

# MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION  
RHÔNE-ALPES

2025-2026



# SOMMAIRE

Clique sur les  
thématiques  
pour être dirigé  
vers la page 

<b>ÉDITO</b>	<b>3</b>
<b>01 CALENDRIER RÉGIONAL</b>	<b>4</b>
<b>02 LA FORMATION AVEC LE CJD</b>	<b>5</b>
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
<b>03 LA BOÎTE À OUTILS</b>	<b>11</b>
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation ?	12
<b>04 FORUM FORMATIONS</b>	<b>13</b>
Memento	13
Forum d'Automne - Novembre 2025	15
Forum d'Hiver - Janvier 2026	16
Forum JD & Co (ouvert aux collabs) - Mars 2026	17
Forum de Printemps (ouvert aux familles) - Avril 2026	18
Formations Hors forums	19
Formations partagées	20
<b>05 TES CONTACTS EN RÉGION</b>	<b>21</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>23</b>



# ÉDITO

## « Cher(e) JD,

Le CJD c'est l'école du Dirigeant.e et, comme vous le savez tous, **la formation est un des 5 PILIERS.**

Quand l'équipe Formation, vos RFS, Chloé et moi-même, travaillons sur le catalogue de la région, nous n'avons qu'un objectif à l'esprit : vous proposer un catalogue de formations le plus complet possible qui corresponde à **VOS ATTENTES ET BESOINS.** Il contient des formations techniques **métiers** et des formations en **développement personnel**, des formations **stars** et des **nouveautés.**

Chaque JD peut y trouver la ou les formations qui lui correspondent et/ou lui font envie, **car SE FORMER c'est PROGRESSER.**

En Rhône-Alpes, nous avons à cœur de développer la formation, vos RFS sont motivés à vous inviter à prendre part à cette merveilleuse aventure de la formation.



Pour cette saison 2025-2026, nous allons inaugurer la « **Maison du CJD** » où nos formations se feront dans de nouveaux locaux totalement dédiés à la Formation.

Nous vous proposons **4 FORUMS** formations répartis au fil de l'année :

- **Le Forum d'Automne**, dédié aux JD
- **Le forum d'hiver**, dédié aux JD
- **Le Forum JD&Co**, proposé aux collaborateurs et auquel les JD peuvent aussi participer
- **Le Forum de Printemps**, ouvert aux familles. Proposant des formations pour les JD, certaines ouvertes aux conjoints, d'autres à faire en famille et également des formations réservées à vos enfants/ ados ! Cet évènement aura lieu dans un cadre champêtre enchanteur.

Sans oublier des **formations hors-forum**, à la demande, n'hésitez surtout pas à vous manifester auprès de vos RFS pour leur indiquer les formations que vous avez envie de suivre.



**Hervé THOMAS**  
JD Anancy  
Responsable  
Formation Région  
RFR 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](mailto: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



12 septembre à 10h

Ouverture des inscriptions pour les forums de novembre et janvier

1-2-3 octobre

Université du Développement Personnel

27-28 novembre

Forum d'Automne

5 décembre

Rencontre du Réseau

2026

8 janvier à 10h

Ouverture des inscriptions pour les forums de mars et avril

22-23 janvier

Des racines et des JD

29-30 janvier

Forum d'Hiver

12-13 mars

Forum JD&CO

16-17 avril

Forum de Printemps

17-18-19 juin

Campus



- Évènement national
- Évènement régional
- Forum JD
- Ouvert aux collabs
- Ouvert aux familles

# 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  
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.

### 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.

**Se Construire**

- Bien-être du dirigeant**
  - Équilibre du dirigeant
  - Stress
  - Gestion des émotions
- Inner change**
- Leadership**
  - Dirigeant Leader
  - Intelligence Relationnelle
- Efficacité professionnelle**

**Diriger**

- Management**
  - Gestion de conflits
  - Techniques de management
  - Management d'équipe
  - Management à distance
- Posture**
  - Autonomie
  - Décider
  - Persuader
- Techniques RH**
  - Techniques d'entretien
  - Recrutement
- Pilotage**
  - Organisation
  - Finances et Juridique
  - Gouvernance

**P érenniser**

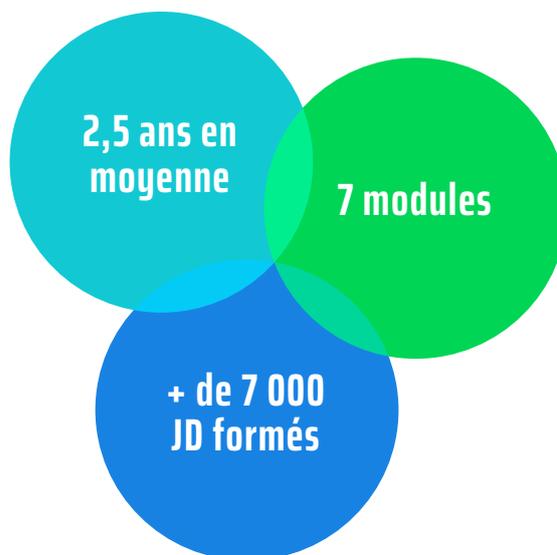
- Vision**
- Stratégie et Développement**
  - Stratégie Globale
  - Business Stratégie
  - Stratégie de communication
  - Stratégie financière
  - Stratégie digitale
- Innovater**
  - Techniques d'innovation
  - Créativité
- Responsabilité**
  - Initiation à la RSE
  - Nouveaux modèles économiques
  - Environnement

**Rayonner**

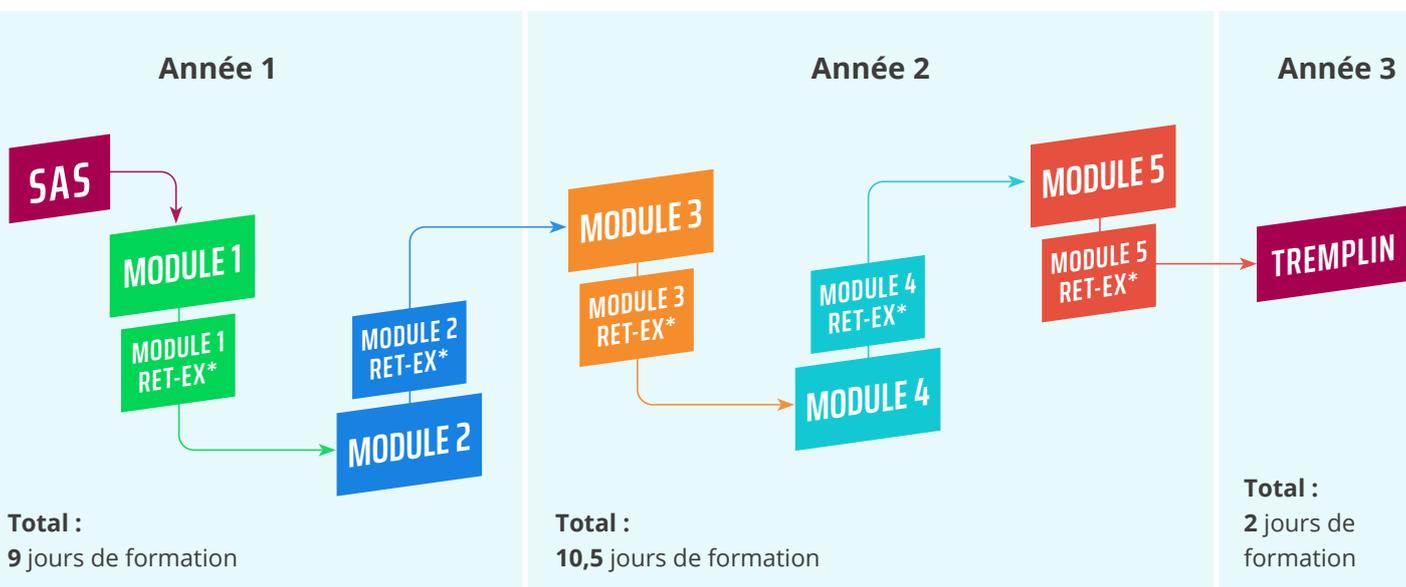
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
  - Prise de parole en public
  - Techniques de communication

