésion pour une équipe gagnante ;
- Expérimenter la transe hypnotique.

5^e demi-journée

Votre LeaderShip au service de la performance de vos projets

- Intuition pour orchestrer autrement ;
- Audace pour incarner son charisme ;
- Inspiration pour augmenter son impact.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants ;
- Conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation en présentiel. J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être activement acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation pendant les actions de formation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir envie de découvrir ses potentialités.
Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

CONSCIENCE ET MANAGEMENT - LA CONTINUITÉ DU CHEMIN **MODULE 2**

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis et les vibre.

Être efficace dans le feu de l'action, c'est faire preuve de sérénité et de créativité. Dans un monde en pleine mutation, je crois en la nécessité d'un management plus humain et propose Entreprendre en Conscience sur quatre plans de conscience : **Mental, Corporel, Emotionnel, Vibratoire.**



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Reconnaître les différents états de conscience ;
- S'ancrer et garder sa stabilité en toute situation ;
- Proposer une vision pour le collectif de son entreprise ;
- Être inspirant au quotidien ;
- Insuffler un management humaniste.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Associés - Dirigeantes, dirigeants - Comité de Direction - Manager.

Programme

1^{re} demi-journée

À travers des exercices originaux, les participants expérimenteront des techniques utiles pour eux-mêmes et leurs collaborateurs au service de leurs projets d'entreprise.

Introduction de la formation

- Présentation du formateur ;
- Rappel des objectifs de la formation ;
- Présentation détaillée du programme ;
- Recueil des attentes précises des participants ;
- Mise en place du cadre de sécurité de la formation.
- Immersion dans la nature
- Explorer les 4 éléments : Terre - Air - Eau - Feu : pour son équilibre de vie ;
- Retrouver sa nature profonde au cœur des éléments : revisiter son être authentique Expérimenter un rituel nocturne inspiré des Lakotas.

2^e demi-journée

Neuroscience et états de conscience

- Relier les soft skills à nos réactions ;
- États de conscience modifiés, approfondissement du module 1 : états de conscience augmentés, états de conscience éveillés.



par **Stéphane DAGUIN**

J'ai deux passions : l'Humain et le Désert. Je les vis, vibre au Cœur de ma société Adventurium. Entreprendre en Conscience, Manager Autrement c'est proposer son Leadership, Être inspirant au service de l'Homme et de la performance de son Entreprise. L'avenir est définitivement Autrement. J'accompagne mes clients sur quatre plans de conscience : Mental, Corporel, Émotionnel, Vibratoire. Mon approche est basée sur une approche globale de l'humain qui associe le Savoir Faire et le Savoir être.

3^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence

- Expérimenter différentes approches méditatives ;
- Usage d'une marche méditative ;
- Méditation chamanisme consciente.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets ;
- Évaluer les besoins en termes d'approfondissements ;
- Créer des espaces de codéveloppement entre pairs.

4^e demi-journée

Approche des 3 S : pour sa quête de Sens, Seul et en Silence (suite)

- Approfondir les pratiques de méditation en pleine conscience ;
- Renforcer la présence dans le « ici et maintenant » ;
- Transformer ses propres valeurs en actions ;
- Changer votre monde à partir de la conscience de votre état d'esprit ;
- Développer des intuitions nouvelles.

5^e demi-journée

Le Chemin des trois cercles au service de votre LeaderShip

- Cercle du Visible : Force : se reconnecter à ses élans de vie et à son feu sacré ;
- Cercle Invisible : Cœur : questionner le sens de son action professionnelle, communiquer cœur à cœur ;
- Cercle du Soi : Conscience : se réaligner à l'essentiel pour s'éveiller à un monde positif, trouver sa voie dans le tout pour entreprendre en conscience.

S'approprier les connaissances acquises

- Études de cas concrets et mises en situation ;
- Retour sur les attentes des participants et conclusion de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

J'accompagne avec douceur et bienveillance les participants. De son côté, le participant est invité à être acteur lors des études de cas concrets et des mises en situation, ceci afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

- Techniques intégrant des outils managériaux classiques ;
- Ateliers avec des pratiques multiples basées sur les neurosciences ;
- Expériences menées en immersion dans la nature dans la mesure du possible.

Prérequis

Avoir suivi « Entreprendre en conscience » module 1. Avoir envie de découvrir ses potentialités. Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des personnes qui ne font que parler et qui vous ennuiant ? Avez-vous déjà ressenti de l'énervement de ne pas être écouté.e ?

Savez-vous que quand vous n'écoutez pas l'autre, même si vous faites semblant il le perçoit ?

Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui vous sollicitent trop souvent pour vous parler ?

Avez-vous déjà songé à vous écouter d'abord avant de foncer dans le dialogue ou la relation ?

Dans cette formation :

Nous oserons regarder nos habitudes d'écoute qui empêchent les relations fructueuses et enrichissantes quel que soit le contexte.

Nous découvrirons ensemble la puissance d'une écoute véritable et ses bénéfices personnels et professionnels.



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales grâce à l'écoute ;
- Faire un bon usage de votre temps et prendre soin de votre énergie ;
- Apprendre à écouter avec sincérité pour plus d'authenticité relationnelle et opérationnelle ;
- Choisir une écoute adaptée, pour accueillir l'autre, ou pour le soutenir, ou le motiver ;
- Ecouter en situation de conflit une opportunité pour un dialogue constructif ;
- Gagner en tolérance, et acceptation, grâce à l'écoute de soi, source d'épanouissement professionnel et personnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui :

- en ont marre de « devoir répéter la même chose, s'énervant et sans résultats »,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit au lieu d'écouter ,
- sont saturés des problèmes relationnels et aimeraient être à l'aise lors d'un conflit,
- ont envie de se rendre la vie plus simple et ne savent plus comment faire ?

Programme

JOUR 1 • Matin

- Pratique de l'écoute centrée sur sa posture intérieure ;
- Expérimenter nos habitudes d'écoute ;
- Faire le bilan de mes défis liés à l'écoute dans mes relations, mes projets ;
- Pratiquer le questionnement, l'exploration et la reformulation.



par Maylis
BOYE

Maylis BOYE, Coach certifiée - Formatrice Communication NonViolente certifiée CNVC - Anciennement Danseuse, professeur de danse puis cadre commerciale dans la formation professionnelle continue, dans le management interculturel et le coaching professionnel. Elle partage une manière de vivre les conflits comme une opportunité pour soutenir un changement social vers une économie humaine, solidaire et respectueuse des hommes et de leur environnement. Elle invite à la responsabilité de chacun de faire partie de la solution plutôt que du problème : « Que puis-je bonifier dans ma manière de faire, de parler, d'écouter pour améliorer ma vie professionnelle et personnelle et celle de ceux qui m'entourent au lieu d'attendre que les autres changent ? »

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les différentes manières d'écouter et leurs impacts ;
- Définir de l'écoute active et ses conditions ;
- Reconnaître et pratiquer l'auto-empathie au service des relations collaboratives ;
- Clarifier ce qui se passe en soi quand j'écoute, ressentis, jugements, mes réactions ;
- Pratique corporelle d'écoute active, l'importance de la connexion à soi d'abord.

JOUR 2 • Matin

- Définir de l'écoute empathique un type d'écoute active ;
- Pratique de l'écoute empathique pour rejoindre les motivations profondes de son interlocuteur et l'inviter à l'action ;
- Utiliser les différentes reformulations ;
- Les différents types de demande de connexion : les outils de l'ouverture au dialogue ;
- Les bénéfices de la reformulation pour créer l'ouverture au point de vue de l'autre même en cas de désaccord ;
- Connaître les 3 questions ressources « avant de dialoguer ».

JOUR 2 • Après-midi

- 4 manières de recevoir un message difficile ;
- Se préparer et Conduire un entretien : créer les conditions, et ouverture à l'écoute, identifier son intention ;
- Auto-évaluation, bilan des apprentissages, axes de progrès et plan d'action (à titre indicatif, l'ordre est susceptible d'être adapté selon les besoins des participants).

Méthode et outils pédagogiques

Jeux de rôles fictifs et/ou réels à partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le Co apprentissage joyeux et sérieux. Un support pédagogique papier est fourni à chaque stagiaire.

Prérequis

Pas de prérequis. Avoir vraiment envie d'évoluer dans sa manière de communiquer. Être motivé pour regarder en face ses imperfections ; se remettre en question joyeusement.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous combien d'heures il y a dans une journée ?

Question bête, vous croyez ? Alors pourquoi tant de dirigeants ont du mal à gérer leur temps, ont l'impression d'être en retard en permanence. Ne subissez plus, apprenez à dompter le temps, car vous aussi vous avez besoin de récupérer, vous avez une vie personnelle à vivre. C'est en reprenant le contrôle de votre emploi du temps que vous retrouverez l'équilibre : Bel objectif nan ?



OBJECTIFS

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle ;
- Élaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise ;
- Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

- Identifier les activités importantes ;
- Comprendre la notion d'activité à haut rendement.

Se fixer des objectifs

- Définir des objectifs opérationnels et performants ;
- Évaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.

Élaborer des plans d'action

- Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus ;
- Partager les bonnes pratiques.

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

- Apprendre à intégrer ses plan d'action dans sa planification ;
- Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.

Établir ses priorités

- La méthode 1-2-3, A-B-C-D ;
- La matrice d'Eisenhower ;
- Attention à la liophilie chronique.

Déléguer

- « Faire faire », un des secrets de l'efficacité ;
- Comment se préparer à déléguer.



par **DARGET FORMATION**

Philippe DARGET est créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

Vincent DARGET est consultant Formateur en Management, gestion du temps et relation client.

Sébastien WATELET est certifié ESSEC : Stratégie et agilité Co-développement Professionnel.

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

- S'organiser ou se faire organiser ?
- Couper les chronophages.

Traiter les véritables urgences

- Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité ;
- Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

Les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires :

- Réflexions en sous-groupe ;
- Exercices de sensibilisation ;
- Échanges d'expériences ;
- Études de cas.
- Dossier de préparation et dossier de suivi.

Prérequis

Aucun.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit... découlent de l'intelligence émotionnelle ?

Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

- Gagner en efficacité ;
- Inspirer confiance ;
- Accroître sa performance ;
- Construire des relations saines ;
- Gagner en leadership.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se faire déborder. Les managers qui en ont marre que leurs équipes ne comprennent rien.

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

- Comprendre le processus et le rôle des émotions ;
- Mesurer les enjeux, avantages et bénéfices de l'intelligence émotionnelle ;
- Apprendre le modèle des 5 piliers de Goleman ;
- Passage du test EQ.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les compétences nécessaires pour fédérer, vendre et développer son potentiel ;
- Évaluer l'équilibre des piliers de l'intelligence émotionnelle pour la performance des actions ;
- Remise du rapport individuel EQ.



par **Lydwine MOTTE**

Ma conviction est que la juste utilisation de nos émotions est la clé des relations authentiques et engageantes, pour un monde plus humain. À ce titre, ma mission est d'être « Enchanteuse de relations » : je transmets un pouvoir fort, celui de l'Enchantement, dans toute sa noblesse, pour permettre aux personnes soucieuses de relations saines et durables de mêler les ingrédients d'une attitude et d'une communication réussies pour manager, engager, vendre, et profiter de merveilleux bénéfices !

JOUR 2 • Matin

- Capitaliser sur sa nature pour diriger avec authenticité ;
- Mieux se connaître : émotions, comportements, styles de leadership, de gestion de conflit ;
- Avoir une perception honnête de soi ;
- Cultiver confiance et estime de soi.

JOUR 2 • Après-midi

- Gérer ses émotions pour diriger avec discernement ;
- Gérer son impulsivité d'humeur, de décision et d'action ;
- Être intègre en toute circonstance ;
- Accepter le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : bilan des actions et ajustements selon les expérimentations menées au quotidien.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle... Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.

Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !

Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules.

L'ARGENT ET LE DIRIGEANT : TROUVER LA POSTURE IDÉALE ET OSER PARLER ARGENT 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans le dialogue que nous pouvons avoir avec l'argent, voici un petit florilège :

- « Argent, je t'aime, moi non plus »
- « Vade rétro, Satan ! »
- « Reviens, Léon !! »
- « Si toi aussi, tu m'abandonnes... »
- « Et si tu n'existais pas... »
- « J'voudrais bien, mais je peux point ! »



OBJECTIFS

- Vous allez vivre des échanges très enrichissants !
- Vous allez découvrir et éclairer les zones obscures de votre histoire avec l'Argent ;
- Vous allez pouvoir faire alliance avec l'Argent et ouvrir des possibles insoupçonnés !
- Vous allez découvrir que vous avez plus de pouvoir que vous ne l'imaginiez !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont une mauvaise relation avec l'argent ;
- Les dirigeants qui n'osent pas parler d'argent ;
- Les dirigeants qui ne savent pas attribuer une valeur à leurs services, ni les vendre à leur juste prix ;
- Les dirigeants qui ont du mal à facturer leurs clients ;
- Les dirigeants qui ont du mal à se faire régler leurs factures.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Recueillir les attentes des stagiaires ;
- Définir clairement et concrètement l'objectif souhaité vis à vis de l'argent ;
- Identifier les impacts d'une mauvaise posture face à l'argent ;
- Trouver l'origine des croyances limitantes au sujet de l'argent ;
- Définir les grandes familles de croyances.

JOUR 1 • Après-midi

- Poursuivre l'investigation de ces croyances ;
- Exercices pratiques pour identifier une croyance limitante forte ;
- Mettre en place de nouvelles croyances porteuses ;
- Exercices de groupe et partages.



par Sylvie
HARDY-FRANCESCHI

Formatrice, Animatrice, Coache et Equicoache certifiée, ses interventions visent essentiellement à : Soutenir les entrepreneurs dans le développement de leur Leadership et de leur Authenticité. Accompagner les transformations personnelles et comportementales, notamment face à l'argent. Proposer un changement de vision et un positionnement plus authentique dans les relations interpersonnelles. Elle comptabilise aujourd'hui près de 20 ans de pratique dans la formation d'un public d'adultes et dans l'accompagnement individuel et collectif.

JOUR 2 • Matin

- Revenir sur l'objectif posé et mettre en œuvre les enseignements intégrés la veille ;
- Mieux comprendre les forces et les faiblesses à l'œuvre ;
- Exercices et facilitations pour mieux intégrer l'outil proposé ;
- Feedbacks et partages.

JOUR 2 • Après-midi

- Définir son nouvel objectif financier et poser les étapes nécessaires à sa réalisation ;
- Prendre un engagement sur les actions à mener dans ce but ;
- Feedback et synthèse de la session vécue ;
- Comparaison avec les attentes des stagiaires.

Méthode et outils pédagogiques

Session de type « atelier pratique ».

Études de cas et plan d'actions personnalisés.

Stratégies concrètes à mettre en œuvre.

Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants).

Prérequis

Aucun.

L'ART DU LÂCHER PRISE : À LA RENCONTRE DE VOTRE CLOWN 🌶️🌶️

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Lâcher-prise est souvent plus facile à dire qu'à faire !
C'est pourtant souvent la clé pour sortir de situations inconfortables, et s'assurer un quotidien plus serein. Mais comment faire pour lâcher prise sans laisser tomber ? C'est ce que je vous propose de découvrir lors de cette formation où l'art du lâcher prise n'aura plus de secret pour vous.



OBJECTIFS

- Développer sa spontanéité et son lâcher-prise pour plus de sérénité au quotidien
- Accepter de ne pas tout contrôler pour entreprendre durablement sans s'épuiser
- Savoir prendre du recul face à des situations inconfortables



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matinée

LÂCHER PRISE SANS LAISSER TOMBER

- Bulle de confort
- Se présenter, exprimer ses attentes / motivations, poser le cadre
- Le lâcher prise, qu'est-ce que c'est ? = Définition, illustration, identification des freins
- Mise en condition : relaxation, exercice de la marche, exercice corps et voix, exercice de mime, passage corde = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : exercice Il était une fois, exercice Oui et = Lever les freins, développer la spontanéité, lâcher prise

JOUR 1 • Après-midi

SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ET LEVER LES FREINS

- Mise en condition : exercice des ballons, les tableaux vivants, exercice du trio mime = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : impro de clown = Lâcher le mental, se faire confiance, se libérer de ses peurs, lâcher prise
- Synthèse : récapitulatif des apprentissages = mettre en relief les apprentissages du jour



par **Lucie
PASCUTTO**

Artiste clowne professionnelle et enseignante de méditation depuis plus de dix ans, j'accompagne les dirigeants à libérer leur plein potentiel à travers une pédagogie bienveillante alliant 20% de théorie, 80% de pratique et 100% de bonne humeur.

Diplômée de l'École Supérieure de Gestion (ESG, Paris), élève du Conservatoire d'Arts Dramatiques de Versailles et Sophrologue certifiée, j'ai travaillé dix ans dans la publicité digitale et le conseil stratégique avant de fonder INSIDE OUT en 2013.

J'anime aujourd'hui de nombreuses conférences, ateliers, parcours d'accompagnement et expériences insolites dédiés aux managers et entrepreneurs sur le thème des soft skills (en français savoir-être).

JOUR 2 • Matinée

LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU RECU

- Se connaître face au lâcher prise : schéma des mécanismes émotionnels, tableau des situations de contrôle = Comprendre les mécanismes émotionnels, apprendre à décrypter ses émotions, identifier ses freins et lever les blocages
- Faire face aux difficultés : présentation des 4 attitudes, exercices de respiration, exercice du chemin de détente, exercice du lever de poids, visualisation positive = Acquérir des outils pour passer du mode contrôle au lâcher prise

JOUR 2 • Après-midi

LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

- Comprendre les freins : Les drivers, les croyances limitantes, exercice des cailloux = Comprendre et identifier les freins, se libérer des blocages
- Bilan et cercle de fin = Permettre au stagiaire d'exprimer et partager son retour d'expérience sur la formation

Méthode et outils pédagogiques

- Des apports théoriques pour transmettre les apprentissages clés et faire des liens avec le contexte professionnel des stagiaires
- Des exercices pratiques de mise en jeu issus des techniques d'improvisation théâtrale et de la pratique de la sophrologie
- Des échanges et partages oraux sous forme de dialogue exploratoire / retour d'expérience

Prérequis

Aucun.

INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7^E SENS POUR DÉCIDER 🌶️

#Connaissance de soi #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pour être clairvoyant, le décideur doit savoir s'ouvrir sans à priori à la réalité de l'instant. S'il ne s'appuie que sur des outils stéréotypés qui catégorisent le réel, sans prendre en compte ses propres filtres cognitifs, la complexité des situations lui échappe. Comment percevoir au-delà du filtre de ses propres croyances ? Comment s'appuyer sur cette perception fine pour prendre des décisions appropriées ?



OBJECTIFS

- Identifier les limites actuelles de votre processus décisionnel ;
- Utiliser votre intelligence intuitive pour éclairer et renforcer vos prises de décisions rationnelles.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et cadres dirigeants d'entreprises privées et d'établissements publics.