## 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](http://www.maformationcjd.fr/copernic) et nous contacter sur [copernic@cjd.net](mailto: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-création, 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@cj.net](mailto:copernic@cj.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](https://www.cfadock.fr/)

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](#) ✎



# 04 FORUM FORMATIONS

## MEMENTO 2025-2026

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<sup>er</sup> inscrit = 1<sup>er</sup> servi

Coche tes choix de formation

● Se construire 
 ● Diriger 
 ● Pérenniser 
 ● Rayonner 
 ● Parcours 
 ● En famille

	Formation	Formateur	
<b>FORUM D'AUTOMNE</b> 100 % JD 27 • 28 novembre 2025 Maison du CJD RA à Ecully	<span style="color: cyan;">●</span> Ennéagramme <i>Module 1</i> : Les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	<span style="color: cyan;">●</span> L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA	
	<span style="color: cyan;">●</span> Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT	
	<span style="color: green;">●</span> IA : Méthodologie et mise en pratique	Benoît AUREILLE	
	<span style="color: yellow;">●</span> Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
	<span style="color: blue;">●</span> VISA	Animateur.trice JD	
	<span style="color: blue;">●</span> AAA	Animateur.trice JD	
<b>FORUM D'HIVER</b> 100 % JD 29 • 30 janvier 2026 Maison du CJD RA à Ecully	<span style="color: cyan;">●</span> Écoute active	Corinne LEFEVRE	
	<span style="color: cyan;">●</span> Leadership des émotions 2,5 jours : début le 28 janvier à 14h	Sylviane RETUERTA	
	<span style="color: red;">●</span> Médiation et gestion de conflits	Caroline JOLLY	
	<del><span style="color: red;">●</span> Développer sa posture managériale et dirigeante</del>	<del>Richard ADAS</del>	
	<span style="color: green;">●</span> Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
	<span style="color: green;">●</span> Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
	<span style="color: yellow;">●</span> Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
	<span style="color: blue;">●</span> I&D	Animateur.trice JD	
	<span style="color: blue;">●</span> FACIL	Animateur.trice JD	
<b>FORUM JD &amp; CO</b> OUVERT AUX COLLABS 12 • 13 mars 2026 Maison du CJD RA à Ecully	<span style="color: cyan;">●</span> Gestion du temps	Vincent DARGET	
	<span style="color: red;">●</span> Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
	<span style="color: green;">●</span> Social Selling : LinkedIn	Antoine JAMBART	
	<span style="color: green;">●</span> Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	
	<span style="color: yellow;">●</span> Devenez détective du non verbal	Celine DELAVEAU	
	<span style="color: blue;">●</span> VISA	Animateur.trice JD	
	<span style="color: blue;">●</span> FACIL	Animateur.trice JD	

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours ● En famille

Coche tes choix de formation



Formation	Formateur	
<b>JD</b>		
● Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS	
● L'intuition du dirigeant, un 7 <sup>e</sup> sens pour décider	Nathalie BENTOLILA	
● L'art du pitch	Christopher MACK	
● VISA	Animateur.trice JD	
<b>JD &amp; conjoints</b>		
● Assertivité	Virginie ARDURATS	
● Le Nudge : Méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
● Ennéagramme <i>Module 2</i> : Les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER	
● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace	Bernadette PRICE	
<b>En famille</b>		
● Famille agile et autonome • À partir de 7 ans	Alexandrine et Apolline LOUBRADOU	
<b>Ados</b>		
● Prise de parole • 13 - 18 ans	Frédéric CATELAIN	
● Mind Mapping • 13 - 18 ans	Emmanuel DIAIS	
<b>Enfants</b>		
● Atelier clown théâtre • 5 - 12 ans	Sandra PELISSON	
● Club enfants • 3 - 8 ans	Family +	

**FORUM DE PRINTEMPS**

OUVERT AUX FAMILLES

16 · 17 avril 2026



Le Pré du Lac à Saint-Jorioz

Gestion financière <i>Niveau 1</i>	Bruno PASCAL	
Gestion financière <i>Niveau 2</i>	Bruno PASCAL	
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
Comment développer son entreprise en 12 étapes • 2,5 jours	Bruno BOLLE-REDDAT	
Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE	
Ennéagramme <i>Module 3</i> : Sous-types et axes de progression	Xavier MOUNIER	
Ennéagramme <i>Module 4</i> : Les émotions	Xavier MOUNIER	
Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL	
Manager avec les neurosciences	Anne-Laure NOUVION	
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
Stratégie financière et pilotage en période de crise	Groupe Finance & Stratégie	
Lego® Serious Play®	Jean-Pierre FIASSON	
Recruter sans se tromper	Groupe EcloHésion	
Violences et harcèlements sexistes et sexuelles : identifier, prévenir, agir	Anne-Cécile BESSON	
Vendre ses idées et ses projets	Jérémy SAEZ	

**RECOMMANDATIONS DE FORMATIONS HORS FORUMS**

# FORUM D'AUTOMNE

100 % JD

27 - 28 NOVEMBRE 2025



Ouverture des inscriptions le jeudi 12 septembre à 10h

Maison du CJD RA à Ecully

## SE CONSTRUIRE

### TARIF HT

Ennéagramme <i>Module 1 : Les 9 profils de personnalité</i>	Xavier MOUNIER	870 €
L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA	870 €
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend	Alain HUMBERT	870 €

## PERENNISER

### TARIF HT

IA : Méthodologie et mise en pratique	Benoît AUREILLE	870 €
---------------------------------------	-----------------	-------

## RAYONNER

### TARIF HT

Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	870 €
---------------------------	-------------------	-------

## PARCOURS

### TARIF TTC

VISA • <i>Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a></i>	Animateur.trice JD	160 €
AAA • <i>Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a></i>	Animateur.trice JD	160 €

# FORUM D'HIVER

100 % JD

29 - 30 JANVIER 2026



Ouverture des inscriptions  
le jeudi 12 septembre à 10h

Maison du CJD RA  
à Ecully

## SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Écoute active	Corinne LEFEVRE	870 €
Leadership des émotions 2,5 jours : début le 28 janvier à 14h	Sylviane RETUERTA	1 110 €

## DIRIGER

		TARIF HT
Médiation et gestion de conflits	Caroline JOLLY	870 €
Développer sa posture managériale et dirigeante	Richard ABAD	<del>870 €</del>

Erreur formateur indisponible, on l'organisera en hors forum :)

## PERENNISER

		TARIF HT
Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	870 €
Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	870 €

## RAYONNER

		TARIF HT
Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	870 €

## PARCOURS

		TARIF TTC
I&D • Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a>	Animateur.trice JD	160 €
FACIL • Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a>	Animateur.trice JD	160 €

# FORUM JD & CO

## OUVERT AUX COLLABS

### 12 - 13 MARS 2026

✍️  
Ouverture des inscriptions  
le jeudi 8 janvier à 10h

Maison du CJD RA  
à Ecully

#### SE CONSTRUIRE

#### TARIF HT

Gestion du temps	Vincent DARGET	870 €
------------------	----------------	-------

#### DIRIGER

#### TARIF HT

Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	870 €
-----------------------------	-------------	-------

#### PERENNISER

#### TARIF HT

Social Selling : LinkedIn	Antoine JAMBART	870 €
Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER	870 €