Programme

JOUR 1

Intégrer l'intuition dans les processus de décision. A travers l'écoute subtile du corps, vous allez recueillir de nouvelles informations sur votre environnement, sur vous-même et sur les situations qui vous préoccupent. En accueillant vos ressentis, vous allez découvrir une façon d'agir plus créative, et plus globale car au-delà de la résolution de problèmes. L'informateur majeur dans ce processus, c'est le corps.

JOUR 2

Clarifier votre mode de fonctionnement actuel. Il s'agira ici de mettre à jour des modes de fonctionnement entravant le processus de décision : refus de vivre certaines émotions, besoin de contrôler par crainte de l'inconnu, autodestruction par la pratique du sacrifice ou de l'auto-sabotage, réponse compulsive aux attentes des autres...

Bonus : Une session online en groupe d'1h30, 15 jours après la fin de la formation, pour une intégration durable des enseignements.



par **Nathalie BENTOLILA**

Nathalie BENTOLILA est coach de dirigeants et facilitatrice en constellations systémiques. Elle accompagne ses clients, en collectif et en individuel, dans la découverte et la mise en œuvre de leurs facultés intuitives, pour faciliter prise de décision et collaboration autour des objectifs stratégiques. Diplômée en thérapies familiales et pratiques systémiques, son approche est centrée sur l'écoute du corps comme instrument de diagnostic. Pratiquant et enseignant la perception à distance, elle est également consultante en bureau d'investigation privé aux États-Unis en tant qu'intuitive. Recherches trans-générationnelles et investigations sur les profondeurs de la psyché l'animent tout particulièrement, au service de la restaurations du lien à soi, aux autres et au monde.

Méthode et outils pédagogiques

La pédagogie utilisée s'appuie sur l'écoute des sensations subtiles comme outil de discernement et de décision. Elle permet d'élargir les modalités d'accès au réel, traditionnellement cantonnées aux 5 sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût), en recourant au 6^e sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7^e sens, l'intuition, en tant que faculté éduicable.

Son outil central est la constellation systémique, qui sollicite le cerveau droit, intuitif, spatial et sensoriel. La méthode permet de débusquer vos mécanismes limitants, et notamment ceux qui sont passés au travers de tentatives antérieures de « développement personnel ».

Les participants travaillent sur leurs propres cas pratiques mais en préservant l'anonymat des personnes impliquées et la confidentialité des informations.

Prérequis

Avoir déjà fait des formations en développement personnel et/ou avoir l'esprit ouvert à des méthodes alternatives et tournées bien-être.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle



par **LUC
BLANCKAERT**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® révèle notre monde intérieur.

Il est une expérimentation intense de développement personnel et professionnel pour évoluer en conscience vers un leadership naturel rayonnant et efficace. Il n'est pas question ici d'imposer sa volonté et ses idées aux autres, mais de chercher le meilleur de soi-même et de l'autre.

C'est une démarche qui contribue à la formation d'une nouvelle génération de leaders humanistes.



OBJECTIFS

Ce que vous pouvez attendre du Jeu :

Une meilleure connaissance de soi dans son exercice du pouvoir, une écoute constante et une confiance accrue en ses ressentis et intuitions, la nécessité de la compréhension systémique dans les prises de décision du quotidien, la compréhension en temps réel de ce qui se joue pour vous en situation de conflit ou la pression entre la hiérarchie et vos équipes...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation du Jeu du Roi et de la Reine® : origines, sources d'inspiration, sens, objectifs du processus, applications concrètes, références théoriques et scientifiques (approche jungienne, neurosciences, constellations, approches énergétiques et « quantiques »...)

Un temps d'inclusion pour construire la dynamique du groupe (présentations, cadre et règles du groupe, objectifs du séminaire et attentes des participants)

Exercices dans l'espace sur les 6 archétypes de la cour du roi :

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe ;
- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâtitteur, Sage, Artiste, Roi et inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.

JOUR 1 • Après-midi

Constellations avec le Jeu du Roi, rôle des participants, déroulé du processus complet.

Chaque participant vivra son intronisation comme Roi ou Reine. Chacun découvrira la cartographie de son « royaume intérieur » avec ses ressources et fragilités. La possibilité de modifier cette cartographie pour trouver son axe, son centre en pacifiant toutes les composantes de son royaume.

Luc BLANCKAERT est formateur et facilitateur en dynamique de groupe et dynamique personnelle. Outils privilégiés : Jeu du Roi et de la Reine, Ennéagramme, Lecture symbolique des situations, Miroirs personnel / professionnel...

L'opportunité pour chaque participant de rassembler les informations clés sur lui, sur ses ressources et sur les possibilités de changer, de faire des « sauts quantiques ». Ponctuations avec des temps de méditation et de travail corporel.

Travail individuel puis collectif : qu'ai-je appris de moi ? quels liens concrets avec ma vie personnelle, professionnelle ? quelles implications et applications concrètes ?

JOUR 2 • Matin

Poursuite des constellations, déroulé du processus complet pour chacune des participants.

JOUR 2 • Après-midi

En complément : des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction des situations de chacun) :

- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement ;
- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité.

Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques et scientifiques.

Utilisation de la métaphore de la « cour du roi », méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

L'approche proposée est essentiellement expérientielle. C'est à travers les mises en situation successives dans la « cour du roi » et leurs débriefings et analyses réalisées en commun que les participants découvrent et intègrent les différents contenus de la formation (fonctionnement et puissance des phénomènes de miroir dans nos relations, intérêt et efficacité de la démarche de « retournement » pour découvrir les obstacles intérieurs à l'exercice de notre leadership naturel et les dépasser pour en faire des ressources nouvelles...)

Cette méthode demande une réelle implication personnelle des stagiaires dans chaque étape des mises en situation proposées et de leur débriefings. Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Kati.

Prérequis

Aucun.

NEW

LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- Pour découvrir le Nudge : outil innovant qui vise à influencer les comportements par l'incitation
- Vous êtes confrontés à une situation paralysante et vous cherchez une solution efficace et 'out of the box' ?
- Vous cherchez à ouvrir votre champ des possibles ?
- Vous avez peur d'être manipulé et vous souhaitez vous prémunir de ce genre de désagrément ?
- Vous cherchez à résoudre des comportements inappropriés en trouvant des solutions simples à des problématiques complexes ?
- Vous cherchez à améliorer votre leadership ou votre impact auprès de vos équipes ?
- Venez vous former au Nudge, issu des sciences du comportement et utilisé par des dirigeants comme Cameron et Obama



OBJECTIFS

- Éclairer les situations complexes pour prendre des décisions en pleine conscience et se mettre en action de manière efficiente
- Penser 'out of the box' et innover dans son quotidien professionnel
- Trouver des solutions simples et efficaces à des problèmes complexes
- Comprendre des enjeux de situations complexes et paralysantes pour agir efficacement



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants ou managers paralysés par une problématique complexe
- Les dirigeants ou managers qui en ont marre de se faire manipuler ou qui cherchent à prendre LA bonne décision
- Les dirigeants ou managers qui croient en leur pouvoir de persuasion et leur force de caractère et qui souhaitent les concrétiser

Programme

JOUR 1 - Matin

- Découvrir le Nudge au travers d'exemples concrets du monde économique, industriel et politique (ex : économies effectuées aux toilettes de l'aéroport d'Amsterdam)
- Définir les problématiques paralysantes rencontrées en entreprise par les participants



Par Christophe Pain

Sa formation scientifique jusqu'en maîtrise de mécanique des fluides lui a apporté un bon esprit d'analyse et de synthèse. Professeur de mathématique et de sciences physiques, sa passion de l'enseignement lui a permis d'affiner sa maîtrise des process d'ingénierie pédagogique. En véritable entrepreneur, il crée une société de distribution à domicile et y améliore son art du management en encadrant et motivant une cinquantaine de commerciaux. Il y découvre le quotidien du créateur, les préoccupations de tout dirigeant et les effets du Nudge sur l'humain et le collectif.

Fort de ces expériences, il reprend des études d'ingénieur en organisation et audit interne à Kedge Business School et sort major de promotion de ce 3ème cycle. Il intègre un cabinet reconnu nationalement pour son expertise en matière de conduite du changement et de management en tant que consultant junior et en devient responsable régional. Dans le même temps, il s'inscrit au CJD, une vraie école de formation du dirigeant. Il est aujourd'hui dirigeant du cabinet AMANAR.

JOUR 1 - Après-midi

- Connaitre les Principes de base de la manipulation douce
- Découvrir les biais cognitifs utiles et efficaces en entreprise
- Utiliser ces principes en atelier pour résoudre des situations complexes du quotidien du dirigeant

JOUR 2 - Matin

- Découvrir des comportements humains génériques et leurs antidotes : l'effet de gel dans la décision et la soumission librement consentie
- Expérimenter des outils et des techniques novatrices pour améliorer la communication du dirigeant auprès de ses parties prenantes

JOUR 2 - Après-midi

- Mettre en situation les connaissances nouvellement acquises pour débloquer les problématiques paralysantes identifiées préalablement
- Identifier les étapes nécessaires à la mise en place du Nudge dans sa vie personnelle et professionnelle

Méthode et outils pédagogiques

Elle sera interactive et permettra par sa forme d'impliquer chaque dirigeant et de le rendre acteur de sa propre formation.

Chaque participant pourra s'appuyer sur le formateur ressource qui aura défini au départ l'ensemble des notions qui seront explorées durant la formation (visibilité globale sur le chemin d'apprentissage que le formé s'apprête à suivre – phénomène de méta cognition).

Cette démarche de formation sera ancrée dans le temps, et répartie sur 2 jours de formation

La méthodologie est ludique avec des jeux de rôles, études de cas, des vidéos d'exemples parlant

Prérequis

- Venir avec l'esprit ouvert et l'envie d'apprendre
- Et pourquoi pas un problème paralysant auquel vous êtes confronté

LE LEADERSHIP DES ÉMOTIONS



#Leadership #Gestion des émotions

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- Devenir encore plus « intelligent » grâce à ces émotions ? Est-ce possible ? Vous avez envie de le savoir et si c'est le cas, de développer un savoir faire en la matière?...
 - Vous en avez assez de vous emporter ?
 - Ou au contraire, de ne pas oser parler quand vous devriez prendre la parole ?
 - Votre impatience ou votre niveau de frustration ont atteint un niveau alarmant ?
 - Vous êtes conscient que pour vous, les émotions, c'est un monde à part et qu'il doit bien y avoir un moyen d'apprivoiser tout cela...
 - Vous avez envie de vous débarrasser de schémas mentaux limitants qui créent de la souffrance ?
- Je vous attends !



OBJECTIFS

J'ai créé il y a bientôt 10 ans cette formation pour le CJD Rhône Alpes. Je l'ai continuellement enrichie, bonifiée, par mon expérience terrain avec des JD et des apports neuro-scientifiques. Il faut du courage pour venir à cette formation, celui de s'autoriser à plonger en soi, pour mieux comprendre ses émotions (surtout les difficiles) et d'initier le travail grâce au cadre protecteur de la formation. Si vous avez la ferme intention d'augmenter votre qualité de vie grâce à une meilleure relation à vos émotions. Je serai là pour chacune et chacun d'entre vous !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres dirigeants, collaborateurs

Programme

1^{re} DEMI-JOURNÉE :

Les 2 cerveaux : celui qui pense, celui qui ressent
Tiens, une émotion !!!! : Que se passe-t-il en moi ?

2^e DEMI-JOURNÉE :

- Quel est son message ?
- Qu'est-ce que j'en fais ? Comment je la gère ?

3^e DEMI-JOURNÉE :

Comment faire descendre la température du thermomètre émotionnel : Intensité, durée, fréquence



par **Sylviane RETUERTA**

Coach d'Affaires Internationale, Formatrice, Conférencière (Québec-France). Après une expérience de plus de vingt années dans le domaine du marketing et du management sur différents continents, Sylviane est avant tout une personne orientée résultat. C'est dans la pratique et sur le terrain (en tant que dirigeante) qu'elle a développé son savoir-faire entrepreneurial et sa connaissance du monde des affaires et du management.

4^e DEMI-JOURNÉE :

- La boussole émotionnelle : apprendre à naviguer adéquatement dans les flots des émotions
- Je communique harmonieusement grâce à mon GPS interne

5^e DEMI-JOURNÉE :

- L'estime de Soi et la Confiance, fondamentaux d'une bonne santé émotionnelle
- Comment remplir mon ballon de l'estime de Soi
- Grimper l'échelle de la confiance : capitaliser sur ses forces, talents, ressources
- Créer ma bouée de sauvetage émotionnel en cas de crise : stratégies de sortie de crise

Méthode et outils pédagogiques

Formation expérientielle, approche pédagogique bienveillante et scientifique, atelier innovant et progressif sur la gestion des émotions : au moins 70% de pratique avec des jeux de rôles, exercices d'introspection, échanges, travaux seuls, en binôme et en groupe.

Nombreux exercices pratiques facilement reproductibles dans la vie de tous les jours, que ce soit en famille, dans toute relation interpersonnelle ou dans l'environnement de travail.

- Visionnement de vidéos,
- Travail d'introspection (résistances, drivers, croyances limitatives, estime de soi..)
- Travail autour de la respiration
- Répétition collective de rituels,
- Restaurer son énergie
- Travail d'échange / miroir en binômes
- Réveils pédagogiques
- Support numérique, soutien visuel Power Point

Prérequis

Aucun prérequis si ce n'est le goût de travailler sur soi, d'apprendre à se connaître et l'envie de mettre son Savoir Être au service de son Savoir Faire Managérial.

MIEUX ÉCRIRE POUR GÉRER SON IMAGE ET GARANTIR SA CRÉDIBILITÉ

#Écriture #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si j'écris "mal", suis-je toujours ce mauvais élève, cet enfant qui avait de mauvaises notes en dictée ? Si j'écris avec des erreurs, est-ce que cela veut dire que je ne suis pas intelligent-e ? Eh oui, ces questions, quelle que soit notre fonction, se manifestent plus ou moins consciemment lorsque, devenu adulte, on rédige des écrits professionnels. Encore plus si l'on est dirigeant-e de son entreprise, autodidacte et pas vraiment scolaire ! Et si, ensemble, on changeait de regard pour guérir ces blessures, gagner en confiance en soi et pour l'image de son entreprise ? Allons plus loin que l'orthographe avec la rédaction d'un mail professionnel et un focus sur l'écriture inclusive. Cette formation vous apportera des outils efficaces, des briques, des cubes et des jeux pour construire une nouvelle image de vous à l'écrit.



OBJECTIFS

- Gagner en confiance en soi et garantir sa crédibilité et celle de son entreprise
- Utiliser des outils et techniques pour éviter les erreurs les plus fréquentes et pénalisantes :
 - conjuguer les verbes aux temps et modes des écrits quotidiens
 - accorder les mots qui doivent l'être
- Utiliser des techniques de relecture et les correcteurs d'orthographe efficacement
- Changer de regard sur l'écriture inclusive



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs

Programme

JOUR 1 • Matin

J'écris...donc je suis...

- Identifier comment éviter les erreurs de conjugaison les plus courantes dans les écrits professionnels.
- Le "Qui" et le "Quand", clés pour conjuguer efficacement
- Les terminaisons du présent de l'indicatif, temps le plus complexe de notre langue
- La confusion futur / conditionnel
- Tous temps et modes : points de vigilance

JOUR 1 • Après-midi

L'orthographe et nous, francophones de France

- L'Académie française, ses positions et nos blessures
- Un peu d'histoire pour éclairer notre relation à l'écrit
- Identifier les pièges courants de l'écrit liés aux accords orthographiques.
- Les déterminants et les noms (dont des homophones courants)
- Les adjectifs
- Le complément du nom
- Les participes passés utilisés sans auxiliaire / avec l'auxiliaire être / avec l'auxiliaire avoir



par Muriel
CHAULET

Muriel CHAULET forme, depuis 2015, des adultes en orthographe et communication écrite, en groupe ou en individuel.

Ce qui l'anime, c'est la pédagogie et l'envie de rendre les règles accessibles à tous, le plus simplement possible avec des outils ludiques, collaboratifs et engageants.

Elle est experte du projet Voltaire avec le score de 1000/1000, consultante Klaxoon, formée aux jeux de Thiagi, ambassadrice Simpligram® et certifiée Qualiopi.

La maîtrise de l'orthographe est liée à l'image de soi, et cache parfois des blessures intimes.

C'est pourquoi ses formations se font en toute bienveillance et en dédramatisant le rapport à l'orthographe qui n'est pas si sacrée qu'elle le paraît parfois ! C'est juste une technique à maîtriser pour écrire correctement, une politesse envers nos destinataires.

JOUR 2 • Matin

Des mails professionnels efficaces

- Expérimenter des outils pour rédiger des mails professionnels efficaces et gagner en crédibilité dans son quotidien de dirigeant-e
- Critique croisée anonyme de mails
- Les clés d'un mail réussi
- Les écueils à éviter

JOUR 2 • Après-midi

L'écriture inclusive

- Pourquoi faut-il, a minima, se poser la question ?
- Deux techniques faciles à mettre en œuvre et socialement acceptables
- Techniques de relecture
- Pratiquer des techniques de relecture pour être un.e dirigeant.e plus efficace
- La relecture à l'envers
- La relecture ciblée
- La relecture à voix haute
- Le Guide de survie comme outil du quotidien

Méthode et outils pédagogiques

Méthodes non scolaires : "pourquoi on m'a jamais expliqué comme ça avant" est la phrase que j'entends le plus souvent en formation !

Méthodes pédagogiques interactives permettant de construire les savoirs et de favoriser l'engagement des stagiaires en évitant tout jugement.

- Plateforme Klaxoon

- Accès au tableau blanc pour une interactivité réelle avec l'apprenant / entre apprenants

- Ludopédagogie avec quiz et défis en ligne centrés sur les besoins des stagiaires

- Jeux et exercices interactifs, QCM, textes à trous, mot à trouver, ...

- Méthode Simpligram®

Briques, cubes et dés pour symboliser la structure d'une phrase

- Étude de cas concrets / Analyse des documents professionnels des stagiaires

- Supports de formation numériques téléchargeables et imprimables

- Guide de survie orthographique en milieu professionnel offert à chaque participant

Prérequis

Pas de prérequis particuliers (ne pas être en situation d'illettrisme).

MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

Mind Mapping Digital **NIVEAU 1**

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez plein d'idées et n'arrivez pas à toutes les concrétiser ?
 Vous ne savez plus par quel bout prendre un problème ?
 Vous n'arrivez plus à gérer votre temps et vos priorités sereinement et efficacement ?

Le Mind Mapping est le couteau suisse de l'entrepreneur, du dirigeant, du manager. Il vous aidera à passer facilement de l'idée à l'action.



OBJECTIFS

Avec le Mind Mapping, zéro blabla, zéro stress :

- Vous allez enfin pouvoir «lever le nez du guidon» ;
- Vous n'allez plus vous sentir bloquer devant un problème ;
- Vous n'allez plus jamais rien oublier ;
- Vous allez arrêter d'être débordé et mieux profiter de vos proches ;
- Vous allez commencer la journée avec des idées claires.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants/Managers qui :

- viennent de lancer leur entreprise ou qui lancent un nouveau projet,
- doivent tenir plusieurs rôles (à la fois leader, admin, manager...) dans une entreprise,
- croulent sous les infos et les tâches administratives,
- ont besoin de mettre à plat toute leur activité pour y voir clair.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre les fondamentaux du Mind Mapping

- Définition du Mind Mapping ;
- Mind Mapping le couteau suisse de la pensée ;
- Pourquoi ça marche ? : preuve par les sciences, preuve par les statistiques ;
- Conseils techniques et cognitifs pour réaliser une carte efficace.

JOUR 1 • Après-midi

Organiser et clarifier ses idées

- Organiser l'ensemble de ses idées au quotidien ;
- Analyser et synthétiser des documents ;
- Organiser ses idées avec un logiciel de Mind Mapping gratuit ;
- Prendre la parole en public à l'aide d'un support Mind Mapping.



par **SIGNOS**

Patrick NEVEU est cofondateur de la société Signos qui œuvre depuis plus de 10 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il maîtrise l'ensemble des postures pour aider les individus et les organisations à développer leurs compétences. Il anime l'ensemble des niveaux de formations de Mind Mapping, des niveaux praticiens aux niveaux experts. Il est également coach de dirigeants et facilitateur d'équipes dirigeantes. Patrick est un ancien responsable pédagogique pour les métiers du social et de l'insertion.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Franco MASUCCI** et **Carolina VINCENZONI**.

JOUR 2 • Matin

Prendre des notes efficaces

- Prendre des notes à la main (en réunion, conférence, formation...);
- Prendre des notes au logiciel (en réunion, conférence, formation...);
- Conseils pour relire ses notes facilement et efficacement ;
- Conseils pour mémoriser à long terme.

JOUR 2 • Après-midi

Mieux piloter et suivre ses activités

- Avoir une vision globale sur son travail ;
- Faire une TO DO map pour mieux gérer son temps et ses priorités ;
- Collecter et centraliser toutes les informations importantes ;
- Travailler en mode multi-tâches.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ferez des micro-exercices cognitifs pour vous préparer à faire des Mind Maps efficaces.

Après une mini présentation des participants, nous allons faire une cartographie des attentes de la formation en BrainMapping.

Nous ferons des mises en situation réelle à partir des besoins ou problématiques de votre quotidien.

La méthode directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

Prérequis

Tout au long de la formation, le stagiaire manipulera des logiciels de Mind Mapping. Il est donc indispensable de venir avec un ordinateur portable.

“MONTRE-MOI COMMENT TU BOUGES, JE TE DIRAI COMMENT TU FONCTIONNES”

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà posé des questions métaphysiques comme : **de l'œuf ou de la poule qui est arrivé le 1^{er} ?** Ou encore : Le cerveau dirige le corps ou le corps dirige le cerveau ?

Je ne m'avancerais pas sur l'œuf et la poule, aussi sachez que votre corps, votre motricité a une incidence directe sur la manière dont fonctionne votre cerveau. **Donc montrez-moi comment vous bougez je vous dirai comment vous fonctionnez.**



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

- Mon système de croyances va être bouleversé ;
- Je vais faire la distinction en mon mode de fonctionnement préférentiel vers l'adaptatif (profil MBTI®) ;
- Je saurai identifier mes forces et axes de développement ;
- J'aurai la faculté de savoir reconnaître les profils de mes interlocuteurs ;
- Par conséquent je vais adapter sa communication aux différents types de profils.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

- « Il ne sait pas s'y prendre ce n'est pas comme ça qu'on fait » ;
- « Ce n'est pas à mon âge que je vais changer » ;
- « Elle ne va jamais y arriver comme ça » ;
- « Il ne comprend pas quand je lui parle ».

Programme

JOUR 1 • Matin

- Corps ou cerveau : qui est le + fiable ? (Vidéos) ;
- Testing des fonctions de prises d'information et prises de décision ;
- Description des fonctions cérébrales.

JOUR 1 • Après-midi

- Testing des fonctions d'énergie et d'organisation espace-temps ;
- Description des fonctions cérébrales ;
- Lecture du profil complet et échanges.



par Nicolas
BOURADA

Depuis + de 15 ans je bénéficie d'une expérience à la fois dans le milieu du sport et de l'entreprise. Aujourd'hui je consacre toute son énergie dans l'accompagnement de collaborateurs, managers, sportifs, entraîneurs, et étudiants, en m'appuyant entre autres sur des approches comportementales : outils MBTI®, ANC® et Action Types®, afin d'identifier les schémas préférentiels de chaque individu, et les amener de la manière la plus efficace à la performance et au bien-être.

JOUR 2 • Matin

- J'apprends à détecter les indicateurs comportementaux (profil MBTI® de mon interlocuteur) ;
- J'adapte ma communication en fonction de son interlocuteur.

JOUR 2 • Après-midi

- Atelier : savoir communiquer avec son opposé lors d'un projet de changement, pour être plus efficaces ;
- Atelier : comment gérer les problèmes de communication avec son opposé ;
- Identifier les 4 fonctions ST, SF, NF, NT (atelier de groupe) ;
- Savoir nourrir les besoins de chaque type et adapter sa communication aux différents interlocuteurs.

Méthode et outils pédagogiques

La méthode des préférences motrices est une des innovations de cette formation. Les participants expérimentent eux-mêmes leurs apports et difficultés dans la communication au travers de tests de postures.

Les cas pratiques sont ceux du MBTI® officiel, les outils pédagogiques également.

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

Aucun prérequis, juste être prêt à se remettre en question ;-)

OSER ET SAVOIR DIRE

#Intelligence relationnelle #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est une véritable boîte à outils pour améliorer votre communication. Pendant 2 jours, vous apprendrez à reconnaître votre style, à établir un lien de confiance au premier regard, à déchiffrer l'autre à travers la communication non verbale et l'écoute active.

Cette formation aborde un panel complet et essentiel du dirigeant. À faire absolument !



OBJECTIFS

- Décrypter les éléments verbaux et non verbaux qui influencent l'image perçue par les interlocuteurs, et analyser leur impact sur la communication.
- Explorer l'impact de l'écoute active et de l'empathie dans le but d'améliorer les relations interpersonnelles, en prenant conscience de leur rôle dans la fluidité des échanges.
- Utiliser des outils spécifiques pour organiser et préparer l'expression de ses idées de manière claire et structurée.
- Savoir formuler des demandes précises en prenant en compte ses propres besoins.
- Gérer les désaccords de manière calme et apaisée, en maintenant une posture assertive et constructive lors des échanges difficiles.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prenez conscience de votre image ; « quelle image renvoyez-vous de vous ? » - Prenez conscience de l'importance du comportement et du non verbal - Identifiez vos principaux points forts et vos axes de progrès.

JOUR 1 • Après-midi

Développez une posture comportementale sereine en toutes situations : adoptez l'ancrage en mode réflexe pour vous sécuriser, affirmez votre présence par la verticalité, acquérez une respiration calme et profonde pour vous détendre, ayez un regard parlant et communicatif pour établir le contact, conservez un état d'esprit gagnant pour être confiant.



par Nicolas
BOULOGNE

Nicolas BOULOGNE a l'expérience de vingt ans en tant que manager et chef d'entreprise, suivis de quinze ans d'accompagnement des dirigeants et de leurs équipes, il a développé une expertise solide sur ce qui permet à chacun de révéler son plein potentiel.

Formé à l'Agilité relationnelle, l'Analyse transactionnelle, à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication Non Violente, il se distingue par sa capacité à allier son expérience professionnelle à des outils simples et puissants. Son approche opérationnelle favorise un leadership bienveillant et authentique, où le développement personnel devient un levier de transformation individuelle et collective, et de performance durable.

JOUR 2 • Matin

Allez droit au but - Parlez vrai - Soyez transparent - Développez l'écoute active et l'empathie dans votre communication - Explorez et analysez les différents niveaux d'une situation pour faciliter sa compréhension et sa résolution.

JOUR 2 • Après-midi

Passer du réactionnel au relationnel - Déployez votre courage lors de situations *difficiles* (tensions, désaccords, conflits, changements...) - Traitez séparément les questions de personnes et le différend - Concentrez-vous sur les intérêts en jeu et non sur les positions - Identifiez et comprenez vos propres besoins et ceux des autres - Formulez des demandes claires et exprimez un désaccord de manière détendue et constructive.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation s'appuie sur une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication.

Stage rythmé, concret et très pratique, relativement impliquant. Mises en situation nombreuses, avec des apprentissages expérimentaux par essais-erreurs débriefés et des apports théoriques intégrés au processus d'apprentissage de chacun. Pédagogie active et participative, avec une exploration des situations concrètes évoquées par les participants. L'authenticité, l'exigence et la bienveillance, faire du sérieux sans se prendre au sérieux, sont les clés de cette approche.

Prérequis

Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité.

PLUS DE (BON) SOMMEIL ET MOINS DE (MAUVAIS) STRESS POUR UNE PERFORMANCE DURABLE



#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Saviez-vous que bien dormir est tout un art ? Une bonne qualité de sommeil est votre premier allié pour faire face aux enjeux quotidiens du métier de dirigeant. Pourtant, avec le stress, les urgences et les inquiétudes qui rythment vos journées, vous avez souvent du mal à trouver le sommeil et à le garder. Avec cette formation, vous saurez enfin comment ne pas paniquer quand le sommeil ne vient pas, repérer les signes qui trahissent un manque de sommeil et comprendrez comment s'endormir et se réveiller sereinement. Bien dormir est un art qu'il faut apprendre à maîtriser.



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

- Mesurer les impacts d'un mauvais sommeil et les conséquences de la baisse de vigilance ;
- Connaître le mécanisme du sommeil : rythme circadien, train du sommeil... Repérer ses propres cycles (nocturnes et diurnes) ;
- Développer ses propres ressources pour recouvrer – naturellement – un sommeil réparateur. Maîtriser la sieste flash.

Gestion des situations stressantes :

- Différencier agents stressants et stress perçu ;
- Connaître les mécanismes du stress ;
- Repérer les sources et les signes précurseurs du stress ;
- Développer ses propres ressources pour faire face aux conséquences des situations stressantes ;
- Découvrir puis maîtriser des techniques pour mieux gérer le stress perçu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant des difficultés de gestion des situations stressantes et/ou rencontrant des troubles du sommeil et de vigilance, difficultés qui se répercutent sur la qualité et quantité de travail, les relations interpersonnelles, les risques accidentels...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Partager ce que recouvrent les troubles du sommeil
- Principales caractéristiques du sommeil : le temps moyen, les évolutions selon l'âge, les individus, les activités... Son rôle essentiel pour l'équilibre des personnes et la survie de l'individu ;
- Découvrir l'utilisation de la respiration (sociale à salubre)
- Les inéluctables : l'horloge biologique, le train du sommeil, les différentes séquences de sommeil et leurs évolutions au cours de la nuit. Les moments dédiés à la reconstitution mentale et physique.



par **Patrick LESAGE**

Pour assurer les différentes prestations pour le CJD je m'appuie sur mes différentes formations : technologies du sommeil et de la vigilance, DESS droit social et management RH, licence et maîtrise de communication, DUT gestion des entreprises, auxquelles s'ajoutent mes acquis issus de mon expérience dans les TPE, PME, ETI, PSA et Crédit agricole dans lesquelles j'étais salarié. Les autres diplômes : sophrologie, cohérence cardiaque, méditation de pleine conscience, psychologie positive sont le socle des pratiques mises en œuvre lors des formations.

JOUR 1 • Après-midi

- Les conséquences économiques et sociales : incidences à court et moyen terme sur le raisonnement ; les réactions, la mémorisation, la relation au travail les perturbations du métabolisme : hypertension, obésité, problème cardiovasculaire, les troubles comportementaux ;
- L'écologie du sommeil : pour favoriser un sommeil récupérateur, règles à appliquer sur l'environnement, l'alimentation, les rythmes de vie, la consommation de télévision et d'ordinateurs...
- La sieste flash : comment se régénérer en quelques minutes ;
- Apprendre à lâcher-prise : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires.

JOUR 2 • Matin

- Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand, quelles solutions déjà mises en œuvre ? et comment réagissons-nous face à celles-ci ? Le schéma de réaction est le même pour tous mais les conséquences sont individuelles ;
- Fuir ou combattre : l'alternative qui s'offre à chacun ;
- De l'alarme à l'épuisement : pouvoir arrêter le processus à temps..

JOUR 2 • Après-midi

- De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport 'poids' des stressés/ressources ;
- Repérer les ressources personnelles à développer : chacun possède ses propres ressources, les découvrir afin de les exploiter ;
- Découvrir les différents étages de la respiration : apprendre à mieux exploiter les capacités respiratoires ;
- Apprendre à lâcher-prise (suite) : comment prendre le recul suffisant pour ne pas se laisser emporter par ses réactions primaires ;
- De la contrainte d'attendre à l'opportunité de détente : utiliser tous les moments d'attente (non souhaités) pour en faire des moments de détente (voulus).

Méthode et outils pédagogiques

Recueil des situations personnelles qui donnent des axes de construction de la session. Les exposés (théorie) alternent avec des exercices pratiques. Supports dématérialisés.

Prérequis

Aucun.

APPRIVOISER SES PEURS AVEC LES ARTS MARTIAUX 🌶️

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà vécu des moments où le stress (qui est une expression de la peur) vous saisit au corps ? Une surcharge de travail, un imprévu pas du tout désirable, un conflit, une prise de parole, un contexte incertain et inquiétant ?



OBJECTIFS

Cette formation est l'espace où vous apprendrez à maîtriser la peur pour être capable de bénéficier de son énergie incroyable sans la subir.

- Vous découvrirez les rouages de la peur, quel est son rôle et la façon dont elle libère l'énergie de stress dans le corps ;
- Vous apprendrez à détendre rapidement le corps et diminuer les ruminations mentales pour pouvoir agir librement et efficacement dans les situations déstabilisantes, qu'elles soient pro ou perso ;
- Vous comprendrez qu'il est possible et souhaitable de devenir ami.e avec sa peur pour écouter son message sans toutefois la laisser décider ;
- Vous saurez comment cultiver au quotidien grâce à des exercices très simples un état de confiance, de présence et de force tranquille d'un.e maître Jedi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers, dirigeants, salariés qui désirent apprivoiser leurs émotions pour traverser les épreuves de la vie personnelle et professionnelle avec plus de détente et de sérénité.

Programme

1^{re} DEMI-JOURNÉE :

Comprendre l'utilité de la peur et ses manifestations physiologiques. Prendre conscience des schémas de tension physique et psychique générés par les situations de peurs. Découvrir la puissance de la respiration pour rééquilibrer le système nerveux et modifier l'équilibre physiologique du corps.

2^e DEMI-JOURNÉE :

Faire face au changement et à l'inconnu avec sérénité. S'entraîner à rebondir et rester en mouvement dans une situation déstabilisante (physique ou psychique) tout en restant connecté à soi, aux autres et à l'environnement.



par Nathan
OBADIA

Ingénieur de formation initiale, Nathan Obadia est également instructeur d'arts martiaux depuis 15 ans. Il y a quelques années, il prend conscience que malgré sa ceinture noire de Krav Maga son besoin de sécurité intérieure n'est toujours pas nourri. Il va alors explorer d'autres approches pour trouver un état de paix intérieure durable.

Il se forme à la Communication Non Violente auprès du thérapeute belge Thomas d'Ansembourg, à la méditation de pleine conscience et d'auto-compassion, aux neurosciences, au théâtre d'improvisation et à l'art martial slave "Systema". Des disciplines qu'il considère comme des portes d'entrée différentes et complémentaires pour mieux comprendre les émotions, les comportements humains et le lien corps-esprit.

En 2015, il crée Self Collective qui invente des processus de connaissance de soi au service du vivre ensemble, pour contribuer à bâtir les fondations d'une Société éclairée respectueuse du vivant.

3^e DEMI-JOURNÉE :

Dépasser la peur du regard des autres. S'entraîner à célébrer l'échec et à lâcher prise pour agir librement en fonction de ce qui est juste pour soi. Travailler l'affirmation de soi vocale, physique et posturale pour cultiver le calme et la confiance dans les situations stressantes.

4^e DEMI-JOURNÉE :

Expérimenter la puissance de la gratitude et de la compassion comme antidote à la peur. Exercices pratiques pour renforcer le sentiment de sécurité intérieure.

Méthode et outils pédagogiques

La méthodologie proposée sort des sentiers battus des formations classiques de gestion du stress. Elle utilise des pratiques complémentaires permettant de faire un lien direct entre le corps et l'esprit (en passant par le cœur). Le mélange des arts martiaux, de la méditation de pleine conscience, de la Communication non violente et des exercices issus du théâtre d'improvisation est au service d'une transmission ludique qui mêle profondeur et légèreté, le tout dans une grande bienveillance. Pendant deux jours, vous allez participer à des exercices et jeux collectifs, de l'introspection individuelle, des partages en groupe.

Prérequis

Aucun.

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE 🌶️

#Organisation #Équilibre vie pro/perso



par DARGET
FORMATION

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si selon vous l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle relève encore de l'utopie, alors cette formation est faite pour vous.

Pendant deux jours, vous apprendrez à ne plus jouer les équilibristes et à trouver votre méthode pour un quotidien serein des deux côtés. Parce qu'il n'y a pas de place pour les funambules dans votre entreprise.



OBJECTIFS

- Conduire une réflexion personnelle sur ma relation avec le temps ;
- Prendre le temps de rechercher une cohérence de vie pour préserver notre santé et notre famille.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mon rapport au temps

- L'importance de la ressource temps ;
- L'impact de leur comportement sur leur efficacité personnelle ;
- Identifier les principales sources de stress, de pertes de temps et de déconcentration ;
- Repérer les « diabolins » qui entravent notre capacité à vivre pleinement notre existence ;
- Constater leurs réussites et difficultés dans leur propre gestion du temps.

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

- Clarifier les différentes étapes pour atteindre leur projet de vie ;
- Reconnaître un environnement ou une relation contraire à leurs besoins.

Philippe DARGET est créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

Vincent DARGET est consultant Formateur en Management, gestion du temps et relation client.

Sébastien WATELET est certifié ESSEC : Stratégie et agilité Co-développement Professionnel.

JOUR 2 • Matin

Réussir son projet de vie

- Ce qui les motive à adopter un comportement nouveau pour se protéger des effets du temps qui s'accélère ;
- Se réaliser et s'épanouir ;
- Définir avec précision leurs objectifs.

JOUR 2 • Après-midi

Réussir son projet de vie (suite)

- Identifier les secteurs de vie où ils sont « bien » et ceux sur lesquels ils doivent porter leur attention pour mieux vivre leur temps ;
- Faire un choix entre deux activités.

Méthode et outils pédagogiques

À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux participants afin de recueillir leurs impressions et remarques quant à la session.

Tout au long de la journée, le plus souvent à la fin d'une séquence, le formateur interroge oralement le groupe afin de vérifier la bonne compréhension de la session (savoir, savoir-faire et déroulement) et afin de structurer l'avancée du programme.