#### RAYONNER

#### TARIF HT

Devenez détective du non verbal	Celine DELAVEAU	870 €
---------------------------------	-----------------	-------

#### PARCOURS

#### TARIF TTC

VISA • <i>Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a></i>	Animateur.trice JD	160 €
FACIL • <i>Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a></i>	Animateur.trice JD	160 €

# FORUM DE PRINTEMPS

**OUVERT AUX FAMILLES**  
**16 - 17 AVRIL 2026**

✍️ Ouverture des inscriptions le jeudi 8 janvier à 10h

**Le Pré du Lac à Saint-Jorioz**

## SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
JD	Quand la peur devient un moteur : Manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS 870 €
JD	L'intuition du dirigeant, un 7 <sup>e</sup> sens pour décider	Nathalie BENTOLILA 870 €
JD ET CONJOINTS	Assertivité	Virginie ARDURATS 870 €
JD ET CONJOINTS	Le Nudge : Méthode douce pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN 870 €
JD ET CONJOINTS	Ennéagramme <i>Module 2</i> : Les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER 1090 €
JD ET CONJOINTS	Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace	Bernadette PRICE 870 €

✨ Inscriptions des conjoints via [maregioncjd.fr](http://maregioncjd.fr)

## RAYONNER

		TARIF HT
JD	L'art du pitch	Christopher MACK 870 €

## EN FAMILLE

		TARIF TTC
	Famille agile et autonome • À partir de 7 ans	Alexandrine et Apolline LOUBRADOU 300 € / enfant 400 € / adulte
ADOS	Prise de parole • 13 - 18 ans	Frédéric CATELAIN 300 €
ADOS	Mind Mapping • 13 - 18 ans	Emmanuel DIAIS 300 €
ENFANTS	Atelier clown théâtre • 5 - 12 ans	Sandra PELISSON 300 €
ENFANTS	Club enfants • 3 - 8 ans	Family + 150 €

✨ Inscriptions via [maregioncjd.fr](http://maregioncjd.fr)

## PARCOURS

		TARIF TTC
JD	VISA • Inscriptions via <a href="http://maregioncjd.fr">maregioncjd.fr</a>	Animateur.trice JD 160 €

## RECOMMANDATIONS DE FORMATIONS HORS FORUMS OCTOBRE 2025 À JUIN 2026

Maison du CJD Rhône-Alpes  
à Ecully ou dans les sections  
si le groupe est identifié

Si une ou des formations t'intéresse, **envoie un mail** à [formation-rhone-alpes@cjd.net](mailto:formation-rhone-alpes@cjd.net) pour te **préinscrire** :

Dès que nous avons **10 participants**, nous organisons une session, **à Ecully**.

Possible également de les organiser directement dans vos sections si les participants sont identifiés.

Merci de te rapprocher du Responsable Formation de ta section (RFS).

### HORS FORUMS

Gestion financière Niveau 1	Bruno PASCAL
Gestion financière Niveau 2	Bruno PASCAL
Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC
Comment développer son entreprise en 12 étapes • 2,5 jours	Bruno BOLLE-REDDAT
Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE
Ennéagramme Module 3 : Sous-types et axes de progression	Xavier MOUNIER
Ennéagramme Module 4 : Les émotions	Xavier MOUNIER
Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL
Manager avec les neurosciences	Anne-Laure NOUVION
Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE
Stratégie financière et pilotage en période de crise	Groupe Finance & Stratégie
Lego® Serious Play®	Jean-Pierre FIASSON
Recruter sans se tromper	Groupe EcloHésion
Violences et harcèlements sexistes et sexuelles : identifier, prévenir, agir	Anne-Cécile BESSON
Vendre ses idées et ses projets	Jérémy SAEZ

# 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](http://formation.cjd.net)  
et sélectionne la région concernée pour accéder à leur catalogue.

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



**Hervé THOMAS**  
Responsable  
Formation Région  
RFR - Annecy  
06 08 97 71 34  
herve.thomas@cjd.net



**Mounire HANNACHI**  
Responsable  
Parcours Région  
RPR - Ain  
06 34 01 16 62  
mbe2949@mbefrance.fr



**Chloé COLOMBAT**  
Coordinatrice événementiel et  
formation du CJD Rhône-Alpes  
07 88 73 37 74  
chloe.colombat@cjd.net

**Karine MYOTTE**  
Nord-Isère  
06 38 81 36 10  
karinemyotte@gmail.com



**Eugenie DEHAU**  
Nord-Isère  
06 28 20 67 77  
dehau.eugenie@gmail.com



**Renaud VIDAL**  
Saint-Étienne  
06 99 78 64 39  
renaud.vidal@jerenove42.com



**Alban JOLY**  
Drôme-Ardèche / Montelimar  
06 60 29 57 57  
ajoly@k53production.com



**Octave COLSON**  
Drôme-Ardèche / Valence  
06 88 76 43 89  
octave.colson.a2p@axa.fr



**Sofia CAMERINO**  
Grenoble  
06 09 23 93 59  
sofia.camerino@gmail.com



**Mehdi FEKNOUS**

Beujolais

06 25 96 86 23  
mehdi@clinique-des-marques.fr



**Alexandre JACQUET & Thibault GONIN**

Lyon Lyon

06 58 71 42 62 06 32 55 77 50  
alexandre.jacquet1@cjd.net thibault.gonin@bloomppm.com



**Mounire HANNACHI**

Ain

06 34 01 16 62  
mbe2949@mbefrance.fr



**Tiphanie CHEBSON**

Roanne

06 33 85 93 89  
tiphaniechebson@yahoo.fr



**Jean-Marc MORONI**

Chambéry

06 25 20 23 56  
j2melec@orange.fr



**Jean-Christophe GODIN**

Chambéry

07 88 11 48 88  
contact@omoikane-alpes.com



**Laëtitia PEULSON**

Léman

06 63 77 11 50  
contact@peulsonavocat.fr



**Coralie VASSEUR**

Annecy

06 47 82 10 49  
coralie@coralievasseur.com



**Chrystelle JEANVOINE**

Albertville

06 67 21 24 87  
chrystellej@orange.fr



**Adrien BURNIER**

Mont-Blanc

06 26 33 54 59  
adrien@burnierframboret.fr

# **ANNEXES**

## **PRÉSENTATION DES FORMATIONS**

# ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si nous étions tous tout le temps d'accord sur tout... Tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes ! Bien sûr, cela n'est pas possible... Tout interaction humaine réclame une gestion des intérêts de chacun. La formation « Manager avec Assertivité » a pour but de vous aider à communiquer lors de situations difficiles ou avec des intérêts divergents. **Vous apprendrez à vous affirmer sans vous imposer et tout en développant vos ressources relationnelles.**



## OBJECTIFS

- Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel ;
- Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité ;
- Développer des relations humaines fluides source de performance ;
- S'affirmer et gagner en confiance.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

Accueil/ Présentation. Mise en place du cahier de présence et d'attention à soi.

Comprendre les réactions primaires : attaque (agressivité), fuite (peur), manipulation. Regarder les dysfonctionnements relationnels et leurs effets nocifs pour le manager. Les comportements relationnels automatiques acquis au fil des années, tels des mécanismes agissant à notre insu, ne sont pas les plus adéquats. Ces comportements polluent les relations : frustration, blessure d'humiliation, colère, baisse de la confiance, esprit de vengeance...

#### JOUR 1 • Après-midi

Savoir agir avec Assertivité : quelles sont les attitudes correspondant à un comportement assertif ? Pourquoi ce comportement est le plus efficace ? Comment le mettre en œuvre ? Jeux de rôle avec cas concrets apportés par les stagiaires.



par Virginie  
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

#### JOUR 2 • Matin

Comprendre la communication interpersonnelle. Les jeux et les enjeux des échanges interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les États du moi. Analyse de l'Ergogramme de chaque stagiaire permettant de regarder les pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise. Les Transactions.