Prérequis

Aucun.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'entreprise familiale est complexe parce qu'elle mélange des dimensions affectives et professionnelles, si tu veux la comprendre, trouver le chemin de la sérénité et de la pérennité, **cette formation est faite pour toi !**



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de l'entreprise familiale ;
- Identifier LA priorité du moment, soit pour le dirigeant, soit pour l'entreprise, soit pour la famille ;
- Trouver la ou les meilleures voies possibles pour vivre en sérénité une entreprise pérenne ;
- Connaître les dilemmes de la transmission dans les dimensions affective et professionnelle ;
- Comprendre les attentes de toutes les parties prenantes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Membre de l'entreprise familiale (famille et entreprise) : futur.e repreneur.se, actionnaire, dirigeant.e ou co-dirigeant.e, parents, enfant, frère, sœur, neveu, nièce, cousin.e..

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier le problème à résoudre apparent et prioritaire du stagiaire :
 - Permet au groupe de bien se connaître et à l'animateur de commencer à identifier la priorité du stagiaire ;
 - Autorise la libération de la parole, des envies et des émotions.
- Comprendre l'entreprise familiale (1^{ère} partie) ;
- Donne une compréhension générale « théorique » de l'entreprise familiale pour démontrer qu'il s'agit d'une entreprise particulière ;
- Observation et résolution du cas 1 ;
- Le JD raconte son entreprise, son rôle et explique l'attente qu'il pourrait avoir. Le formateur écoute activement et en mode coaching confirme le sujet à traiter de façon prioritaire ou l'oriente vers un autre sujet plus important. Une fois que le JD a validé le sujet, le formateur propose un ou plusieurs chemins de solution. À la fin de la séquence les autres stagiaires peuvent poser des questions.

JOUR 1 • Après-midi

- Observation et résolution du cas 2, 3 et 4 ;
- Idem cas 1 ;
- Clôture de la journée ;
- Dernier tour de table pour lever toutes les frustrations et permettre à chacun de passer la nuit sans interrogation. La satisfaction des stagiaires qui sont passés met en confiance les autres stagiaires.



par **Peio
ETCHART**

Dirigeant d'entreprise familiale (créateur et repreneur), passionné par la psychologie positive et le développement personnel. Membre du FNB (Family Business Network), il a travaillé depuis deux ans sur les conditions de pérennité des entreprises familiales et le bien-être de ses membres.

JOUR 2 • Matin

- Introduction de la journée ;
- Prendre le pouls des stagiaires après la 1^{ère} journée, mettre de l'énergie positive et de l'optimisme ;
- Synthèses des solutions évoquées la veille ;
- Ancrer dans les mémoires les points évoqués la veille en mode participatif. Montrer aux stagiaires passés en cas dans la journée 1 que l'écoute du groupe a été active et faire le plein de confiance ;
- Observation du cas n°5 et 6 ;
- Idem cas 1.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre l'entreprise familiale (2^{ème} partie) ;
- Fin de la théorie sur la compréhension de l'entreprise familiale qui complète ou recoupe les expériences racontées dans les cas ;
- Comprendre l'humain ;
- Les cas montrent que dans chaque situation, la compréhension de l'humain est la clé de la sérénité. Cette séquence permet de donner quelques rudiments de psychologie aux JD ;
- Les clés de la réussite ;
- Synthèse à retenir en fin de formation sur les éléments-clés de la réussite pour clôturer la formation sur une note concrète positive !
- Clôture de la formation.

La clôture est un moment important, chacun exprime son ressenti sur lui et le groupe. L'objectif est que chaque stagiaire se trouve en paix avec un chemin qui lui semble le bon à prendre.

Méthode et outils pédagogiques

Les apports théoriques seront systématiquement complétés par des exemples de vie réels et mis en lien avec les situations individuelles des participants.

Le travail sur la problématique sera effectué en groupe et en binôme.

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

Aucun si ce n'est avoir repris une entreprise familiale.

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La création d'une entreprise est une aventure incroyable. Et c'est une aventure dont vous êtes le héros. **Saviez-vous qu'il existait 12 étapes très précises dans la construction et le vécu d'une aventure ?** À quelle étape êtes-vous ? Êtes-vous prêt à affronter les péripéties à venir ? Avec cette formation, partez à l'aventure de votre propre histoire pour passer les étapes en toute sérénité.



OBJECTIFS

- Découvrir le modèle de développement d'une entreprise et ses 12 étapes ;
- Identifier à quelle étape en est sa propre entreprise ;
- Préparer les actions à mettre à l'œuvre pour franchir la prochaine étape ;
- Développer son identité de leader au sein de son entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH.

Programme

1^{re} demi-journée

- Accueil des participants, présentation, objectif et règles ;
- Découvrir les 12 étapes du voyage du héros selon Joseph Campbell ;
- Application de l'étape 1 (le prologue) et 2 (l'appel à l'aventure) à votre situation.

2^e demi-journée

- Application de l'étape 3 (le refus de l'appel) et 4 (le mentor) à votre situation ;
- Application de l'étape 5 (le seuil de pouvoir) et 6 (le roi d'un jour) à votre situation ;
- Autodiagnostic de votre voyage du Héros et prises de conscience personnelles.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

Bruno BOLLE-REDDAT, depuis 15 ans, j'accompagne des personnes, des équipes et des entreprises à développer leurs capacités et à réussir les étapes clés des changements qu'elles ont à vivre. Ancien manager d'une équipe de 50 personnes dans l'informatique, j'ai toujours été centré sur l'humain et son développement, en lien avec le développement de l'organisation.

3^e demi-journée

- Application de l'étape 7 (la déesse) et 8 (l'épreuve ultime) à votre situation ;
- Application de l'étape 9 (le poignard) et 10 (le retour à la lumière) à votre situation ;
- Ancrage et identification de l'étape bloquante pour vous et votre entreprise.

4^e demi-journée

- Application de l'étape 11 (la mue) et 12 (le partage de l'élixir) à votre situation.

5^e demi-journée

- Intégrer comment franchir l'étape suivante et plan d'action personnalisé ;
- Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques basé sur le voyage du Héros selon Georges Campbell et l'approche systémique.

Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Aucun.

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION ET CRÉEZ LE TOTEM DE VOTRE TALENT EN 3D !

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'imaginiez-vous ? Vous avez une Excellence d'Action **unique**, source cachée du **Talent singulier** qui vous permet de survivre et de réussir dans la jungle de la concurrence ! Plus inimaginable encore, cette Excellence peut se cristalliser dans un **TALENTOTEM® en 3D** qui n'appartient qu'à vous...

Pour le trouver, embarquez avec une petite équipe d'aventuriers déterminés et ensemble, découvrez quand et comment l'activer afin d'accroître les succès et conjurer les échecs.



OBJECTIFS

- Comprendre son processus d'excellence d'action spécifique, original et pouvoir expliquer sa cohérence ;
- Se donner des mots et des outils pour l'exprimer et optimiser son contexte et son objectif déclencheurs ;
- Mettre le meilleur de sa contribution par l'action au service des autres et de l'entreprise.
- Optimiser le travail individuel et d'équipe ;
- Repérer l'Excellence de ses collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, chefs d'entreprises, manager, ...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Introduction à la notion d'Excellence d'Action en la reliant au talent du Dirigeant et à la performance de son organisation
- Récit par chaque participant de son « Aventure d'entreprise » la plus intense et la plus réussie
- 1^{re} Épreuve en équipe : identification des pouvoirs d'agir singuliers de chaque équipier dans la Dimension Détecter

JOUR 1 • Après-midi

- 2^e Épreuve en équipe : identification de votre pouvoir d'agir singulier dans la Dimension Décider
- 3^e Épreuve en équipe : identification de pouvoirs d'agir dans la Dimension Diriger
- Synthèse des 3D de l'Excellence d'action de chaque participant et questions/réponses sur vos enjeux de déclaration de votre Excellence d'action



par **François BELLAMI**

Formé, habilité, sélectionné et supervisé par l'Institut de l'Action MO2I®, présidé par François BELLAMI, expert de la méthode du Mode Opérateur identitaire et Itératif® de Joël Guillon, le formateur est un spécialiste de l'identification et de l'explication des processus d'action « cachés » qui structurent le rapport et la contribution au monde, unique et puissante, que chacun a autoconstruit au cours de son enfance.

Issu du monde de l'entreprise, il accompagne depuis plusieurs années la conscientisation et l'optimisation de l'action personnelle et collective des dirigeants, des managers et de leurs équipes.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des apprentissages et apport neuroscientifique sur la dynamique du talent dans l'action des dirigeants et son incidence sur la mobilisation de ses collaborateurs
- Identification des mobiles déclencheurs spécifiques de votre Excellence d'action à l'aide du jeu des Valeurs et Contre-valeurs
- Partage des mobiles déclencheurs de chaque aventurier et apport sur les biais de perception que vous pouvez avoir sur votre processus d'action
- Choix de 3 animaux totémiques pour symboliser la puissance des 3 dimensions singulières de votre Excellence d'Action.
- Finalisation du choix des mots de votre TalenTotem

JOUR 2 • Après-midi

- Présentation de votre TalenTotem 3D complet.
- Apport sur la valorisation de votre Excellence d'action dans l'entreprise pour favoriser la collaboration et l'expression des talents de tous
- Création d'une illustration belle et impactante de votre TalenTotem 3D
- Remue-méninges sur deux utilisations potentielles de votre Excellence d'Action :
- Mieux communiquer avec mes associés, mes équipes, mes partenaires, mes clients !
- Accrocher de nouveaux clients, développer de nouveaux produits, inventer de nouveaux business !
- Feuille de route : ce que vous faites dès demain maintenant que vous avez révélé votre Excellence d'Action.

Méthode et outils pédagogiques

Cette approche innovante est **directement expérimentée par le participant** à travers une progression d'activités collectives de recherche, de réflexion et d'expression. Stimulant et challengeant, le formateur facilite l'avancée des découvertes et de l'appropriation des acquis de chacun. Il croise aussi les apports théoriques et **les illustrations concrètes puisées dans son expérience personnelle en entreprise** et dans sa connaissance des neurosciences cognitives, de la modélisation de processus, de l'explicitation de l'action, de la psychosociologie des organisations...

DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par EcloHésion



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ça vous arrive d'avoir peur de déléguer par crainte de perdre le contrôle ou que certaines tâches soient moins bien traitées que par vous ?

Est-ce que ça vous est déjà arrivé de ne pas savoir comment gérer avec bienveillance un collaborateur démotivé ?

Savez-vous qu'il existe un outil ultra simple pour doser au plus juste le bon degré d'autonomie à laisser à vos collaborateurs et le type de contrôle à privilégier ?

Faites-vous partie des managers qui estiment perdre beaucoup trop de temps à vérifier que le travail délégué a été bien fait ?



OBJECTIFS

- Vous aurez le pouvoir de rendre vos collaborateurs de plus en plus autonomes ;
- Vous aurez plus de temps pour vous consacrer à vos propres dossiers ;
- Vous aurez considérablement réduit le risque de devoir repasser derrière un collaborateur ou de récupérer des erreurs graves ;
- Vous disposerez d'un outil de diagnostic infaillible pour identifier rapidement la cause d'une mauvaise performance ;
- Vous disposerez d'un outil de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % ;
- Vous saurez recadrer en restant orientés solutions ;
- Vous saurez comment identifier le vrai levier de motivation de chacun de vos collaborateurs ;
- Vous saurez tout ce qu'il faut faire pour développer une réputation de manager humain, équitable et motivant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas pouvoir se concentrer sur son cœur de métier / ses tâches / Se sentir obligé de toujours vérifier après ses collaborateurs ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Des collaborateurs autonomes / Savoir comment féliciter d'une manière élégante et ultra motivante / Apprendre comment sortir par le haut d'un recadrage ;
- Vous êtes un dirigeant à qui personne n'a encore jamais expliqué comment reconnaître facilement les leviers de motivation d'un collaborateur et comment les nourrir.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général ;
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes ;
- Co-crée les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

Philippe LE STRAT À 58 ans, je réalise ma 4^e transition de vie dans l'accompagnement, le coaching, la formation et le conseil. Si vous avez envie de diriger une S.A.R.L. = Société À Responsabilité Augmentée, où chacun est respecté pour ce qu'il est, pour ses idées et reconnu pour son travail. Où chacun met en commun ses compétences en tenant compte de l'intelligence et de l'efficacité du collectif. Où chacun est acteur et met sa pierre à l'édifice pour que l'entreprise soit pérenne pour explorer son futur. J'ai quelques idées à partager avec vous pour un rendez-vous en terres connues.

Laurent PELLET Formateur - conférencier - producteur de podcasts - Business Angel.

JOUR 1 • Après-midi

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens ;
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur ;
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur.

JOUR 2 • Matin

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas ;
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas.

JOUR 2 • Après-midi

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes ;
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % tout en baissant l'objectif quotidien de visites ;
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas.

Méthode et outils pédagogiques

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes ;
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur ;
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne ;
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

Prérequis

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

NEW

LA GOUVERNANCE PARTAGÉE, ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN POUR DES LEADERS ÉCLAIRÉS ET DES ORGANISATIONS LIBÉRANTES

#Gouvernance #Coopération

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Toi aussi tu rêves d'avoir une bonne cohésion dans ton équipe ? Que tes collaborateurs communiquent et coopèrent de façon efficiente ? Qu'ils soient épanouis dans leur travail ? Et que ton organisation soit prospère ?

Et si tout cela n'était que la conséquence d'une gouvernance claire et partagée ? Ne t'attaque plus aux symptômes, aux conséquences, mais travaille sur les causes et tout s'alignera. Transforme tes collaborateurs en contributeurs, fais de ton organisation un projet enthousiasmant et engageant !



OBJECTIFS

- Donner du sens à son activité professionnelle pour se lever chaque matin avec l'envie !
- Réduire les temps de réunion pour se concentrer sur l'essentiel
- Prendre une posture macro dans son organisation pour devenir un leader éclairé et éclairant
- Favoriser l'émergence de la coopération pour trouver des idées et résoudre des problèmes
- Sortir de sa solitude de dirigeant pour créer un projet collectif



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui aimeraient que leurs collaborateurs soient plus autonomes et plus engagés
- Les dirigeants qui ont toujours eu envie de faire du management participatif
- Les collaborateurs qui ont besoin de sens pour s'engager

Programme

JOUR 1 - MATIN : ORGANISATION ACTUELLE & CHAMP DES POSSIBLES

- Paysage organisationnel actuel : prise de conscience et de hauteur sur son organisation actuelle, ses forces et faiblesses grâce à la méthode *Lego Serious Play*
- Etat de l'art : découverte des différentes gouvernances : organisation cercles & rôles, leadership & management... Positionnement du niveau de maturité de son équipe. Grâce à notre plateau de jeu *Happy CoCo*

JOUR 1 - APRÈS-MIDI : VISION POUR DEMAIN

- Temps d'inspiration, exemples, témoignages, vidéo dirigeants et collaborateurs, recrutements, rémunération, gestion des heures, échecs, obstacles et défis



par Céline CUSSET

Je dirige le groupe DIVERTY depuis plus de 15 ans qui œuvre à développer la cohésion dans les équipes.

Mon organisation a un statut de Société A Mission et nous avons clarifié notre raison d'être. J'ai opté pour une gouvernance partagée ; l'Holacratie. Pour arriver à mettre en place tout cela j'ai fait 10 ans de formation et de développement personnel car il faut travailler sur soi pour accéder à ce type d'organisation et devenir un leader éclairé et éclairant.

- Paysage aspirationnel : projection, maintenant qu'est-ce qu'on change dans son organisation ? Clarification des rôles et redevabilités, mode de management et valeurs.

JOUR 2 - MATIN : PLAN D' ACTIONS, FORCES ET FAIBLESSES

- Passerelle, création d'un pont entre le paysage actuel et le paysage aspirationnel : les 10 prochaines grandes actions grâce à un Looping créatif & technique des OKRS
- Jeux de miroir en trinôme - actuel/aspirationnel/action - intelligence collective grâce à la Troïka (co-développement accéléré), débrief sur les compétences collaboratives
- Forces VS Freins internes pour atteindre la destination, *Innovation game*

JOUR 2 - APRÈS-MIDI : VISION & POSTURES COLLABORATIVES

- Écriture de sa lettre du futur, nouveau récit, vision enthousiasmante, pour embarquer ses parties prenantes, pitch collectif, référence *Loi PACTE « Commencez par le pourquoi » Simon Sinek*
- Quelles postures, compétences dans cette nouvelle organisation, contraindre ou convaincre ? Rôle des manager, rôle du dirigeant, rôle source gardien
- Jeu de validation des acquis grâce à notre application *Graaly* pour clôturer

Méthode et outils pédagogiques

Au cours des deux journées de formation nous utiliserons différents méthodologies ludiques et participatives. Nous alternerons des séquences théoriques et pratiques, des temps de jeux et de debrief, des réflexions individuelles et des moments partagés en groupe. L'intelligence collective et la ludothèque pédagogie seront au cœur de la formation de contenu par le jeu. Le rythme sera soutenu et dynamique.

Prérequis

Aucun prérequis pour participer à cette formation ! Juste une VRAIE envie de faire un projet commun...

Cette formation est destinée à tous les dirigeants et managers qui ont commencé à se transformer et à transformer leur organisation vers une gouvernance participative ou qui veulent emprunter ce chemin... Mais aussi tous ceux qui ont déjà commencé, qui rencontrent des difficultés et qui veulent persévérer.

MANAGEMENT APPRÉCIATIF : Développez une culture managériale d'abondance et de réussite

#Management #Gestion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Stéphane
KRAJCIK

Stephan KRAJCIK coach et facilitateur, aide les organisations à ouvrir la voie et faire de la place pour que leur vraie nature en tant qu'organisme vivant, aimant et conscient puisse exister.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous demandez parfois pourquoi vous avez échoué ? Et si vous vous demandiez plutôt pourquoi vous réussissez ? Ne vous focalisez plus sur ce que vous faites mal mais plutôt sur tout ce que vous faites pour réussir. Le management apprécitif est la porte d'entrée pour ce changement de paradigme et de réalité. Êtes-vous prêt à explorer le paradoxe qu'il est possible de résoudre des problèmes en se focalisant sur ce qui fonctionne bien ? Après cette formation, vous changerez de points de vue sur les bulletins scolaires de votre enfant ou sur les humeurs de vos collaborateurs.



OBJECTIFS

- Développer un état d'esprit positif et générateur de nouvelles idées ;
- Capacité à voir ce qui fonctionne bien et qui a de la valeur ;
- Générer de l'envie, de la motivation et de l'engagement autour de vous ;
- Faire confiance, développer l'autonomie, prendre des vacances ;
- Développer votre capacité à valoriser, reconnaître, et apprécier ;
- Rendre visible l'invisible.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui n'en peuvent plus de devoir fournir toutes les réponses et d'être sur tous les fronts en même temps ;
- Les dirigeants qui souhaitent adopter un état d'esprit positif et réaliste sans évacuer les difficultés lorsqu'elles se présentent ;
- Pour ceux qui pensent que le savoir-faire c'est bien, et c'est encore mieux avec le savoir-être.

Programme

JOUR 1 • Matin

C'est quoi être curieux ? Passer du oui mais... au oui et...

JOUR 1 • Après-midi

Et si on se focalisait sur ce qui fonctionne bien ?

JOUR 2 • Matin

La reconnaissance et sa cousine l'appréciation.

JOUR 2 • Après-midi

La haute qualité relationnelle pour des équipes performantes.

Axes de progrès :

Le Management Apprécitif propose au manager d'adopter une posture qui lui permet de :

- Repérer les réussites et les forces de son équipe et s'appuyer sur celles-ci pour la piloter et l'animer ;
- Cultiver un optimisme réaliste, même en temps de crise ;
- Utiliser le langage apprécitif ;
- Produire continuellement du sens aux actions ;
- Susciter la coopération, l'entraide et la générosité ;
- Favoriser la diffusion d'émotions positives ;
- Reconnaître les efforts autant que les résultats.

Méthode et outils pédagogiques

Ateliers participatifs en binômes et sous-groupes.

Acquisition et utilisation d'outils simples et puissants.

S'appuyer sur des exemples concrets de votre quotidien.

Pédagogie inversée.

Développer l'écoute active.

Tout ce que l'on fait peut-être utilisé dans l'espace pro.

Comprendre les mécanismes de l'intelligence collective.

Prérequis

Être d'Accord avec la citation suivante : « c'est en pariant sur ce qu'il y a de meilleur en l'être humain, que ce meilleur peut se révéler. » J. Lecomte.

MANAGEMENT ET MOTIVATION

#Management #Gestion d'équipe

Durée 3 JOURS • 21 HEURES

Jeunes dirigeants : 3 jours consécutifs.

Collaborateurs : 2 jours consécutifs + 1 jour un mois après.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez que manager est de plus en plus complexe ?

Vous vous questionnez sur vos pratiques managériales et les évolutions sociétales en cours ? La formation Management et Motivation vous permettra la prise de recul nécessaire et vous apportera des réponses pratiques en lien avec vos situations quotidiennes.



OBJECTIFS

Notre formation, centrée sur les leviers du management au quotidien, traitent des situations type auxquelles tout responsable est régulièrement confronté, et dont le bon équilibre repose sur le trépied :

- La valorisation de la contribution des collaborateurs ;
- La remotivation rapide et efficace, à chaque fois que nécessaire ;
- L'autorité dans sa justesse.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant une responsabilité hiérarchique et/ou transversale.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les enjeux du management moderne

Introduction du séminaire : mise en perspective sur le plan sociétal des pratiques managériales et de leur histoire.

Identifier les leviers de la reconnaissance en connaissant mieux nos collaborateurs en conscience du contexte managérial.

- Les conditions de l'efficacité / Efficacité et motivation ;
- Motivation et management / Management et environnement ;
- Le métier de manager / La formation du manager ;
- La mission de management du responsable.
- Mise en lien avec le groupe / Recueil et/ou vérification des attentes.

JOUR 1 • Après-midi

Valorisation

Développer la motivation positive en s'appuyant les aspects positifs.

- Besoins et motivation / Motivations positive et négative ;
- Le référentiel / Les références ;
- Les dominantes : équilibre des motivations, gestion du fort enjeu
- Le contrat hiérarchique.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées.



par Groupe GRM

Virginie GAUDEFROY-VAN BELLE, Gwenaëlle GERARD, Philippe BEAUGE et Damien RAHIER. Depuis plus de 9 ans, GRM accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

JOUR 2 • Matin

Valorisation (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 1 – Après-midi.

Tour de table : Recentrage et remise en mémoire des idées majeures retenues du Jour 1.

JOUR 2 • Après-midi

Remotivation

Comment détecter et enrayer une éventuelle démotivation.

- La démotivation / Raison et émotion ;
- Motivation et lucidité / Le comportement –symptôme ;
- L'exigence managériale / Légitimité et crédibilité.
- Vérification des acquis et remise en mémoire des notions abordées;
- Pour les collaborateurs : identification d'une ou deux actions à mettre en œuvre pendant l'intersession.

JOUR 3 • Matin

Juste autorité

Comment faire respecter le cadre défini avec ses collaborateurs

- Le cadre relationnel / Management et sanction ;
- Autorité et autonomie / Erreur et faute ;
- Démotivation et faute / Positionnement hiérarchique.
- Recentrage et remise en mémoire des idées majeures des J1 et 2.

JOUR 3 • Après-midi

Juste Autorité (suite et fin)

Suite de la thématique abordée en Jour 3 – Matin.

- Bilan de la formation : idées majeures retenues, partage de cas d'application ;
- Réalisation d'un plan d'actions à mettre en œuvre à l'issue de la formation.

Auto-évaluation de fin de formation.

Évaluation via l'application CJD.

Méthode et outils pédagogiques

Forte expérience managériale du formateur. Analyse de situations concrètes rencontrées par les participants. Écoute active, interaction et partage entre les participants et le formateur.

Prérequis

Jeunes Dirigeants : Aucun.

Collaborateurs : Formation déjà suivie par le JD de l'entreprise.

MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : ENTRE BIAIS COGNITIFS ET CONDUITE DU CHANGEMENT

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Faites des neurosciences votre meilleur allié pour manager vos équipes. **Comment le biais de négativité pollue votre quotidien de dirigeant et celui de vos équipes ? Comment les neurones miroirs jouent un rôle clé dans la résolution de conflits ?** Quels sont les biais cognitifs qui entrent en jeu dans la conduite du changement ? Avec cette formation, vous apprendrez à observer votre environnement au prisme des biais cognitifs et des neurosciences pour naviguer et manager plus sereinement.



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail.
- IDENTIFIER les pièges du cerveau humain qui guident la prise de décision ;
- DÉTECTER les facteurs humains et les résistances neurologiques au changement ;
- DÉVELOPPER des compétences en savoir-être pour un leadership efficace et bienveillant ;
- APPLIQUER des leviers scientifiques d'accompagnement au changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes à l'aise à l'idée d'adopter, grâce aux Neurosciences, un nouveau regard sur votre façon de travailler ;
- Vous êtes prêts à découvrir que des *angles morts relationnels* peuvent être à l'origine d'une baisse de la performance au sein d'une équipe ;
- Vous avez conscience ou vous êtes ouvert à l'idée que manager les autres, c'est avant tout se manager soi-même.

Programme

JOUR 1 Les enjeux scientifiques dans les pratiques managériales

CONTENU THÉORIQUE

- Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison
- L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre
- Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 1 : « Oh crainte, Oh espoir ! »



par Anne-Laure NOUVION

Docteure en biologie, chercheuse sur le cancer, puis directrice de la revue Médecine/Sciences (Québec), je suis aujourd'hui coach professionnelle certifiée, formatrice spécialisée en Neurosciences et chercheuse indépendante.

Objectif : prendre conscience du biais de la négativité (et ne plus être sous son emprise !)

PRATIQUE 2 : « La bascule des gains »

Objectif : faire basculer le biais de l'évitement des pertes vers l'objectif à atteindre (un état désiré, un projet à réaliser, une tâche à accomplir, etc.).

PRATIQUE 3 : « Miroir, mon beau miroir »

Objectif : Découvrir son angle mort relationnel et désamorcer un conflit grâce aux neurones miroirs

JOUR 2 : Notre cerveau face au stress et au changement

CONTENU THÉORIQUE

- La neurobiologie du changement
- Le stress et ses conséquences chroniques sur le cerveau
- La dopamine et l'installation d'une habitude
- Le collectif comme levier de motivation et d'engagement

Bilan et intégration : les clés scientifiques d'accompagnement au changement

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 4 : « L'homéostasie organisationnelle »

Objectif : expérimenter comment je prends ma place au sein d'un collectif dans un contexte qui bouge en permanence

PRATIQUE 5 : « Perturber l'ordre »

Objectif : Déconstruire nos habitudes et offrir un nouvel angle de vue, une nouvelle façon d'aborder et d'organiser un objectif à atteindre.

PRATIQUE 6 : « L'indicateur d'alerte »

Objectif : Prévenir et identifier le risque de stress chronique

PRATIQUE 7 : « Les 7 penseurs »

Objectif : Réfléchir autrement, construire une vision à la fois globale et détaillée, prendre des décisions éclairées, élargir son champ de réflexion

Méthode et outils pédagogiques

L'approche proposée s'inspire d'une alliance entre les Neurosciences et plusieurs approches de psychologie humaniste et appliquée (PNL, CNV, Gestalt-thérapie, TCC). Le parcours universitaire et l'expertise scientifique unique de l'intervenante permettent d'offrir des points de convergences concrets entre les Neurosciences et les pratiques managériales.

Prérequis

Être ouvert à l'apprentissage, avoir envie de comprendre le fonctionnement de l'être humain et vouloir intégrer des outils pratiques issus des sciences cognitives et affectives.

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La qualité des relations sociales en entreprise est le socle d'un collectif de travail sain et performant.

La maîtrise des techniques de médiation et de gestion des conflits est déterminante pour les dirigeant(-e)s d'entreprise impliqués dans une véritable politique RSE et de Qualité de Vie au travail qui fait sens.

Cette formation correspond à un outil de management essentiel au quotidien pour tous les dirigeant(es).



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de détecter les premiers signes de tension, d'y réagir utilement et de mettre en pratique le processus de médiation préventive en en comprenant la finalité, l'efficacité et les écueils.

- Appréhender l'esprit de la médiation et des MARC (modes amiables de règlement des conflits) ;
- Connaître les différentes méthodes de médiation et leur finalité ;
- Maîtriser le déroulement du processus de médiation et ses étapes-clés dans sa globalité ;
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation ;
- Intégrer les qualités attachées à la posture de médiateur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender l'esprit de la médiation comme mode de prévention des conflits

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

- L'origine du conflit ;
- Histoire de la médiation et comparaison des différents MARC (modes alternatifs de règlement des conflits) ;
- Le cadre juridique et les différentes formes de la médiation ;

JOUR 1 • Après-midi

Module 2 – Les enjeux de la communication et la technique de l'Écoute Active

- Comprendre les enjeux de la communication ;
- Appréhender la communication verbale, paraverbale et non-verbale ;
- Intégrer le sens de la communication à travers l'usage du VAKOG ;
- Maîtriser la méthodologie de l'écoute active élaborée par Carl Rogers ;
- Mises en situation / Exercices pratiques.

L'objectif pédagogique est d'appréhender le champ de l'écoute active, de comprendre les enjeux de la communication, de pouvoir recourir à ces notions avec facilité dans son usage professionnel.



par **Caroline JOLLY**

Issue d'un parcours d'excellence en Droit des Affaires (DESS/ DJCE) au sein de l'Institut de Droit des Affaires de Nancy II et titulaire du CAPA (Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat) en 1999, j'ai exercé pendant près de vingt ans en qualité d'Avocat-Conseil en entreprise en cabinet (ERNST & YOUNG) et dans de grandes structures du secteur privé. Mon expérience professionnelle m'a permis d'acquérir une solide expertise dans la gestion des conflits de toutes natures, dans de résolution du précontentieux et dans l'apaisement des tensions interpersonnelles liées à l'encadrement interne des équipes. Formée par choix personnel à la médiation et à la négociation raisonnée, j'interviens désormais en tant que Médiateur indépendant et formatrice et aux techniques de médiation et aux enjeux de la Qualité de Vie au Travail et de la Politique RSE des entreprises. Mon expertise est axée sur la communication en entreprise, la gestion des conflits et la médiation préventive des risques psychosociaux

JOUR 2 • Matin

Maîtriser le processus de communication non-violente (CNV) ou bienveillante, ses objectifs et sa mise en pratique (grille de lecture / schémas de compréhension)

Module 3 – L'appréhension de la méthodologie de la communication non-violente et sa mise en pratique

- Appréhender la méthode de communication non-violente (CNV) ;
- Maîtriser ses étapes et la méthodologie OSBD de Marshall Rosenberg ;
- Intégrer la finalité de la méthode ;
- Définir ses objectifs de mise en pratique ;
- Exercices de mise en application / Jeux de rôles.

JOUR 2 • Après-midi

Module 4 – Les techniques associées du questionnement et de la reformulation

- Appréhender les objectifs et la technique du questionnement ;
- Maîtriser les objectifs et les techniques de la reformulation ;
- Les étapes de vérification et de validation ;
- Exercices de mise en pratiques ;
- Jeux de rôles - OSBD et Ecoute active ;

Méthode et outils pédagogiques

Mises en situation extraites et adaptées de cas réels de médiation liés à mon expérience professionnelle. Méthodes expositives, actives, interrogatives, démonstratives et participatives.

Prérequis

Aucun.

PILOTER SON ENTREPRISE À DISTANCE

#Management à distance #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION  Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « c'était tellement plus cool avant, quand j'avais tous mes collaborateurs sous la main » ?

Vous arrive-t-il de penser que vous avez des indicateurs d'activité qui servent à vos associés ou vos banquiers mais pas beaucoup plus ?

Cela vous paraît normal de vous heurter souvent aux mêmes problématiques, surtout quand vous n'êtes pas sur place ?

Vous souffrez du manque d'initiatives de vos collaborateurs ?



OBJECTIFS

- Vous souhaitez rendre vos collaborateurs plus autonomes
- Vous voulez vous appuyer sur de nouveaux indicateurs pour piloter à distance
- Vous êtes motivés à acquérir de nouvelles compétences pour animer votre équipe à distance ?

Alors inscrivez-vous vite à cette formation !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont assez des formations barbant, convenues, sans surprise, et des formateurs qui ne participent pas aux soirées CJD...Moi je kiffe les soirées CJD ;
- Les dirigeants qui regrettent le temps où toute l'équipe était ensemble sur un même lieu ;
- Les managers qui aimeraient affiner leurs indicateurs pour mieux piloter leur entreprise et animer leur équipe à distance.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Les enjeux du pilotage à distance
- Le Kahoot du travail à distance et apports
- Introduction des 4 piliers de réussite du pilotage à distance
- Auto-diagnostic sur les 4 piliers
- Témoignage sur opportunité équilibre vie pro/ perso

JOUR 1 • Après-midi

- World café pour réfléchir aux actions pour renforcer la qualité du pilotage à distance sur les 3ers piliers de pilotage à distance
- Vidéo témoignages pour introduire chaque pilier
- Zoom sur les indicateurs avec travail en binôme après vidéo introduction.



par Jean René LEVY



et Fanny LEHUGER

Jean René LEVY : J'ai rencontré beaucoup de personnes qui ne croient pas en elles, qui ne sont pas conscientes de leur potentiel et ne le valorise donc pas auprès de leurs employeur et collègues. Rien ne m'émeut tant qu'une personne qui réalise qu'elle peut élargir sa zone d'intervention et qui se révèle à elle-même l'essentiel de ses capacités. D'où la tagline de J3R « À la conquête de tous vos talents ».

Fanny LEHUGER : « Parler qualité de vie au travail, contrairement à ce qui est parfois véhiculé, c'est parler de la qualité du travail. C'est permettre à chacun de s'exprimer et de pouvoir agir sur les activités dans lequel il est engagé, l'organisation, les fonctionnements...

C'est aujourd'hui ce qui m'intéresse : être sur des approches durables, conciliant performance globale de l'entreprise, santé et développement personnel du salarié ».

JOUR 2 • Matin

- Jouer l'Escape Game
- En tirer les enseignements, les transferts que les participants peuvent engager sur les 4 piliers dans leurs entreprise et situations de travail
- Des inspirations sur équipe autonome vs organisation hiérarchique.

Jour 2 • Après-midi

- Comprendre les 6 profils PCM (Process Communication Model) à partir de la 1ère partie de vidéo de chacune des 6 capsules de contenu envoyées avant la formation
- Échanger sur ce qu'il y aurait eu lieu de faire en tant que manager sur les situations de management jouées dans la 2ème partie de vidéo et apports avec la PCM
- Les erreurs à éviter dans le pilotage à distance
- Le fil des engagements.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ne verrez pas le temps passer, vous vous amusez et apprendrez des éléments pratiques, de véritables boîtes à outils à utiliser dans votre management et pilotage à distance de votre entreprise dès le lendemain de la formation.

Vous vivrez une formation très vivante et participative, coanimée par un expert en management et ancien chef d'entreprise, et une psychologue du travail. Vous vivrez depuis votre chambre d'hôtel un véritable Escape Game digital à distance riches d'enseignements dans le travail à distance dans votre entreprise.

Prérequis

Manager au moins une personne en direct ou en transversal.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH



par EcloHésion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà eu peur de recruter des collaborateurs qui ne font pas l'affaire ou ne restent pas longtemps et d'être obligé de tout recommencer à zéro quelques semaines après ?

Vous vous êtes déjà fait avoir par un candidat qui avait 'la tchatche', ou qui vous a plu parce qu'il avait fait la même école que vous ?

Savez-vous qu'il existe d'innombrables astuces pour obtenir des CV de qualité sans forcément payer pour cela ?

Vous aussi, vous pensiez que le feeling était suffisant pour recruter avant que plusieurs recrutements foirés vous laissent dans le désarroi le plus total ?

Ça vous est déjà arrivé...

En entretien de recrutement, de ne pas toujours savoir quelles questions poser pour bien évaluer les compétences des candidats.



OBJECTIFS

- Vous disposerez d'un florilège de questions intelligentes qui vous permettront de mener des entretiens pertinents et révélateurs ;
- Vous aurez drastiquement réduit le risque de vous tromper à chaque étape et notamment pendant les entretiens ;
- Vous saurez comment vous affranchir de vos biais cognitifs ;
- Vous recueillerez davantage de CV, et le plus souvent gratuitement ;
- Vos nouveaux collaborateurs correspondront tout à fait à ce que vous cherchez, et seront intégrés avec succès grâce à une gestion méticuleuse de la période d'essai.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de :

- se tromper dans le choix de ses collaborateurs,
- ne recevoir que 2 ou 3 malheureux cv pour un recrutement critique pour sa boîte,
- perdre du temps et de l'argent en recrutement qui n'aboutissent pas,
- ou alors personne ne vous a encore dit les yeux dans les yeux que le feeling, ça compte en recrutement mais... à la fin, pas à la place de !

Programme

JOUR 1 • Matin

- Analyse des nombreux enjeux d'un recrutement en termes financiers et d'image pour l'entreprise ;
- Apprendre à rédiger un référentiel métier en s'exerçant sur son propre cas de recrutement.

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept - devenu aujourd'hui EcloHésion - cabinet en management qui s'appuie sur l'épanouissement des collaborateurs et de leurs managers pour rendre les entreprises plus efficaces. Il est également certifié praticien PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québécoise ETC.

Hervé MOREL est formateur auprès de salariés et créateurs d'entreprise en stratégie, management, développement commercial, gestion du temps, gestion de projets, communication assertive, création et reprise d'entreprise, prise de parole en public.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et analyser (avantages / inconvénients) les différentes sources gratuites et payantes de CV ;
- Apprendre à rédiger une annonce qui tient compte des règles légales en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- S'entraîner à identifier ses propres biais cognitifs grâce à un exercice de regards croisés et apprendre à s'en prémunir.