#### JOUR 2 • Après-midi

Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain. Leur utilité dans l'entreprise, et leur application pratique. L'assertivité au quotidien : ce qui fait que dire non est difficile, comment exprimer une critique négative sans blesser, comment faire une demande efficace, comment recevoir une critique négative. Debriefing.

### Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle. Ces apports sont vivants et parfois ludiques.

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Tolteque).  
Réflexions individuelles et en groupe.

Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique.

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.

Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

### Prérequis

Aucun.

# DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **EcloHésion**

## 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.

**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.

## 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.

### 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.

# ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

**« Je ne comprends pas ce qu'il/elle veut, j'ai l'impression que ce client me mène en bateau, s'il s'énerve, je ne vais pas savoir quoi faire, je n'arrive à rien avec ce collaborateur, ... »**

Alors l'Écoute Active est faite pour vous !



## OBJECTIFS

- Je vais mieux comprendre mes interlocuteurs ;
- Je vais savoir les faire parler ;
- Je vais pouvoir choisir parmi plusieurs méthodes en fonction de mon interlocuteur ou de la situation ;
- Je vais aborder mes entretiens (commerciaux, managériaux, etc.) sereinement !



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont envie d'avoir des entretiens constructifs, clairs et aboutis !
- Les dirigeants qui veulent comprendre leurs interlocuteurs !
- Les dirigeants qui veulent être plus percutants dans leur communication !

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre comment fonctionnent la communication et l'écoute

- Les acteurs de la communication et de l'écoute dans le milieu professionnel ;
- Les sources de distorsion d'un message qui parasitent les interactions avec le manager et au sein des équipes.

### JOUR 1 • Après-midi

Apprendre et s'entraîner pour professionnaliser ses échanges

- Outils pratiques : questionner, reformuler, synthétiser ;
- Devenir un meilleur communicant dans ses relations professionnelles avec ses collaborateurs ou ses partenaires.

### JOUR 2 • Matin

Aller au-delà des mots

- Les processus relationnels, au-delà du contenu, les enjeux, les messages cachés : découvrir et s'entraîner pour anticiper des situations de blocage professionnel.



par Corinne  
LEFEVRE

Corinne LEFEVRE est consultante, coach et formatrice, spécialisée dans le management et la communication depuis 10 ans. Elle met en place des interventions sur mesure : cohésion d'équipe, formations inter-entreprises et intra-entreprise, coaching individuel. Corinne Lefèvre est certifiée Coach & TeamÒ, coach individuel Process Communication Management et à la méthode Apter. Elle est formée à l'Analyse Transactionnelle et à la Technesthésie (prise de parole en public) après un parcours de 10 ans en entreprise.

En tant que coach, elle a une approche de la formation et de l'animation de groupe basée sur la bienveillance, l'écoute active, la reformulation, la prise de conscience des ressources personnelles et l'identification des axes de progrès de chacun. Ainsi, chaque participant peut élaborer son propre plan d'action, adapté à sa situation. Son savoir-faire de conduite et d'animation de formation lui permet de s'adapter facilement à différents publics, de créer une bonne dynamique au sein de ses groupes et de faciliter la participation de chacun.

### JOUR 2 • Après-midi

- Les émotions en entretiens, les comprendre pour mieux les appréhender afin de rester clair et serein dans ses propos face à ses collaborateurs, clients, fournisseurs ;
- Conduire des entretiens en tant que manager à l'écoute de ses collaborateurs ;
- Définir son plan d'actions dans son entreprise et ses relations.

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez découvrir, échanger, parler de vous, des situations pénibles et trouver des solutions.

Vous allez apprendre un peu de théorie, quelques méthodes, vous constituer une boîte à outils pour devenir meilleur communicant à l'écoute. Vous allez pratiquer la théorie, vous entraîner, faire des exercices et des jeux de rôles. Le tout dans la bonne humeur et le sérieux, la légèreté et la profondeur. Bref, vous allez repartir avec des cailloux en moins et des idées en plus !

## Prérequis

Aucun.

# ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

## MODULE 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 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

- Maîtriser les repères sur la personnalité - Gestion des ressources humaines ;
- Améliorer la dynamique relationnelle ;
- Mieux gérer les personnalités difficiles ;
- Définir comment accéder à de nouvelles compétences ;
- Dynamiser les résistances au changement ;
- Mieux communiquer et mieux analyser les motivations profondes d'un collaborateur /d'un client.



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1

Présentation de l'outil :

- L'Ennéagramme: définition, origines, intérêts & limites
- Présentation des 9 profils de personnalités avec leurs valeurs associées

Travail de réflexion en sous groupe sur :

- Ses modes de fonctionnement, ses forces et ses limites
- L'image renvoyée aux autres
- Les motivations réelles de son mode de fonctionnement

Décomposition des 9 profils:

- Témoignages vidéos
- Travail collectif sur les qualités et travers de chaque profil
- Les 9 motivations inconscientes
- Les 9 focalisations de l'attention



par Xavier  
MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. [www.xavier-mounier.com](http://www.xavier-mounier.com) Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR, Eric SALMON et Maïté TOUSSAINT.**

### JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

- Les trois centres d'intelligence
- Réaction de chaque profil en situation de stress et de sécurité
- Déontologie

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

### Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

### Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

# ENNÉAGRAMME LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES

**MODULE 2**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION


## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Améliorer sa Dynamique Relationnelle.**


## OBJECTIFS

- Discerner les compétences de chaque profil (mentales, émotionnelles et comportementales) ;
- Connaître le mode relationnel préféré de chaque profil ;
- Connaître le mode d'apprentissage préféré de chaque profil ;
- Connaître la forme d'accompagnement adaptée à chaque profil ;
- Savoir quels mots résonnent particulièrement pour chaque profil.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1

Travail de réflexion avec les participants du même profil que soi :

- Identification de ses réactivités avec des exemples concrets et réels
- Détection de ses projections positives et négatives à l'égard des profils

Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :

- Passage de cinq panels
- Témoignages et questionnement du public
- Approfondissement de chaque profil sur ses attentes dans la relation, ses motivations, son style de communication

### JOUR 2

Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :

- Passage de quatre panels
- Témoignages et questionnement du public
- Approfondissement de chaque profil sur ses attentes dans la relation, ses motivations, son style de communication

Approfondir selon ses besoins :

- Échange avec une personne d'un profil de son choix autour de ses besoins et attentes dans la relation en vue d'améliorer sa capacité à interagir avec ce profil


 par Xavier  
MOUNIER


et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. [www.xavier-mounier.com](http://www.xavier-mounier.com)  
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

## Méthode et outils pédagogiques

Exposés.  
Questionnaire d'autoévaluation.  
Travail à la vidéo.  
Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

## Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

# ENNÉAGRAMME SOUS-TYPES ET AXES DE PROGRESSION **MODULE 3**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



## 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

- Connaître et repérer vos comportements excessifs qui freinent votre efficacité et votre dynamique relationnelle ;
- Dresser une liste de vos peurs et de vos évitements ;
- Trouver des axes de développement pour éviter vos comportements excessifs ;
- Répertoire des compétences à acquérir pour faciliter vos projets d'évolution professionnelle.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1

- Présentation du concept de "sous-type"
- Travail individuel sur ses excès et ses axes d'amélioration
- Présentation des caractéristiques de chaque sous-type avec travail de réflexion collectif
- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de trois profils, témoignages des personnes concernées.

### JOUR 2 • Matin

- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de six profils, témoignages des personnes concernées.
- Construction d'un plan d'action individuel pour équilibrer ses trois sous-types.



par Xavier  
MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. [www.xavier-mounier.com](http://www.xavier-mounier.com)  
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

## Méthode et outils pédagogiques

Exposés.  
Travaux en binômes et en sous-groupes.  
Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

## Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

# ENNÉAGRAMME LES ÉMOTIONS **MODULE 4**



#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est le moment d'embarquer pour **les panels des sous-types** !



## OBJECTIFS

- Créer un plan d'action pour mettre en pratique enseignements de l'Ennéagramme ;
- Vivre les 3 centre d'intelligence en mouvement.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers, les dirigeants qui ont encore soif d'apprendre sur leur profil et leur sous-type Ennéagramme.

## Programme

### JOUR 1

- Exposé et exercices sur les émotions en lien avec les 9 profils
- Exposé et exercices sur la résistance au changement : théorie Kubler-Ross
- Présentation des 9 mécanismes de défense
- Travail de réflexion sur son propre mécanisme de défense
- Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :
  - Passage de trois panels
  - Témoignages et questionnement du public
  - Approfondissement de chaque profil en sous-groupe sur sa résistance au changement et la gestion de ses émotions

### JOUR 2

- Panels (groupe de personnes du même profil de personnalité) :
  - Passage de six panels
  - Témoignages et questionnement du public
  - Approfondissement de chaque profil en sous-groupe sur sa résistance au changement et la gestion de ses émotions
- Travaux pratiques en sous-groupes sur les polarités génératrices de stress pour chaque profil
- Travaux pratiques en sous-groupes de même profil sur les mécanismes de défense et la résistance au changement



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. [www.xavier-mounier.com](http://www.xavier-mounier.com)  
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

## Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

2 jours sur mesure pour le CJD pour ce niveau 4, préparez-vous à vivre les 3 centres d'intelligence comme jamais et découvrir les panels des sous types !

## Prérequis

Avoir participé aux niveaux 1, 2 et 3.

# 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 chronophage

- 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.

# INTUITION DU DIRIGEANT : UN 7<sup>E</sup> 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 formatrice 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<sup>e</sup> sens (la proprioception ou perception du corps en mouvement) et au 7<sup>e</sup> sens, l'intuition, en tant que faculté éducable.

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.

# JEU DU ROI REINE, JEU DE L'ÉMERGENCE

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce séminaire vous permettra de découvrir l'incroyable richesse de votre "royaume intérieur", il favorisera le développement de votre leadership naturel, contribuera à votre cohérence et à votre congruence.

Il vous aidera à mobiliser votre plein potentiel et votre énergie dans toutes les situations où vous aurez à vous affirmer ou/et prendre vos responsabilités.



## OBJECTIFS

- Développer notre niveau de conscience sur nos croyances afin de changer notre regard sur nous et les autres.
- Intégrer la dimension systémique de notre scénario de vie: comment ce qui est en nous interagit avec ce qui est au dehors de nous (intrapyschique/interpersonnel)
- Retrouver les bases profondes de notre dignité humaine, de notre royauté intérieure
- Faire grandir la confiance en soi et l'estime de soi
- Installer notre leadership naturel pour développer notre puissance intérieur et prendre notre juste place dans la vie parmi les autres



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- 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.

### JOUR 1 • Après-midi

- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâisseur, 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.



par COHÉLIANCE

### Frédérique MONJOURNAL et Olivier LAVAL

Depuis plus de 18 ans, Cohéliance accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

### JOUR 2 • Matin

- Des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction de nos situations) ;
- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement.

### JOUR 2 • Après-midi

- 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

Quelques apports théoriques et scientifiques.

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

Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Katie.

## Prérequis

Aucun.

NEW

# L'INTELLIGENCE DU CŒUR AU SERVICE DU LEADERSHIP

#Leadership #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES Pitch vidéo**POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?**

- Avez-vous l'impression que le modèle de performance s'es-souffle et que nous avons besoin d'un modèle plus juste, plus holistique ?
- Un modèle qui saura séduire les générations X pour qui Sens se conjugue avec équilibre et bien-être ?
- Et si au-delà de votre dimension émotionnelle et cognitive, vous pouviez renouer à une dimension plus vaste, seriez-vous prêt à tenter l'aventure ?

**OBJECTIFS**

- Vous souhaitez donner plus de sens à votre projet ?
- Vous aimeriez allier intelligence cognitive et sagesse du cœur dans vos actions ?
- Vous avez envie de développer un leadership inspirant en peaufinant votre qualité d'être et plus particulièrement la qualité de présence à soi et aux autres
- Et si votre intuition était aussi fiable que votre expérience ?

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

Dirigeants d'entreprise ou cadres dirigeants

**Programme****JOUR 1 • Matin**

Définir le leadership égotique et contrôlant, ce qu'il implique sur l'entreprise et ses différentes parties prenantes

Identifier les limites de ce fonctionnement dans son quotidien de dirigeant

Définir les principes d'un leadership éclairé et les effets positifs qu'il a sur soi, ses collaborateurs et les résultats de l'entreprise

**JOUR 1 • Après-midi**

Identifier son fonctionnement managérial et ses faiblesses

Expérimenter des outils pour dépasser ses croyances limitantes et envisager de nouvelles approches à mettre en place en entreprise

Identifier l'importance et les bénéfices d'opérer un changement managérial pour le dirigeant et son entreprise.

**JOUR 2 • Matin**

Reconnaître que la vulnérabilité est une force pour un dirigeant

Pratiquer des outils afin de permettre au dirigeant de trouver des solutions aux freins qu'il a identifiés

Pratiquer des outils pour devenir un leader éclairé qui redonne du sens et du cœur à ses équipes

par Sylviane  
RETUERTA

Je crois profondément en l'humain, en son potentiel, en sa capacité à bouger, créer, se créer, changer, se transformer et devenir l'être qu'il souhaite devenir et agir librement, bien aligné et ancré dans ses valeurs. Ma pratique s'articule donc autour du leadership centré sur l'humain, sa qualité d'être mise au service de son savoir-faire. Vingt ans dans des postes de direction en communication, dans des entreprises françaises, japonaises, américaines et canadiennes m'ont permis de développer mon savoir-faire entrepreneurial et plus particulièrement au poste de PDG d'une filiale d'un grand groupe à Montréal.

Orientée résultat, j'offre aux entrepreneurs et à leurs équipes de direction mes compétences en stratégie, en direction opérationnelle avec une expertise en intelligence humaniste, synthèse de l'intelligence relationnelle et de l'intelligence émotionnelle.

**JOUR 2 • Après-midi**

Développer les compétences du leadership éclairé : tranquillité intérieure, conscience, présence à soi et aux autres, énergie.

Construire un plan d'action à mettre en place dans son entreprise et permettre un épanouissement professionnel du dirigeant et de ses équipes.

**Méthode et outils pédagogiques****MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Formatrice depuis 10 ans au CJD, j'offre une pédagogie progressive et écologique (respect de nos équilibres intérieurs) pratiquée à maintes reprises en coaching individuel ou d'équipe avec des outils éprouvés.

Ma pédagogie permet des prises de conscience et une transformation durable. On descend en sécurité dans notre intériorité pour venir « toucher » des parties de nous qui sont prêtes à se laisser toucher pour se transformer. On peut ensuite réutiliser les outils pour se perfectionner ou les offrir à son équipe.

Partage d'expérience, exercices individuels ou en binômes, pratiques et échanges.