JOUR 2 • Matin

- Apprendre à trier rapidement des CV grâce à un cas d'école en binôme ;
- Préparer la journée des entretiens et apprendre à concevoir une mise en situation (évaluation des compétences sur le terrain) en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- Apprendre les 4 catégories de questionnement en entretien et les pratiquer grâce à des jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

- Apprendre un processus de décision collégiale qui évite toute erreur de casting grâce à un cas d'école et à préparer une intégration professionnelle du nouvel arrivant.

Méthode et outils pédagogiques

Vous appliquerez chacune des étapes de la méthode sur l'un de vos cas : un recrutement que vous vous apprêtez à lancer ou un recrutement ancien, loupé, sur lequel vous souhaitez capitaliser pour l'avenir.

- Exercice pratique de rédaction du référentiel métier et de l'annonce du poste que vous recrutez, tri d'une pile de CV en binômes ;
- Analyse d'annonces illégales ou pas vendeuses ;
- Jeux de rôles de conduite d'une courte séquence d'entretien pour évaluer votre capacité à formuler des questions utiles et à vous démarquer de vos biais cognitifs ;
- Une mind map des principes clés bâtie en formation ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

Après la formation, vous recevrez les fichiers vierges des templates et modèles proposés par le formateur. Vous aurez tout ce qu'il faut pour mener vos recrutements en parfaite autonomie.

Possibilité de devenir membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs.

Prérequis

Avoir un recrutement à mener prochainement ou vouloir comprendre ce qui a pu mal se passer lors d'un précédent recrutement.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? **NIVEAU 1**

Construire et transmettre son projet d'entreprise

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur de sens et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien limiter votre entreprise...



OBJECTIFS

- Construire une vision pour son entreprise n'est pas forcément facile, surtout de manière intuitive ;
- Dans cette formation vous trouverez les outils opérationnels pour bâtir un projet porteur de sens pour votre entreprise ;
- Vous pourrez alors mobiliser vos équipes autour de ce projet, en vérifiant qu'il corresponde à vos aspirations profondes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH.

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Analyser l'environnement d'une structure, les figures d'autorité qui pèsent sur elle.

JOUR 1 • Après-midi

Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique. Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure (votre radar). Définir un plan de vol tenant compte de l'environnement : rédiger une feuille de route.



par **Bruno BOLLE-REDDAT**

Depuis 15 ans, j'accompagne des personnes, des équipes et des entreprises à développer leurs capacités et à réussir les étapes clés des changements qu'elles ont à vivre. Ancien manager d'une équipe de 50 personnes dans l'informatique, j'ai toujours été centré sur l'humain et son développement, en lien avec le développement de l'organisation.

JOUR 2 • Matin

Transmettre cette feuille de route aux équipes : intégrer le management par projet. Intégrer les 7 étapes d'un management par projet mobilisateur. Atelier de mise en pratique : dessiner un plan de vol pour votre structure. Repérer les clés humaines et organisationnelles pour mobiliser vos équipes.

JOUR 2 • Après-midi

Identifier les 3 couches d'identité du dirigeant : expert, manager, leader. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic de la couche d'identité à développer. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les étapes clés pour un projet porteur et mobilisateur et identifiez les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...

Apports théoriques basé sur la Théorie Organisationnelle d'Éric Berne (T.O.B.), l'approche systémique, le management par projet. Etude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ? **NIVEAU 2**

Activez les leviers invisibles de votre entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le métier de dirigeant est très proche du métier de pilote d'avion, encore faut-il savoir faire décoller son entreprise. Découvrez les leviers indispensables au pilotage, les 4 piliers de votre entreprise et les limites du pilote qui pourraient bien ralentir le décollage...



OBJECTIFS

- Le pilotage d'une entreprise ou équipe reste bien souvent intuitif : cette formation donne une compréhension systémique de l'entreprise, en 4 piliers et 3 énergies ;
- Connaître et savoir agir dans les 4 piliers et les 3 énergies permet de piloter avec structure, efficacité et une vue globale des enjeux externes et internes ;
- Avec les turbulences actuelles, savoir activer les leviers invisibles de son entreprise est la clé d'une performance économique et humaine.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH.

Programme

JOUR 1 • Matin

Accueil des participants, présentations, objectifs et règles. Découvrir les 4 piliers du schéma de FOX. Appliquer le triangle Sens, Lien, Tâche.

JOUR 1 • Après-midi

Exploration du Pilier Leadership et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Standards et application dans les cas réels des participants.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

Depuis 15 ans, j'accompagne des personnes, des équipes et des entreprises à développer leurs capacités et à réussir les étapes clés des changements qu'elles ont à vivre. Ancien manager d'une équipe de 50 personnes dans l'informatique, j'ai toujours été centré sur l'humain et son développement, en lien avec le développement de l'organisation.

JOUR 2 • Matin

Réactivation pédagogique des outils vus la veille. Exploration du Pilier Membres et application dans les cas réels des participants. Exploration du Pilier Travail et application dans les cas réels des participants.

JOUR 2 • Après-midi

Détermination du chemin critique. Atelier de mise en pratique : autodiagnostic sur son entreprise. Élaboration d'un plan d'actions. Évaluation des connaissances acquises. Débriefing et évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques basé sur le schéma de FOX en 3D, l'approche systémique et les 3 énergies clés de toute entreprise. Étude de cas, mises en application à partir des situations réelles des participants.

Prérequis

Avoir suivi le stage « Y a-t-il un pilote dans l'avion ? » Niveau 1.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous l'impression de subir l'activité commerciale dans votre entreprise ? Êtes-vous maître de votre démarche commerciale ? Comment devenir plus performant en organisant vos ventes ? Vous allez bâtir votre Plan d'Actions Commerciales - PAC - de manière concrète et pragmatique pour structurer votre démarche commerciale.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous repartirez avec votre livrable, votre Plan d'Actions Commerciales permettant d'organiser, structurer et suivre sereinement vos actions commerciales. Vous allez :

- Établir le diagnostic commercial de votre entreprise ;
- Analyser la situation commerciale actuelle ;
- Elaborer votre plan d'actions commerciales ;
- Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent ;
- Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les JD qui ne savent pas organiser leurs actions commerciales Les dirigeants qui en ont assez de subir leurs clients Les dirigeants qui ont fait semblant jusqu'à maintenant de connaître leur démarche commerciale.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Une politique commerciale, pour quoi faire ?
- De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

JOUR 1 • Après-midi

- Comment bâtir une politique commerciale ?
- Élaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ? Construisez en binôme les 1^{ères} fondations de votre Plan d'Actions Commerciales.



par **Alain MULERIS**

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

- Déterminer vos facteurs clé de succès commercial. Structurer votre plan d'actions commerciales ;
- Les leviers d'actions commerciales. Les leviers d'actions commerciales. Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

JOUR 2 • Après-midi

- Poser l'édifice de votre politique commerciale. Exposer votre Plan d'Actions Commerciales concret, votre PAC. Prenez et respectez vos engagements commerciaux.

Méthode et outils pédagogiques

Nous allons démystifier la vente en travaillant tour à tour individuellement, en binôme, en groupe. Autour de contenus théoriques, de vidéos et d'expertises professionnelles (plus de 20 ans dans la vente), l'animateur privilégiera l'échange d'expérience entre JD. Le travail en groupe permettra à chaque apprenant d'obtenir un retour bienveillant sur le cas précis de son entreprise.

Prérequis

La connaissance de la stratégie de votre entreprise est recommandée. Vouloir développer la performance commerciale de votre entreprise de manière pragmatique en structurant les actions commerciales à mener. Aucune connaissance commerciale spécifique n'est requise.

CRÉATION DE VALEUR : STRATÉGIE ET PILOTAGE

#Stratégie d'entreprise #Prise de décision

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le Covid est venu perturber l'activité des entreprises aussi bien en termes business qu'en termes d'engagement des collaborateurs avec le télétravail. Pour assurer la pérennité de votre organisation ou de son développement, une réflexion stratégique est indispensable pour choisir les bons projets. Cette formation vous donnera les clés pour définir et piloter votre stratégie. Vous y appliquerez certains outils à votre organisation et donc vous repartirez avec une partie du travail pour finaliser votre stratégie.



OBJECTIFS

- Stratégie : définition, mise en œuvre, pilotage ;
- Portefeuille projets : choisir les bons projets ;
- Innovation : définition, cycle, pilotage ;
- Être impactant en prise de parole.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, COMEX/CODIR, Managers, Directeurs/Chefs de projet.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Clarifier les fondamentaux sur la stratégie et la création de valeur (mission, valeurs, vision, objectifs, stratégie, tactique) – quizz, application à son organisation, challenge/feedback ;
- Formaliser sa stratégie actuelle avec le business model canva (présentation du modèle avec un exemple) – application à son organisation, challenge/feedback.

JOUR 1 • Après-midi

- Évaluer son contexte et définir une nouvelle stratégie (présentation des outils de diagnostic et cycle) – Mise en œuvre des outils SWOT et Forces-Faiblesses -Différenciants sur son organisation ;
- Piloter l'exécution de la stratégie avec les OKR (présentation de l'outil avec exemples) – mise en œuvre sur son organisation.



par Arnaud
PELLETIER

La formation est un moyen de faire progresser les individus au bénéfice de leur organisation. C'est donc un investissement qui doit apporter de la valeur. De par mon parcours, j'ai accumulé beaucoup d'expérience terrain que j'utilise dans mes formations et accompagnements pour rendre concret et connecté au terrain mes formations. Je suis un professionnel devenu formateur. Ce que je poursuis dans mes formations, c'est de privilégier plusieurs choses : transmettre du savoir, faire pratiquer pour le savoir-faire, faire réfléchir sur sa posture pour le savoir être. Les modalités pédagogiques de mes formations sont variées et privilégient les activités en groupe (pour partager les expériences), une mise en situation pour présenter les résultats de l'activité, un feedback des autres stagiaires puis un complément de ma part. Je suis au minimum sur 60 % pratique, 40 % théorie. J'interviens en classe virtuelle ou en présentiel en français ou en anglais. Au-delà des activités de formation, j'interviens aussi comme consultant et coach sur ces sujets.

JOUR 2 • Matin

- Le pilotage de portefeuille projets : c'est quoi ? Pourquoi ? (mise en situation avec une activité) ;
- Piloter sa performance avec les OKR (présentation de l'historique, d'exemples) – réflexion sur son mode de pilotage actuel, application des OKR à son organisation.

JOUR 2 • Après-midi

- Clarifier les notions sur l'innovation (rappel des principales notions) – questionnements, partage d'expériences ;
- Piloter un portefeuille de projets d'innovations (différence avec des projets classiques- présentation des cycles associés et des outils).

Méthode et outils pédagogiques

Apport théorique, utilisation de vidéos, présentation d'exemples Travaux individuels et en groupe, questionnaire, brainstorming Activités pour ancrer les notions par l'application à son organisation et challenge des travaux des autres stagiaires Partage d'expérience du formateur et des stagiaires pour coller au terrain.

Prérequis

Notions ou expérience en pilotage de résultats.

NEW

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

Durée 2 JOURS • 14 HEURES


OBJECTIFS

- Maîtriser les fonctionnalités de ChatGPT afin de gagner en efficacité au quotidien en tant que dirigeant ;
- Pratiquer une méthode pour simplifier la création de prompt performants ;
- Explorer les capacités étendues de ChatGPT Plus, incluant l'analyse de documents, la génération d'images, le codage, et plus encore ;
- Concevoir des prompts spécialisés pour satisfaire les exigences uniques de votre entreprise ;
- Concevoir des assistants Intelligence Artificielle qui correspondent exactement à vos problématiques et vos besoins de dirigeant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers en quête de sens, d'outils et de compétences nouvelles.

Programme

Plongez au cœur de l'innovation avec notre formation exclusive en intelligence artificielle générative, répartie sur quatre demi-journées conçues pour métamorphoser vos compétences numériques. Ce parcours unique est spécifiquement élaboré pour lever le voile sur les mystères de l'IA et de ChatGPT, vous équipant des outils avant-gardistes nécessaires pour réinventer vos méthodes de travail et d'interaction.

JOUR 1 • Matin : Immersion dans l'Univers de l'IA Générative

Plongez dans le monde de l'intelligence artificielle générative et de ChatGPT, en mettant l'accent sur ses origines, son fonctionnement, ainsi que les pratiques éthiques et les impacts écologiques qui lui sont liés. Vous découvrirez comment rédiger des prompts efficaces en utilisant la méthode RTCF (Rôle, Tâche, Contexte, Format), une approche qui optimise la précision et la pertinence de vos interactions avec l'IA.

JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

Devriez-vous intégrer l'IA dans votre entreprise ? Nous consacrerons un temps de réflexion collective pour explorer cette question, puis nous identifierons ensemble les tâches quotidiennes susceptibles d'être optimisées par l'IA.

Nous vous présenterons également InstaPrompt, notre outil innovant conçu pour transformer votre façon de rédiger des prompts. Grâce à son interface intuitive et sa facilité d'utilisation, InstaPrompt rend l'interaction avec l'IA simple et agréable, ouvrant ainsi la voie à une augmentation significative de votre productivité.

JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

Explorez les capacités de ChatGPT Plus, basé sur ChatGPT 4.0. Avec notre outil InstaPrompt Plus, apprenez à concevoir des prompts experts, à importer des documents et à créer des images de niveau professionnel. Cette session est essentielle pour ceux qui envisagent d'utiliser l'IA comme un outil stratégique, offrant des perspectives précieuses pour développer des solutions sur mesure et efficaces.


par Régis BUTTY

Régis Butty est votre Détecteur de valeur dans un monde digital et connecté. Il guide les entreprises à percevoir, comprendre et intervenir dans un contexte où l'expertise digitale est essentielle. Agilité numérique confirmée : Diplômé de l'ESIEE en communication numérique, j'ai acquis une maîtrise approfondie des outils numériques, me permettant d'optimiser les stratégies de communication et de projets technologiques.

Expertise en développement business : Titulaire d'un DESS en gestion d'entreprise de l'IAE de Paris, j'ai enrichi mes compétences en management et en stratégie commerciale, consolidées par des expériences significatives en entrepreneuriat ainsi qu'en management, tant en France qu'à l'international.

Engagement pour le développement des compétences personnelles et professionnelles : Ma récente certification en pleine conscience témoigne de mon investissement dans le bien-être et l'efficacité au travail, renforçant ma capacité à gérer le stress et à améliorer la concentration au sein des équipes.

JOUR 2 • Après-midi : L'Art de Créer des IA Personnalisées

Embarquez pour l'avenir avec les agents autonomes (GPTs). Explorez les solutions existantes pour saisir le potentiel qu'elles représentent pour votre entreprise. Initiez-vous également à la création de votre propre intelligence artificielle personnalisée.

Cette formation transcende une simple initiation pour devenir un catalyseur d'autonomie dans l'usage de l'IA générative, vous préparant à remodeler tant votre sphère professionnelle que personnelle. Engagez-vous dans ce périple éducatif et repoussez les limites du possible, armé des connaissances et des outils pour avancer avec assurance dans l'ère numérique.

Méthode et outils pédagogiques

Rejoignez notre formation et découvrez le potentiel de l'intelligence artificielle pour transformer votre approche professionnelle. À travers des ateliers dynamiques, vous explorerez des méthodes innovantes pour intégrer ChatGPT dans votre quotidien professionnel, améliorant ainsi votre productivité et créativité. Une expérience immersive vous attend, où la pratique et l'échange enrichiront vos compétences. Ne manquez pas cette occasion unique de vous propulser au-devant de l'innovation digitale.

Prérequis

- Ouverture à l'apprentissage de nouvelles technologies.
- Être détenteur d'un compte ChatGPT Plus* ou d'un compte ChatGPT destiné aux équipes. Le prix de l'abonnement payant mensuel est de 20\$ et peut être résilié à tout moment.
- Avoir identifié clairement des objectifs spécifiques d'utilisation de ChatGPT dans un contexte professionnel.
- Venir avec un ordinateur connecté à internet et un smartphone.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille de présences émargées sur place. Certificat de réalisation envoyé à l'issue du stage. Auto-évaluation des acquis à la fin du stage. Évaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

NEW

EXPLOITER L'IA GÉNÉRATIVE POUR BOOSTER VOTRE PRODUCTIVITÉ ET CRÉATIVITÉ

#Prompt Engineering

#Automatisation et optimisation des tâches

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Entre curiosité et prise de conscience !

- Vous vous êtes déjà retrouvé devant ChatGPT, sans vraiment savoir quoi lui demander... et en obtenant une réponse moyenne ?
- Saviez-vous que 80% des dirigeants sous-exploitent l'IA, simplement parce qu'ils ne savent pas lui parler correctement ?
- Vous aussi, vous avez peur que vos concurrents utilisent l'IA mieux que vous... sans que vous ne le sachiez ?

Bonne nouvelle : en 2 jours, vous allez comprendre comment utiliser l'IA intelligemment, gagner du temps sur des tâches répétitives et/ou chronophages et transformer votre manière de travailler.

Curieux ? Osez l'expérimentation. Parce que l'IA ne remplacera pas les dirigeants... mais elle remplacera ceux qui ne l'utilisent pas !



OBJECTIFS

Les super-pouvoirs que vous allez acquérir :

1. Faire de l'IA votre meilleur assistant.

Vous apprendrez à formuler les bonnes requêtes pour que l'IA vous réponde exactement comme vous le voulez. Fini les réponses génériques et inutiles !

2. Gagner un temps fou sur les tâches répétitives.

Rédiger des emails, créer des posts LinkedIn, générer des fiches de poste ou analyser des CVs en quelques secondes ? Oui, c'est possible.

3. Maîtriser les outils IA qui comptent vraiment.

Plus besoin de tester au hasard : après cette formation, vous saurez exactement quel outil utiliser pour quel besoin.

4. Ne plus vous faire dépasser par ceux qui ont compris l'IA avant vous.

Vos concurrents utilisent déjà l'IA, la question est : allez-vous rester spectateur ou prendre une longueur d'avance ?

5. Automatiser intelligemment sans déshumaniser votre business.

Vous saurez quand et comment déléguer à l'IA, et surtout quelles tâches garder sous contrôle humain pour un impact maximal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui préfèrent attendre que l'IA devienne incontournable... comme ceux qui disaient que "les réseaux sociaux, c'est une mode".
- Les dirigeants qui passent des heures en réunion sur "comment gagner du temps"... au lieu d'investir 30 minutes pour comprendre l'IA.
- Les dirigeants qui continuent de payer trop cher pour des tâches qu'une IA bien réglée pourrait faire mieux et plus vite.



par Grégory CAMUS



et Xavier LESUEUR

Grégory CAMUS est spécialiste du marketing digital et de l'acquisition en ligne depuis plus de 25 ans, Grégory a accompagné des centaines d'entreprises dans l'optimisation de leur visibilité et de leurs performances. Son approche : l'IA n'est pas un gadget, mais un outil puissant qui, bien utilisé, permet de gagner du temps et d'améliorer l'efficacité des actions digitales.

Xavier LESUEUR a une vision pragmatique et engagée de la formation, Entrepreneur, stratégie digital et expert en innovation, Xavier accompagne les entreprises dans l'adoption de l'IA avec une approche pragmatique et sans bullshit. Son credo : rendre l'IA accessible, utile et directement applicable aux enjeux des dirigeants.