Formation avant tout expérientielle (pas seulement conceptuelle)

**Prérequis**

- Avoir l'audace et le courage de plonger dans son intériorité
- Avoir envie de goûter à l'émerveillement

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 Rhônes 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<sup>re</sup> DEMI-JOURNÉE :

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

#### 2<sup>e</sup> DEMI-JOURNÉE :

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

#### 3<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> DEMI-JOURNÉE :

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

#### 5<sup>e</sup> 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 SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Vous pensez bien vous connaître ?** ha, ha, ensemble, je vous propose de découvrir certaines de vos faces cachées !!!! Poussé avec douceur et bienveillance à sortir de votre zone de confort pour vous donner plus de choix, vous repartirez avec différentes techniques concrètes pour dépasser les limites imposées jusqu'à présent par votre cerveau !



## OBJECTIFS

- Mise à mort de vos conditionnements limitants ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Une présentation synthétique de votre programme par demi-journée, dans les Jour 1 : matinée (3h30) B.A BA du fonctionnement du cerveau, postulats d'apprentissage et première confrontation à ses conditionnements limitants.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera exercices pratiques, apport de connaissances en s'appuyant sur des confrontations à la réalité, tests personnels d'évaluation, témoignages et apprentissage d'une 1<sup>re</sup> technique de changement.

### JOUR 1 • Après-midi

Boucler la boucle de ses schémas limitants et reprendre pleinement ses 4 pouvoirs personnels Cette deuxième séquence a pour objectif de finaliser la prise de conscience du lien étroit qui existe entre conditionnements et zone de confort.

À travers l'exemple du triangle, chacun peut prendre la mesure qu'il vit dans un monde qui lui est propre ; que le changement nécessite en amont une prise de conscience et la décision personnelle de rentrer pleinement dans sa zone d'audace, avec son lot de peur, et inconfort. Les échanges entre les stagiaires autour du concept de "j'ai un problème dans mon entreprise" permettent de toucher du doigt l'intérêt de cette prise de conscience et les effets concrets



par Bernadette  
PRICE

Titulaire d'une maîtrise de communication et comédienne amateur, j'ai dédié une grande partie des 15 dernières années à me former en développement personnel. Maître praticien en PNL, Praticien en hypnose ericksonienne, praticien en neuro-sémantique, en ennéagramme et coach certifié RNCP, ma passion pour le fonctionnement du cerveau, la gestion des émotions, les neurosciences et l'énergétique m'a amenée à expérimenter de nombreuses techniques de développement avant de construire des formations utilisant tout mon parcours. Véritable couteau suisse en matière de développement personnel, j'aime transmettre avec bienveillance et sens de l'écoute, des outils de changement pratiques, faciles à mettre en œuvre et d'une efficacité redoutable ! Humour, convivialité et alternance entre théorie et pratique sont mes marques de fabrique pour des formations dans lesquelles on ne s'ennuie pas...

qui peuvent en découler. La technique de reprise de ses 4 pouvoirs permet de finir la journée de façon positive et énergisante tout en abordant pour la première fois une technique qui sort du cadre mental habituel et sensibilise à la force de l'énergétique.

### JOUR 2 • Matin

PNL et stratégies de sabotages, notre cerveau ne s'arrête jamais de trier nos infos.

Parce que rentrer dans sa zone d'audace c'est aussi se confronter au modèle du monde de l'autre, la matinée sera l'occasion de découvrir via quelques métaprogrammes à quel point " la carte n'est pas le territoire" et comment des incompréhensions peuvent rapidement naître en entreprise lors d'une communication simple. La prise de conscience de ses propres stratégies de sabotage et les pistes pour les contourner ou confronter un saboteur en entreprise fera ensuite la transition avec le concept d'EGO.

### JOUR 2 • Après-midi

Premier contact avec son EGO ... et son estime de soi.

## Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. La confrontation, le jeu et l'expérientiel sont privilégiés pour une meilleure appropriation des concepts. L'échange au travers de cas pratiques vécus par les stagiaires au sein de leur entreprise est également favorisé. Quelle que soit la forme de la séquence, l'humour et la convivialité sont privilégiés.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

# MIND MAPPING

#Mind mapping #Mémoire

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Le mind mapping vous permet de représenter graphiquement des idées de façon claire pour une meilleure organisation et mémorisation.** Des milliers de JD utilisent le mind mapping pour structurer leurs idées et mener à bien leurs projets. C'est un réel allié du quotidien pour vous et vos équipes. Alors, prêt à vous lancer ?



## OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : votre cerveau ;
- Développer votre capacité à mémoriser, votre créativité et surtout votre efficacité lors des réunions ou des prises de notes ;
- Maîtriser la conception d'un Mind Mapping® en équipe ;
- Clarifier et organiser les idées, favoriser la créativité et la réflexion au sein d'un groupe ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre et de travailler au quotidien en utilisant des moyens différents, ludiques et innovants.

À l'issue de la formation, vous serez à même de :

- Mémoriser une liste de 20 mots en moins de 5 mn. Être capable d'utiliser les techniques de mémorisation pour retenir les noms de vos interlocuteurs ou données de façon durable
- Maîtriser les techniques de construction d'une carte mentale ;
- Développer votre efficacité au travail par la carte mentale ;
- Prendre des notes ou de structurer vos idées et vos projets d'une façon plus claire ;
- Gagner du temps dans les réunions, les exposés, les comptes rendus et dans votre façon d'apprendre.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui souhaite optimiser la gestion de son temps, développer son efficacité personnelle et professionnelle, augmenter sa capacité à mémoriser, animer des réunions opérationnelles et claires et faciliter ses échanges professionnels en interne ou en clientèle.

## Programme

### JOUR 1 - Matin

- Cerveau droit ou gauche. Comment mieux communiquer en utilisant la synergie de nos 2 hémisphères cérébraux ? Les mots ne sont pas tout !
- Les attitudes mentales face à l'apprentissage. Changer les idées de contrainte et d'effort pour découvrir une mémoire ludique et étonnante par sa force et sa simplicité d'utilisation ;
- Training sur la méthode sur la chambre romaine et les crochets de mémoire. Mémoriser 14 prénoms et noms propres en 30 minutes.

### JOUR 1 - Après-midi

Construire des cartes mentales efficaces et stimulantes

- Le cœur de la mind map, les branches, les couleurs, les symboles ;



par Emmanuel  
DIAIS

Expert et spécialiste dans le mind mapping depuis 17 ans avoir lui-même utilisé cet outil depuis 25 ans. Il est reconnu depuis plus de 22 ans comme formateur expert dans la communication et est titulaire d'un DESS en psychologie du travail. À ce titre il obtenu le certificat de compétences en entreprise délivré par CCI France et une certification d'expert certifié par ICPF&PSI reconnu auprès du CNEFOP en mind mapping et mémoire.

- Les règles qui facilitent la construction. Réaliser une première mind map avec une démonstration ludique et inter-active dans les participants ;
- Les liens entre le mind mapping et la mémoire. Mémoriser à long terme : comment utiliser les images, la synergie de nos deux hémisphères en utilisant un exercice de concentration et de mémorisation ;
- Prendre des notes efficaces avec le mind mapping - Organiser les informations ; distinguer l'essentiel de l'accessoire - Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de notes ;
- Entraînement à dessiner des symboles facilement. Prises de notes en live à partir de 2 vidéos et coaching sur la mise en application.

### JOUR 2 - Matin

- Renforcement des exercices de mémoire de la veille avec l'utilisation du code de la carte CIM ;
- Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping. Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion avec l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données et l'organisation des idées ;
- Exercice de lecture rapide et de mémoire avec le mind mapping ;
- Une meilleure présentation des sources documentaires - Comment mettre en place le mind mapping au quotidien lors de réunions ou de travaux en groupe ? Faire croître des idées grâce aux liens et à la créativité - Se connecter aux projets en « images » - Organiser ensuite logiquement la profusion d'idées - Hiérarchiser et mémoriser pour mieux rebondir ;
- Exercice sur une méthode de lecture dynamique appelée la méthode « soleil » qui prépare le mind mapping en réunion.

### JOUR 2 - Après-midi

Exploiter le mind mapping dans le travail en équipe

- Mise en place d'un « brain storming » ;
- Partager des informations facilement avec des mots clés ;
- Co-construire et gérer un projet avec une pré-map ;
- Présenter avec une mind map définitive lors d'un évènement, une information, un projet.

## Méthode et outils pédagogiques

Audiovisuels pendant la formation. Utilisation de cartes mentales ou «minds maps» tout au long de la formation. Documentation et supports de cours, exercices pratiques d'application, vidéos et questionnaires seront téléchargeables sur un « cloud ».

## Prérequis

Aucun.

# 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.

# QUAND LA PEUR DEVIENT UN MOTEUR : MANAGER AU MEILLEUR DE SOI 🌶️

#Management #Gestion des peurs

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Une formation sur la peur, sur les émotions négatives... ???!**  
**Pas très « sexy », peu attrayant, ni réjouissant de prime abord me dit-on... « Moi, je ne crois pas avoir peur ! »**  
 Pourtant, les audacieux participants qui osent approcher, apprivoiser leur peur gagnent un bien être si réel qu'ils se demandent à la fin de la formation pourquoi ils n'ont pas reçu toutes ces clés essentielles bien plus tôt ! Osez l'aventure humaine créative qui réhausse la joie, la confiance, l'énergie et la force tranquille.



## OBJECTIFS

- Être le meilleur coach pour soi-même et devenir une oasis pour les autres !
- Accepter ses propres faiblesses et acquérir une vraie force tranquille ;
- Entrer dans une spirale expansive ;
- Vivre, piloter confiant au meilleur de soi ;
- Savoir recharger ses batteries, réguler son énergie ;
- Rayonner, inspirer, fédérer avec authenticité.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

- Affiner la conscience de soi ;
- Comprendre et développer l'intelligence neurosensorielle.

#### JOUR 1 • Après-midi

- Mettre en lumière la partie ressources positives de soi ;
- Plonger dans les émotions agréables ;
- Découvrir le Matelas Moelleux et le GPS intérieur ;
- Plonger au cœur des émotions désagréables, les mettre en lumière, les apprivoiser, jouer avec !

#### JOUR 2 • Matin

- Balade sur la ligne du temps : Les coulisses, les causes de la peur, leurs diverses origines.

#### JOUR 2 • Après-midi

- Une vraie boîte à outils à disposition !
- Switcher consciemment !
- Savoir passer d'un état interne désagréable à un état plus agréable.



par Patricia NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychotérapeute intégrative, l'accompagnement et la formation auprès des dirigeants d'entreprises et de leurs équipes est devenu mon cœur de métier (Oasis Management). Des centaines de récits vie et d'accompagnements personnalisés ont enrichi ma clarté de perception des potentiels humains et de leurs freins. Entrepreneur dans l'âme, ma vie de mère m'a également apportée de nombreuses pépites en particulier l'accompagnement d'un enfant ayant un TSA. Je me considère plutôt comme artisan d'Art de ma profession. Les formations sont conçues pour être animées, participatives, créatives et favorisent un apprentissage qui prend en compte la globalité de l'être et dynamise. Il s'agit d'un espace de formation, de transformation où chaque participant est amené à prendre en main son propre processus de développement. Ma devise : « Si tu veux un monde meilleur fais-le en toi, autour de toi et il grandira ». CG Jung

## Méthode et outils pédagogiques

Temps d'auto-analyse et de réflexion en groupe. La méthode est pratiquée pendant la formation, elle est ensuite transposable dans le quotidien.

La formation s'ajuste aux participants. Cocréation, participation active et codéveloppement sont facilités.

Ateliers d'expression créative. Technique de Photolangage. Création d'un tableau « Ressources personnelles ». Ateliers de créativité en mots.

Alternance d'expérimentation, de partage et de capsules théoriques. Expérimenter, ressentir, comprendre, partager et pratiquer. Étude de cas concrets vécus en situation d'entreprise.

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Concepts source : Méthode TIPI, Atelier de photolangage et dessin expressif, Techniques de respiration, Cohérence cardiaque, Visualisation positive, Autocompassion, Gestion des émotions.

## Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

Être prêt à s'épanouir, à se dépasser (sans obligatoirement « en baver » !).

# 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<sup>re</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> demi-journée

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

#### 5<sup>e</sup> 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.

# 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 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 braistorming 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<sup>e</sup> transition de vie dans l'accompagnement, le coaching, la formation et le conseil. Si vous avez envie de diriger une S.A.R.A = 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.

# DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

## Alpha

#Leadership #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Notre objectif est de rendre ses lettres de noblesse aux termes « manager » et « dirigeant ». **En effet, de grands pouvoirs impliquent de grandes responsabilités !**



### OBJECTIFS

La métaphore utilisée dans cette formation permet d'identifier le leader ALPHA qui est en vous.

- Comment je me vois ?
- Comment je crois que l'on me voit ?
- Comment l'on me voit ?
- Qui suis-je quand je fais ?
- Qui suis-je quand nous sommes ?

Cette formation à l'ambition de vous permettre de répondre à ces questions afin que vous puissiez décider du leader que vous serez demain.



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant ou manager concerné par l'envie d'un management moderne.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

Imago de groupe (outil d'analyse transactionnelle). Exercice de présentation de chaque membre au reste du groupe. Cela permet de créer l'intimité de celui-ci et un travail avec un haut niveau de performance, de protection, d'efficacité et de profondeur.

#### JOUR 1 • Après-midi

Comment nous percevons nous et comment sommes-nous perçus ? Travail d'identification de nos postures, de nos freins, de nos talents, de nos puissances... Chacun va travailler sur ses croyances aidantes et limitantes et recevoir des observations du groupe. Il va prendre conscience de comment il se voit et comment il est vu (Effet miroir).



par Richard  
ABAD

Richard ABAD est spécialiste du comportement et des organisations coach formateur consultant et superviseur. Mon travail est une passion et ma passion est une réparation. J'ai grandi avec un papa violent et n'ai de cesse depuis que de protéger les plus faibles. Il y a plusieurs façons de le faire. J'ai choisi de protéger le plus grand nombre en accompagnant les dirigeants d'entreprise à prendre soin d'eux, afin que ceux-ci prennent soin de leurs salariés et par extension que ces salariés prennent soin de leurs enfants.

Si j'ai pu par mes actions, mes formations et mes accompagnements épargner à un enfant la colère d'un père, alors j'ai rempli ma mission. C'est par l'envie et le plaisir que croît la performance de l'Homme et par la même celles des entreprises. Je suis spécialiste du comportement et des organisations.

#### JOUR 2 • Matin

Présentation des ingrédients de l'entreprise libérée. Identification des atouts et freins personnels de chaque participant en lien avec l'entreprise libérée.

#### JOUR 2 • Après-midi

Expérimentation, jeu et mise en situation des différents modèles de management en lien avec l'entreprise libérée. Etes-vous prêt pour cette aventure ? L'entreprise de demain requière bien des talents. Le management moderne aussi.

### Méthode et outils pédagogiques

Dans une meute c'est le loup dit « ALPHA » qui dirige, organise et régule la vie sociale du groupe. Ce que l'on sait moins c'est que chaque meute est différente et que donc aucun ALPHA ne ressemble à un autre.

Quel loup ALPHA êtes-vous !!?

Pendant ces 2 jours le participant sera coaché. Il prendra conscience, au cours d'exercices d'analyse de pratique, de son comportement managérial et pourra également comprendre comment il est perçu par ses pairs, par l'utilisation de l'effet miroir.

Le coach va utiliser l'émergeant, c'est-à-dire ce qui va se passer dans le groupe pour faire travailler les participants sur leur posture de dirigeant.