Programme

JOUR 1 : Matin — Introduction et maîtrise des fondamentaux de l'IA générative

Objectifs principaux : Comprendre les concepts de base de l'IA générative et son fonctionnement. Expérimenter les LLM à travers un atelier interactif.

JOUR 1 : Après-midi — Prompt Engineering et cas pratiques métier

Objectifs principaux : Maîtriser la rédaction de prompts efficaces et comprendre leur impact. Appliquer ces techniques à des cas concrets (réseaux sociaux, recrutement, etc.).

JOUR 2 : Matin — IA et outils avancés (chatbots, création multimédia)

Objectifs principaux : Explorer des outils hybrides (NotebookLM, AIStudio). Créer un chatbot IA personnalisé et tester la génération d'images et de vidéos.

JOUR 2 : Après-midi — Automatisation, éthique et futur de l'IA

Objectifs principaux : Définir les bénéfices et limites de l'IA pour l'entreprise. Mise en pratique dans un atelier.

Méthode et outils pédagogiques

Vous allez pratiquer, tester et challenger l'IA ! Pendant 2 jours, vous serez immergé dans une expérience interactive et ludique, où chaque session combine apprentissage théorique et mise en pratique immédiate.

Prérequis

Aucune expertise technique requise, mais...

Être à l'aise avec des outils digitaux de base (email, traitement de texte, logiciels).

Avoir créé un compte Google.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le saviez-vous ? 4 dirigeants sur 5 sont d'origine technique ou commerciale et leurs connaissances en matière de gestion et de finance sont le plus souvent insuffisantes pour un bon pilotage de leur entreprise...



OBJECTIFS

- Découvrir les concepts fondamentaux de la finance d'entreprise
- Acquérir la culture et les réflexes de base dans ce domaine
- Éviter de commettre les erreurs de gestion les plus courantes
- Tirer parti de cette matière pour créer de la valeur financière dans vos entreprises



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises néophytes en Finance-Gestion ou souhaitant « rafraîchir et approfondir » leurs connaissances.

Programme

JOUR 1

- Découverte pas à pas de la présentation du bilan, du compte de résultat et de la liasse fiscale.
- Eclaircissement - Présentation des concepts et termes comptables pouvant poser problème.

JOUR 2 • Matin

- Présentation de 5 ratios essentiels et d'une grille d'analyse rapide des états financiers.
- Exercices à partir de cas réels d'entreprises.

JOUR 2 • Après-midi

- Quels outils de pilotage mettre en place ? => Tableau de bord et prévisionnel financier (utilité, contenu, forme, fréquence, indicateurs).
- Présentation d'exemples de tableaux de bord et de prévisionnels.

JOUR 3 • Matin

- Présentation du paysage bancaire français, de la Banque Publique d'Investissement et de la Banque de France.
- Pourquoi les banquiers sont frileux ?
- Quels sont leurs critères de décision (ratios, garanties, partage du risque, antériorité de la relation...) ?
- Quelle stratégie financière adopter pour créer, développer ou reprendre une entreprise ?



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2,5 jours, vous allez réaliser des études de cas, en individuel et en sous-groupe.

Pour ceux qui le souhaitent, il sera possible de présenter votre cas personnel afin d'avoir le regard des autres participants et du formateur sur celui-ci.

Prérequis

Aucun.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Donnez-vous les moyens (financiers) de vos ambitions.
Créez de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Vous perfectionnez en matière de Finance et Gestion d'entreprise ;
- Savoir comment investir dans votre immobilier professionnel, ouvrir votre capital, créer de la valeur financière et protéger votre patrimoine privé et professionnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de premières bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Présentation des concepts de Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) - Valeur Ajoutée - EBE - CAF
- Présentation des concepts de Bilan fonctionnel - Fonds de roulement - BFR

JOUR 1 • Après-midi

- Présentation des ratios essentiels pour mesurer la santé financière de l'entreprise et sa performance
- Exercices et cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

- Augmenter la valeur financière de son entreprise : mise en évidence des éléments créateurs de valeur
- Optimiser son investissement immobilier professionnel : les bonnes pratiques et les erreurs à éviter.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Après-midi

- Ouvrir son capital (salarié, famille, investisseurs ...) : quand, pourquoi, comment ?
- Sécuriser la vie entre associés : pacte d'associés (principales clauses à connaître), assurances à souscrire.

JOUR 3 • Matin

- Protéger son patrimoine professionnel : assurance homme clé, mandat de protection future, procuration
- Protéger son patrimoine privé : comment éviter d'être caution, les dangers des sociétés civiles, l'intérêt de la subdélégation d'assurance, l'intérêt de la société d'acquets...

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Avoir suivi le module 1.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 3**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Devenez expert dans les techniques juridiques et financières vous permettant de créer de la valeur financière tout en protégeant votre patrimoine.



OBJECTIFS

- Approfondir vos connaissances en analyse financière ;
- Identifier les forces et faiblesses et valoriser son entreprise ;
- Découvrir les montages juridiques et financiers permettant d'optimiser les opérations de reprise ou de cession d'entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprises ayant de bonnes bases en Finance et Gestion d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation et approfondissement des concepts fondamentaux des SIG, CAF, Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement, Trésorerie et ratios clés ;
- Analyse de la santé financière et des performances de l'entreprise sur longue période.

JOUR 1 • Après-midi

Perfectionnement à l'analyse financière

- Présentation de l'analyse financière sous l'angle du banquier, de l'actionnaire, de l'investisseur, et du repreneur d'entreprise ;
- Cas pratiques.

JOUR 2 • Matin

Evaluer son entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Mise en pratique.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Après-midi

Organiser et gérer juridiquement et financièrement un groupe de sociétés

- Présentation des montages possibles en matière d'organisation de groupe de sociétés.

Savoir réaliser une croissance externe

- Prise de conscience des facteurs clés de succès, pièges à éviter et bonnes pratiques en matière de rachat d'entreprise.

JOUR 3 • Matin

Optimiser la transmission de son entreprise

- Se vendre son entreprise à soi-même (OBO) ;
- Transmettre son entreprise à ses enfants ;
- Présentation des actions à mettre œuvre pour préparer sa cession à un tiers.

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Avoir suivi le module 1 et 2.

OPÉRATION SÉDUCTION SUR LINKEDIN : Apprenez à séduire pour développer votre portefeuille clients

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

LinkedIn ? Ça vous donne des boutons ? C'est une usine à gaz, impossible de s'y retrouver ! Encore du temps de perdu ! Sauf que... Bien utilisé, cet outil est un allié pour :

- Entretenir & créer les relations de votre éco-système (clients, prospects, partenaires, fournisseurs, ...);
- Promouvoir l'image de votre entreprise ;
- Développer votre image de marque en tant que dirigeant.



OBJECTIFS

Vous vous êtes toujours demandé :

- Comment consulter un profil en anonyme ?
- Comment ne pas y passer tout mon temps ?
- Comment utiliser LinkedIn pour recruter ?
- Comment utiliser LinkedIn pour prospecter ?
- Quoi dire d'intelligent sur LinkedIn ?

Vous êtes au bon endroit ! Et vous découvrirez bien plus encore !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ne voient aucun intérêt à LinkedIn pour leur entreprise. Les dirigeants qui n'ont ni le temps, ni les ressources en internes pour utiliser. LinkedIn Les dirigeants qui ont peur des réseaux sociaux. Les dirigeants qui détestent les réseaux sociaux. Les dirigeants qui savent tout de LinkedIn.

Programme

JOUR 1 • Matin

Pour savoir quoi dire sur LinkedIn, il faut savoir à qui on s'adresse : définissez votre cible.

Disposez d'un profil attractif pour votre éco-système... et pour l'algorithme.

JOUR 1 • Après-midi

1^{er}, 2^e, 3^e : c'est quoi ces chiffres sur LinkedIn ? Maîtrisez le fonctionnement du réseau sur LinkedIn.

Développez votre réseau efficacement.



par Julie
AIRIEAU

Après 15 d'expériences au sein de PME et de grands groupes dans le domaine du marketing / commercial, du numérique, puis de l'accompagnement RH, aujourd'hui, Julie AIRIEAU conseille et forme des dirigeants et collaborateurs de TPE et PME, dans la mise en œuvre des réseaux sociaux associé au processus de vente dans l'objectif de générer des prospects, puis des clients.

Son approche pragmatique et opérationnelle permet d'aborder simplement les techniques marketing et les outils numériques, dans l'objectif d'obtenir des résultats concrets rapidement.

JOUR 2 • Matin

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !

En public via les commentaires de publications et via les fameuses publications.

En privé via la messagerie LinkedIn.

JOUR 2 • Après-midi

Pilotez vos actions : la gestion du temps, les indicateurs à suivre et le calendrier éditorial.

Méthode et outils pédagogiques

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison.

Heureusement, ma pédagogie différenciante vous garantit 2 journées créatives & récréatives : rires, pratiques ludiques & bonne ambiance assurés !

Un SAV post-formation pour toutes les questions « j'ai oublié », « je ne sais plus comment faire », « je veux ton avis » => il suffit de m'adresser un mail ou message LinkedIn.

Une session de suivi en visio après 3 mois de pratique pour échanger sur les retours d'expérience, identifier les points bloquants et vous challenger à nouveau !

Pédagogie utilisée : ludopédagogie (pratiques basées sur activités ludiques).

Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, interactions, activités collaboratives & participatives Mises en pratique sur ordinateur tout au long de la formation.

Prérequis

Disposer d'un compte LinkedIn et être initié à Internet.

PERMAÉCONOMIE, LE NOUVEAU MODÈLE DE L'ENTREPRENEUR **NIVEAU 1**

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez fait le tour des formations classiques sur la performance économique.

Vous aimeriez aligner capital financier, capital social, capital environnementale.

Votre écosystème se complexifie tous les jours un peu plus et vous ne voyez pas une issue équilibrée...

Vous voudriez tout simplement contribuer à un avenir plus désirable et plus soutenable pour tous mais ne savez pas par où commencer !

Et si la permaculture et la permaéconomie vous y aidait ?



OBJECTIFS

- Renouer avec le bon sens (paysan).
- Simplifier les process.
- Enrichir les relations.
- Préserver la nature.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les cadres et dirigeants désireux d'être contributeur du changement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Mise au point > Ne pas confondre « savoir » et « être conscient » ;
- Motivations > Trouver son pourquoi ;
- Tour de table.

JOUR 1 • Après-midi

- La permaculture / Permaéconomie ;
- Définition – Périmètre – Éthiques – Évaluation des acquis.



par Jérémie
SAEZ

Fondateur de ProActive, Jérémie SAEZ, intervient comme formateur, consultant et coach auprès de chefs d'entreprises et de cadres dirigeants. Ses domaines de compétences : commerce, management, communication interpersonnelle. Son Leitmotiv : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Pour lui, l'efficacité opérationnelle dépend de la qualité relationnelle.

JOUR 2 • Matin

6 principes ascendants – Transpositions et analogies des organismes et systèmes questionnements et apports

- Observer et interagir ;
- Collecter et stocker de l'énergie ;
- Lancer une production ;
- Appliquer l'autorégulation, accepter la rétroaction – Favoriser les services renouvelables ;
- Pas de déchet ;
- Évaluation des acquis.

JOUR 2 • Après-midi

6 principes descendants – Transpositions et analogies de la coévolution des organismes et systèmes questionnements et apports

- Des structures d'ensemble vers les détails ;
- Intégrer plutôt que séparer ;
- Patiemment à petite échelle ;
- Favoriser la diversité ;
- Valoriser les bordures ;
- Réagir de manière créative.

Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie inversée.

Mise en situation.

Jeu de questionnaire.

Feed back.

Prérequis

Vouloir sortir du conditionnement ambiant et être prêt à revisiter le bon sens paysan.

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences de dirigeant au service de la performance de votre entreprise !



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants auront élaboré un plan d'action concret permettant de développer de la performance au sein de leur entreprise.

Par une meilleure compréhension de leur environnement et interaction entre les parties prenantes, les participants pourront agir avec plus de discernement et d'efficacité (choix stratégique, mise en œuvre concrète, feuille de route des 12/24 prochains mois).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

- Diriger le quotidien (planifier, organiser, piloter) ;
- Appréhender les compétences clés du dirigeant (donner du sens, faire confiance, leadership, engagement, communication et pédagogie) ;
- Transformer le quotidien (processus digital, culture client, partenariat) ;
- Atelier : représentation schématique des points d'amélioration et engagement en plénière.

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

- Identifier les leviers clés de la performance pour son organisation ;
- Analyse des différents modèles économiques et les enjeux business de l'entreprise (approche systémique) ;
- Comprendre les nouvelles approches stratégiques (partenariale, disruptive, innovante,...) ;
- Élargir sa vision vers une approche plus globale (RSE et performance sociétale) ;
- Atelier : redessiner son modèle économique (approche futuriste du business model).



par Jean-François
MARVAUD

Expert en management/leadership et en conduite du changement - Conférencier à Sciences Po Paris- Directeur pédagogique à HEC Paris Mon approche est systémique et humaniste. L'Homme est au cœur de l'entreprise dans une dynamique symbiotique avec son écosystème. Lorsque le vent souffle certains se mettent à l'abri, d'autres construisent des moulins. Make it happens ! Mes valeurs : la liberté, la congruence, la détermination.

JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

- Piloter les ressources de l'entreprise (outils d'évaluation et de suivi des projets stratégiques) ;
- Manager avec discernement & responsabilité (délégation, empowerment, culture du résultat) ;
- Cartographier les compétences de demain.

JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

- Créer de la valeur grâce aux facteurs clés de succès ;
- Revisiter ses processus stratégiques, créateur de valeur ;
- Optimiser la structure de l'entreprise pour être plus agile (gouvernance et processus de prise de décision) ;
- Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après) ;
- Conclusion et évaluation des deux jours.

Méthode et outils pédagogiques

Quizz, étude de cas, mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants.

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

Promettre moins et délivrer plus : Générer de la recommandation client.

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

Des employés heureux font des clients enchantés : une stratégie 100% satisfaction client.



OBJECTIFS

- Mise en cohérence de leur promesse produit/service avec les preuves de cette promesse ;
- Générer de l'enchantement et limiter les irritants client - Développer la recommandation ;
- Collecte, traitement et diffusion des avis clients ;
- Intégrer l'avis du client dans le développement de leur produit/service.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Direction générale, direction commerciale, direction marketing et toutes les personnes qui interagissent avec les clients dans l'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

E-réputation & consommation – les clefs de compréhension de la satisfaction client.

Prise de conscience avec des cas concrets et réflexion en groupe sur les entreprises des adhérents (notion de problème / point de douleur du client), Quizz Kahoot.

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

Les facteurs clefs de succès de la recommandation – la notion d'enchantement et d'effet waouh – Développement des enchantements et limitation des irritants clients - Comment surprendre son client et créer de la recommandation.

Travail en groupe sur la définition de la promesse et des preuves de la promesse des entreprises des adhérents – Construction en groupe des enchantements clients : exemple de 3 ou 4 concrets d'entreprises adhérentes – Quizz Kahoot.



par **Stéphane GAUTHIER**

Titulaire d'un Master en management international de l'ESSEC, Stéphane Gauthier a fait toute sa carrière dans l'hôtellerie. Directeur des ventes chez Holiday Inn, il intègre Best Western France en 1999 en qualité de Directeur Commercial et Marketing. Il en devient le Directeur général de 2002 à 2011.

Depuis 2011, il exerce une activité de conseil auprès des clients de la BPI. Il accompagne des forces de vente dans l'efficacité commerciale avec la plateforme Kestio. Il est expert à l'APM. Il est également conférencier sur les thèmes de la satisfaction client à l'ère du digital. Il intervient aussi dans des écoles de commerce où il enseigne le marketing des services, le web-marketing, l'e-reputation et le management des réseaux de franchises. Enfin il est entrepreneur, propriétaire, exploitant de l'hôtel Marguerite à Orléans

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

Comment collecter, analyser et diffuser les avis clients – comment répondre aux avis négatifs – comment provoquer les avis positifs – questionnaires et outils de mise en ligne – comment réparer et s'augmenter (amélioration continue).

Exercices en groupe sur des cas concrets d'avis clients touchants les entreprises des adhérents - Quizz Kahoot.

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

Description des composantes d'une stratégie enchantement client – par quoi commencer ? quels moyens ? quelles compétences ? – Agir sur la satisfaction collaborateurs – Développement d'un écosystème propice à cette stratégie.

Analyse et débat sur des entreprises 100% orientées clients – Échanges ouverts autour des difficultés et des freins de cette stratégie – Témoignages et partages d'adhérents qui ont commencé le processus – Quizz Kahoot.

Méthode et outils pédagogiques

Témoignages de mon vécu de chef d'entreprise (10 ans DG de Best Western France) : identification et cas réels – Apport de nombreux exemples dans des univers différents pour illustrer la méthode et l'intérêt du sujet – Apports de concepts sur les mécaniques d'engagement, la perception du client, la définition du rapport qualité-prix et les techniques d'influence (Nudge) – Mise en situation avec les adhérents sur des cas les concernant (à préparer avant la séance) - Quizz Kahoot.

Prérequis

Aucun.

SAVOIR IMPROVISER EN NÉGOCIATION

#Négociation #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous n'aimez pas négocier ? C'est normal, vous n'avez sûrement jamais appris à la faire. Négocier c'est un art et beaucoup de dirigeants se lancent dans l'aventure sans être armés. Avec cette formation, vous aurez des techniques efficaces issues de la méthodologie Harvard pour ne plus avoir peur de la négociation et même y prendre plaisir.



OBJECTIFS

- Préparer tout type de négociation grâce à une palette d'outils ;
- S'adapter aux situations déstabilisantes ;
- Affiner son écoute pour élargir son cadre de créativité ;
- Gérer son stress et s'en faire un allié ;
- Obtenir plus dans les futures négociations.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadres, managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Objectif : les bases d'une bonne négociation : Désinhibition et première découverte des clés de l'improvisation théâtrale. EPATEEE où : Échauffement théâtral « brise-glace ». Exercices d'énergie, d'écoute de groupe, de confiance en soi et de dédoublement du stress. EPATEEE : Acronyme des fondamentaux de l'improvisation théâtrale. Quel est mon profil de négociateur ? Les participants complètent un questionnaire qui permettra (grâce à notre outil d'analyse), d'identifier leur profil personnel de négociateur.

JOUR 1 • Après-midi

Introduction à la négociation raisonnée d'Harvard

- Histoire de la négociation raisonnée d'Harvard.
- Tour de table des difficultés en négociation ; Quand est-on en situation de négociation ? Qu'est-ce que la négociation ?

Présentation de la méthode 1^{re} mise en situation de négociation :

- Présentation et lecture du Cas Bentley par les participants.
- Négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 ».

- Plénière – Explication des 1^{ers} outils de la négociation raisonnée d'Harvard.
- Objet principal Objets secondaires Le marchandage.
- Critères objectifs et table des critères BATNA Intérêts et table des intérêts.

2^e session d'improvisation théâtrale

- Objectif : Créativité et spontanéité. Prise de conscience de son rapport à l'erreur.
- Exercices d'écoute, de rapport à l'erreur et de créativité.



par Laurent PEWZNER

Laurent Pewzner : Animateur de formations utilisant de l'improvisation théâtrale comme outil d'épanouissement professionnel et personnel.

JOUR 2 • Matin

2^e mise en situation de négociation : présentation du cas Rosiers, lecture du cas par les participants, négociations.

Débriefings de la négociation : « auto-évaluation » et « évaluation à 2 ». Plénière – Débriefing du cas.

3^e session d'improvisation théâtrale

Objectif : Travail sur les émotions, contrôle et expression.

Montées en émotion : « Ceci est un chat », « Et voici », « J'accuse ».

Jeu avec les émotions : « Scandale », « Volte-Face ».

JOUR 2 • Après-midi

Les différents profils du négociateur

Les profils des stagiaires : remise des questionnaires et analyse.

3^e mise en situation de négociation

Présentation du cas « Allée des Châtaigniers » et des différents profils. Lecture du cas par les participants.

4^e session d'improvisation théâtrale

- Objectif : Les clés de l'impro au service de la créativité.
- Echauffement dynamique.
- Exercices d'écoute : « le déménagement », « l'agence matrimoniale ».
- Exercices théâtraux de créativité et de spontanéité : « Journal Télé », « Président », « Zapping ».

Suite du Cas « Allée des Châtaigniers »

- Préparation de la négociation par les 2 parties : les résidents de l'allée des Châtaigniers et l'entreprise Oignon.
- Négociation in situ ; Débriefing du cas.
- Voie provisoire / voie définitive ; Détermination du domaine négociable ; Choix actuellement perçu.
- Tour de table de satisfaction ; Distribution des supports écrits.

Méthode et outils pédagogiques

La co-animation (un consultant spécialisé en négociation raisonnée et un comédien formateur) permet une alternance de :

Cas et outils théoriques de négociation. Exercices d'improvisation théâtrale. Débriefings sur le comportemental, l'aisance relationnelle. Cette méthode de formation innovante permet ainsi de traiter :

L'aspect technique : grâce aux cas et aux outils de négociation proposés par le consultant, les stagiaires assimilent les techniques, stratégies et outils qui constituent la négociation raisonnée de Harvard.

L'aspect comportemental : grâce aux exercices d'improvisation théâtrale et aux débriefings, les stagiaires travaillent leur réactivité et apprennent à gérer au mieux l'imprévu qui survient forcément dans toute négociation. Ils développent ainsi leur aisance relationnelle.

Prérequis

Aucun.

STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses fournisseurs de capitaux, impliquant la maîtrise des techniques de financement et du langage bancaire.



OBJECTIFS

- Être capable de comprendre et d'analyser la situation financière de son entreprise ;
- Faire prendre conscience aux stagiaires les axes d'amélioration possibles en matière de stratégie et de pilotage d'entreprise ;
- Mettre en avant l'attitude à adopter vis-à-vis des banques.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

- Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ?
- Présentation de 5 critères clés + cotation BDF ;
- Quels outils de pilotage mettre en place ?
- Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs) ;
- Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, etc.

JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

- Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie ;
- Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?
- Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.



par Finance & Stratégie

Jean-Marc TARIANT, Jérôme THOMAS, Marjorie BAUDE et Adrien LOUESSARD.

Consultants du cabinet Finance & Stratégie – spécialisé en matière d'ingénierie financière, levée de fonds et reprise-cession d'entreprises. Plus de 20 ans d'expérience dans ces domaines et plus de 1000 dirigeants de PME accompagnés sur ces sujets sur le grand ouest depuis 2000.

JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

- Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement ;
- Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme ;
- Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT, etc.

JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

- Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?
- Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?
- Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit ;
- Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

Prérequis

Aucun.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?

Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.



OBJECTIFS

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui en ont assez de subir les rendez-vous commerciaux. Les dirigeants et collaborateurs qui pensent qu'être tchatcheur est une qualité commerciale. Les dirigeants et collaborateurs qui veulent gagner en efficacité commerciale. Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et former à la vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.



par Alain
MULERIS

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différente situation de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

Prérequis

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles. Venir avec votre ordinateur.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1



#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Venez (comme 900 JD et collaborateurs que j'ai formés avec toujours autant de plaisir) découvrir de manière ludique ce fabuleux outil utilisé par plus de 150 000 personnes en France : la Process Com® : **6 types de personnalité, un langage simple, et des clés immédiatement utilisables** dans la vie de tous les jours, au travail ou à titre personnel.



OBJECTIFS

- Mieux me connaître (comportement, attentes, zones de confort et de risque) ;
- Identifier le profil de mes interlocuteurs ;
- Adapter mon comportement et ma communication à l'autre ;
- Développer ma flexibilité relationnelle, en étant plus à l'aise face à chaque interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout manager ou collaborateur en entreprise souhaitant développer la qualité de sa communication (tout le monde !)

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

- Connaître le modèle et les 6 profils de la méthodologie Process Com® (PCM) ;
- Identifier chaque type de personnalité (manière de fonctionner et de communiquer, besoins et attentes, relation avec les autres, ...).

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

- Jouer les différents profils d'interlocuteurs pour mieux les comprendre (« Vis ma vie ! ») ;
- Adapter sa communication ;
- Communiquer plus efficacement : avoir les bons mots au bon moment !



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

- Comprendre les besoins et attentes de mon interlocuteur (les besoins psychologiques - ce qui le fait marcher ou le motive ; comment les détecter, comment les satisfaire) ;
- Individualiser et rendre plus efficace chacune de mes relations.

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

- Prendre la parole de manière efficace ;
- Vendre et argumenter de manière personnalisée ;
- Animer et gérer un groupe de personnes différentes...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à de nombreux jeux de rôles et mises en situations, concrets et ludiques. Vous allez être acteur de votre formation, animer, jouer au théâtre. Vous allez également vous inspirer de vidéos conçues spécialement pour cette formation.

Prérequis

Aucun, sinon être prêt à mieux se connaître, se dévoiler et accepter le regard de l'autre (en bref, être JD !).

DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale

#Intelligence relationnelle

Pitch vidéo

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ? ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



par Céline
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

JOUR 1 • Après-midi

Décoder les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons - les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage. « L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations.

JOUR 2 • Matin

Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos. Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle. Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – exercices en duo Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ? Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.

Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif. Jeux de rôle. Livret du Participant.

Prérequis

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

NEW

FACILITATION GRAPHIQUE – BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION PAR LE VISUEL

#Interactivité #Créativité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez remarqué que presque plus personne ne lit les documents ? Vous-même, vous n'en pouvez plus des Powerpoint longs et ennuyeux... Aujourd'hui, nous voulons de l'information, percutante, synthétique, immédiate : bienvenue dans l'univers de la facilitation graphique



OBJECTIFS

Cette formation va vous permettre

- De présenter une stratégie d'entreprise, une vision, un produit, une offre, une démarche etc de manière : IMPACTANTE, CLAIRE, MEMORABLE
- D'engager les participants en réunion ou en atelier autour d'outils pour plus D'INTERACTIVITE ET DE VISUALISATION
- De retranscrire des échanges clients ou collaborateurs de manière DIRECTE, SIMPLE, SPONTANEE



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui veulent

- Convaincre leur auditoire en alliant le visuel au discours
- Engager les participants grâce à des outils visuels durant les réunions et ateliers
- Créer en direct des comptes-rendus visuels clairs, synthétique et parlants
- Donner un souffle nouveau, dynamique, spontané et fun dans leur communication envers leur client et collaborateurs

Programme

JOUR 1 • Matin

- Faire connaissance : jeu de l'interview visuelle
- Comprendre les fondamentaux de tout bon visuel : application à la présentation de son sujet
- Apprendre à utiliser les marqueurs : « parler-dessiner » en direct et transmission de tips
- Ecrire correctement face à un groupe : pratique d'écriture en direct

JOUR 1 • Après-midi

- Comprendre le cycle de production d'un visuel selon les situations : frise « de l'idée à l'usage »
- Sélectionner hiérarchiser les idées : utilisation de la technique MOSCOW
- Structurer le contenu et occuper correctement l'espace : construire le 'layout' de son visuel



par **Thierry
DELESTRE**

Faire vivre une expérience de A à Z aux apprenants, c'est ce qui me guide en tant que formateur. Depuis 1998, j'exerce en tant que formateur en parallèle de mon métier de consultant et de chef d'entreprise. Je propose des sessions de formations innovantes, sans slide, 100% participatives et 100% pratiques. Chaque participant vient avec un sujet qui lui est propre... et repart avec ses œuvres. Mon engagement : m'adapter aux attentes et au niveau de chacun et permettre au groupe « d'apprendre en faisant ».

JOUR 2 • Matin

- Créer des pictogrammes simple et parlants : atelier en sous-groupes sur les sujets des apprenants
- Créer des métaphores visuelles : atelier en sous-groupes pour aller plus loin sur la représentation d'idées abstraites
- Savoir choisir une palette de couleurs : chaque apprenant sélectionne sa gamme de couleur pour son visuel

JOUR 2 • Après-midi

- Réaliser un visuel complet : seul ou en petits groupes les apprenants mettent en pratique un maximum de notions et trucs vus. Exposition des visuels, prise de recul, séance de feedback
- Intégrer vos images dans vos supports digitaux avec une qualité professionnelle

Méthode et outils pédagogiques

- Pendant les 2 jours vous allez PRATIQUER non stop, parfois en solo et souvent en sous-groupes. Je vous guide pas-à-pas et je vous donne confiance, pas d'inquiétude !
- 100% des participants aboutissent à un résultat dont ils sont fiers !
- Vous venez avec une idée de sujet pro ou perso à visualiser, idéalement quelque chose dont vous avez besoin dans les jours ou semaines qui suivent la formation. Vous allez, avec l'aide du groupe et du formateur concevoir et réaliser votre visuel.
- La formation est « 0 slide », je réalise toutes les explications en direct sur une fresque et ceci de manière interactive. Ainsi vous pouvez aussi bénéficier d'exemples faits en direct avec vous durant les 2 jours.
- Vous repartez avec vos œuvres et vous aurez accès pour une durée indéterminée à des centaines de ressources et d'exemples sur un tableau Miro qui contiendra aussi toutes les réalisations faites durant la formation.

Prérequis

Il n'y a AUCUN PREREQUIS. Il n'est pas nécessaire de savoir dessiner. La facilitation graphique est à la portée de tout le monde. Le formateur guide chaque participant pas-à-pas.

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis
BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des relations conflictuelles ?
Avez-vous déjà ressenti l'envie de vous isoler pour éviter des personnes ?
Savez-vous que ce que vous faites et dites créer de la violence en vous ou autour de vous, alors que vous êtes persuadé d'avoir raison ?
Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui critiquent et râlent tout le temps ?
Si face aux situations conflictuelles vous avez l'impression que communiquer est une perte de temps, c'est qu'il vous manque les trucs et astuces pour communiquer efficacement. Je vous accueille donc en formation pour enfin parler de ce qui vous gêne et de ce qui vous agace. **C'est une merveilleuse opportunité de prendre soin de vous et que cela profite à tout le monde !**



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales en prenant soin de vous ;
- Identifier ce qui génère de la violence en moi et chez les autres ;
- Faire de chaque conflit une opportunité de dialogue ;
- Savoir accueillir les critiques et les jugements ;
- Savoir choisir entre écouter, ou s'exprimer pour économiser votre énergie.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

- en ont marre de toujours répéter la même chose, sans résultats,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit,
- sont saturés des problèmes relationnels,
- font bonne figure au lieu de s'exprimer vraiment, par peur de blesser,
- ont envie de se rendre la vie plus facile.

Les collaborateurs qui :

- que vous avez envie de motiver dans leur missions, pour qu'ils arrêtent de se plaindre,
- qui n'ont pas eu l'occasion de s'intéresser à leur manière de parler et d'écouter, et l'impact sur l'entourage et leurs missions professionnelles,
- qui sont en permanence au standard ou en lien avec les clients/fournisseurs,
- qui managent dans vos équipes.

Les managers qui :

- souhaitent inspirer autour d'eux un management bienveillant et plus coopératif,
- souhaitent apprendre à écouter vraiment et s'exprimer sincèrement susciter l'autonomie des collaborateurs.

Maylis BOYE, Coach certifiée - Formatrice Communication NonViolente certifiée CNVC - Anciennement Danseuse, professeur de danse puis cadre commerciale dans la formation professionnelle continue, dans le management interculturel et le coaching professionnel. Elle partage une manière de vivre les conflits comme une opportunité pour soutenir un changement social vers une économie humaine, solidaire et respectueuse des hommes et de leur environnement. Elle invite à la responsabilité de chacun de faire partie de la solution plutôt que du problème : « Que puis-je bonifier dans ma manière de faire, de parler, d'écouter pour améliorer ma vie professionnelle et personnelle et celle de ceux qui m'entourent au lieu d'attendre que les autres changent ? »

Programme

JOUR 1 - Matin

- Repérer les obstacles, les freins à la communication : le monde du chacal ;
- Pratiquer les bases de la Communication NonViolente par l'expérience.

JOUR 1 - Après-midi

- Identifier Les étapes du processus de la Communication NonViolente : le monde de la Girafe ;
- Traduire des critiques, des jugements et décoder les motivations dessous.

JOUR 2 - Matin

- Différencier la cause du conflit et le déclencheur ;
- Apprendre à demander ; un levier de transformation pour passer à l'action.

JOUR 2 - Après-midi

- Exprimer ce qui se passe en soi de manière claire sans accusation ;
- 4 manières de recevoir un message difficile.

Méthode et outils pédagogiques

Nous demanderons aux participants de partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration de cet outil. Jeux de rôle fictifs et réels. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Des exercices sur supports papiers, des mises en situation corporelles, et théâtrales ludiques. Nous utilisons les feed back du groupe, et favorisons l'interactivité. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le co-apprentissage joyeux et sérieux.

Prérequis

Pas de prérequis.

Avoir vraiment envie d'évoluer dans sa manière de communiquer. Être motivé pour regarder en face ses imperfections ; se remettre en question joyeusement.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « Ah j'aurais du dire ça ! » ?

Il paraît que les bonnes répliques arrivent toujours le soir quand on se refait la scène. Avec cette formation, nous vous proposons de trouver les bons mots au bon moment. La répartie c'est tout un art et vous êtes sur le point d'en devenir les artistes.



OBJECTIFS

Prendre conscience :

Pour le participant, il s'agit de prendre conscience de son rapport à l'autre dans le but d'adapter son comportement. Le fait de pratiquer en groupe permet de mettre le sujet en mode systémique : le sujet dans son environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout directeur, manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

- Échauffement physique + énergie = Trouver la détente propice à la créativité ;
- Extraits vidéo de joueurs en match d'improvisation ;
- Se mettre en action ;
- J'apprends à dire oui à la proposition de l'autre. Je m'intègre à la proposition de l'autre. Je précise les informations ;
- Donner les moyens d'accepter pour interagir avec l'autre : Je désamorce le réflexe de défense négative.

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

- Ne pas se laisser submerger par ses émotions ;
- Les 3 secondes.

Creativité

- Sortir de l'attendu/ se surprendre et surprendre.
- Ouvrir son esprit pour rebondir facilement sur les propos de mon interlocuteur ;
- Trouver la spontanéité : si on ne rebondit pas dans la seconde, c'est perdu.



par Fanny
HILD

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (13 ans de pratique). Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique). Formée à la PNL (Technicienne / praticienne) et à l'Element Humain.

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

- Savoir raconter une histoire / Savoir utiliser des registres émotionnels ;
- Explorer la fonction narrative sous toutes ses facettes ;
- Faire adhérer le public en s'appuyant sur le récit et les émotions.

Choix des mots

- Être très attentif aux mots et tournures de phrases ;
- Test sur les projections personnelles ;
- Sensibilisation au VAKOG : Vocabulaire Visuel / Auditif / Kinesthésique.

JOUR 2 • Après-midi

- Improviser sur votre sujet (présentation de projet, présentation de bilan chiffré, rapport d'activité...) et le rendre intéressant / Gérer les imprévus du public ;
- On peut se sortir de toute situation si on est à l'écoute, et dans la détente.
- Construire avec l'autre
- Improviser à plusieurs ;
- Découvrir qu'improviser, c'est possible ! Et que l'on y prend du plaisir !

Méthode et outils pédagogiques

Les techniques, issues du théâtre d'improvisation, sont ludiques et concrètes. Le participant est mobilisé physiquement et émotionnellement durant toute la formation. Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Combattre les automatismes

Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Prérequis

Aucun.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi



par Laurent
PEWZNER

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

- Gagner en aisance relationnelle, présence et impact personnel lors de ses prises de parole ;
- Récupérer les « accidents », faire le lien entre « la facilité et l'élégance » ;
- Maîtriser différents vecteurs d'influence (utilité / légitimité / factuel / émotionnel) ;
- Allier originalité et professionnalisme (exemple : utiliser des clefs de Storytelling pour parler à l'émotion !) ;
- Alignement personnel sur le fond, la forme, et la stratégie de communication... pour maximiser des clefs d'influence et de charisme ;
- Ne pas parler en public, mais parler AU public.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant d'entreprise ou collaborateurs devant négocier (fonctions commerciales / achats / gestion de projet transverse...). Cette méthode sert professionnellement, et personnellement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Apprendre à improviser – Gestion d'imprévus, adaptation, synchronisation...
- Outils théorique sur des processus mis en œuvre et qui sont des compétences relationnelles ;
- Training de prise de parole « de la vision au résultat » autour de sa propre société (nombreux exercices de type « elevator pitch »).

JOUR 1 • Après-midi

- Situations et jeux de rôles adaptés aux demandes des participants (collaborateurs / syndicats / journalistes / partenaires ...) ;
- Outils théoriques du modèle « art de l'influence » ;
- Training de prises de parole en équipe et de débats contradictoires ;
- Outil théorique « Avocat de son métier » © - Méthode Scène Expériences.

JOUR 2 • Matin

- Techniques soutenues d'improvisation théâtrale (travail sur des émotions) ;
- Travail d'alignement et de conviction, ancrages « utilité et légitimité ».

JOUR 2 • Après-midi

- Postures de communication, communiquer en tant que :
 - Dirigeant et « piloter des projets » ;
 - Entrepreneur et « porter des enjeux ».
 - Manager et fixer des objectifs, recadrer, animer des réunions...
- Synthèse et clarification de sa stratégie de communication.

Méthode et outils pédagogiques

Techniques théâtrales, mises en situation et sélection d'outils pointus de communication (carré de l'influence, moteurs de personnalité, storytelling).

Improvisation théâtrale, apprendre à improviser (Improviser ne s'improvise pas ... Ce sont des techniques précises).

Rester en écoute sous contrainte d'urgence et d'imprévu, se synchroniser et s'adapter, domestiquer l'instant

Transformer par du plaisir et de la décontraction, positiver un enjeu fort ou stressant.

Nombreux exercices de prise de parole, exercices ciblés et feedbacks individuels.

Prérequis

Aucun.



RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 

Qualiopi 
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante
ACTIONS DE FORMATION