Cette action est une formation de développement personnel du dirigeant et implique son plein engagement.

Dans cette formation j'utilise ce qui émerge du groupe. Vous y trouverez donc des choses auxquelles vous ne vous attendiez pas.

### Prérequis

Avoir lu le déroulé de la formation.

# GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Pas prise de tête, juste du plaisir** et la découverte des chiffres par un angle économique.



## OBJECTIFS

- Comprendre la signification du bilan et du compte de résultat ;
- Acquérir le langage minimum du banquier et de l'expert-comptable ;
- Avoir envie de se plonger dans les chiffres de son entreprise.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux comprendre les chiffres de son entreprise.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

- Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière ;
- L'entreprise et son environnement ;
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise.

### JOUR 1 • Après-midi

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

- Comment y interagissent les partenaires de l'entreprise ;
- Comment lire un bilan - Comment l'exploiter ;
- Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie ;
- Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution.

### JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

- Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
- Quel est le seuil de rentabilité d'une activité ?
- Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise ?
- Comment mettre en place ses propres tableaux de bord ?

### JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

- La stratégie globale ;
- La recherche d'informations ;
- Les différentes approches du budget prévisionnel.



par Bruno  
**PASCAL**

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

## Méthode et outils pédagogiques

- Reconstitution d'un bilan Emplois et Ressources ;
- Equation financière de l'entreprise ;
- Les bras de levier, les ratios à suivre, les courbes ;
- Reconstitution des trois niveaux du CR ;
- Représentation graphique par grandes masses ;
- Les ratios prioritaires ;
- Les SIG, les ratios majeurs, analyse des courbes-> décider.

## Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

# GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie d'aller plus loin et d'anticiper au lieu de subir.



## OBJECTIFS

- Travailler sur un avenir réaliste à partir de l'existant ;
- Savoir monter un prévisionnel et un plan de financement ;
- Avoir des ratios et un tableau de bord personnalisé.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux construire et structurer l'avenir et la pérennité de son entreprise.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Positionnement, attentes, règles de confidentialité ;
- Le budget prévisionnel : L'évaluation du CA, la collecte d'informations pour les charges ;
- Étape 1 : La notion de point mort : La notion de charges fixes et charges variables.

### JOUR 1 • Après-midi

- La stratégie : Analyse de l'environnement des acteurs et forces en présence.

### JOUR 2 • Matin

- Le plan d'investissement : Comment financer ses investissements ;
- La trésorerie : Comment agir sur les masses du bilan.

### JOUR 2 • Après-midi

- Le budget prévisionnel : Estimation précise des besoins face au projet ;
- Étape 2 : Finaliser le projet financier : Cohérence entre stratégie et chiffres ;
- Les acquis.



par Bruno  
**PASCAL**

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

## Méthode et outils pédagogiques

- Présentation du logiciel PréviLogic ;
- Principe du seuil de rentabilité et logiciel PMLogic ;
- Trame de réflexion, analyse de l'environnement avec la métaphore du go ;
- Exercice pratique ;
- Vision globale du bilan ;
- Appropriation de l'utilisation de Prévilogic ;
- Recherche de pistes complémentaires.

## Prérequis

De préférence, avoir suivi le niveau 1 ou avoir des bonnes notions de gestion.

# LEGO® SERIOUS PLAY®

## Construire une stratégie en temps réel et en 3 D

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Construire une stratégie temps réel (stratégie d'équipe ou d'entreprise) en embarquant 100% des collaborateurs devient possible, efficace et concret.

Les participants peuvent *toucher* leur stratégie, la faire vivre / bouger en fonction des événements vécus par l'entreprise, voire les interactions entre les différents éléments de cette stratégie, avec l'environnement de l'entreprise, ...



### OBJECTIFS

- Mobiliser une organisation ou une équipe lors de situations complexes en expérimentant des méthodes collaboratives, innovantes, ludiques, propres à favoriser la participation et l'engagement de TOUS les participants : 100% des participants embarqués et non plus le fameux 20/80
- Analyser les besoins, exprimés ou latents, d'une organisation ou d'une équipe
- Construire des idées, des solutions alternatives, des stratégies en mode agile et en temps réel, individuellement ou collectivement, en utilisant une technique de créativité : la méthode LSP (Lego® Serious Play®)
- Piloter la mise en œuvre d'une feuille de route, en veillant à gérer les aléas et les imprévus rencontrés
- Expliciter les Valeurs Ajoutées obtenues de façon collective



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

### Programme

#### JOUR 1

- Analyser les besoins, exprimés ou latents, d'une organisation ou d'une équipe ;
- Construire des idées, des solutions alternatives, des stratégies en mode agile et en temps réel, individuellement ou collectivement, en utilisant une technique de créativité : la méthode LSP (Lego® Serious Play®) ;
- Piloter la mise en œuvre d'une feuille de route, en veillant à gérer les aléas et les imprévus rencontrés ;
- Résoudre des problèmes complexes.



par COHÉLIANCE

#### Jean Pierre FIASSON

Depuis plus de 18 ans, Cohéliance accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

#### JOUR 2

- Favoriser les coopérations au sein d'une équipe ;
- Construire concrètement des concepts abstraits et des projets pour les tester sans risque ;
- Définir une stratégie en temps réel ;
- Améliorer la communication et l'engagement.

### Méthode et outils pédagogiques

Neurosciences et plasticité cérébrale.

La méthode LSP (Lego® Serious Play®).

Constructivisme de Piaget et constructionisme de Papert : « When you build in the World, you build in your Mind ».

Les 3 types d'imagination : descriptive, créative et compétitive.

Théorie du Flow de Mihaly Csikszentmihalyi.

### Prérequis

Aucun.

# LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

**Pitch vidéo**



par Franck  
LE TALLEC

Franck LE TALLEC a développé son expertise relationnelle au contact de PME comme de grands groupes, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les séminaires Color Progress®, outils de positionnement du comportement des managers et des collaborateurs, sont d'ailleurs le fruit de ses 20 années d'interventions en entreprises.



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Dans un contexte d'adaptation continue et de changement permanent, il n'est pas toujours facile de mobiliser ses équipes autour des projets communs.** Être capable d'obtenir des résultats, de motiver au quotidien, d'entretenir la cohésion, de développer des compétences et d'augmenter la productivité mobilise des aptitudes très différentes. Naturellement, chaque manager a ses préférences pour tel ou tel rôle managérial. Toutefois, pour être plus efficace, il est indispensable que tout manager soit conscient de ses zones de confort et de ses zones de progrès. Dans ce domaine comme dans d'autres, il est possible de s'améliorer et de se faire aider en s'appuyant sur des techniques éprouvées. C'est tout l'objet de cette formation.



## OBJECTIFS

- Clarifier la fonction de management ;
- Identifier les critères de performance ;
- Savoir définir des objectifs précis et analyser les résultats ;
- Savoir mobiliser son équipe ;
- Faire monter en compétence les membres de son équipe ;
- Perfectionner l'organisation de son équipe.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

- Les différentes fonctions du management ;
- Identifier ses modes d'interventions préférentiels ;
- Intervenir sur l'ensemble du territoire managérial.

### JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

- Evaluer les résultats du travail d'équipe : méthodes et outils ;
- Piloter la performance par une stratégie d'objectifs C.L.A.I.R.S ;
- Savoir D.I.R.E les choses ;
- Recadrer un collaborateur.

Le manager Moteur

- Maîtriser les leviers de la motivation ;
- Savoir faire adhérer et convaincre ;
- Valoriser les comportements positifs ;
- Mettre en cohérence actes et discours.

### JOUR 2 • Matin

Le manager coach

- Être à l'écoute pour réduire incertitudes, quiproquos et malentendus ;
- Savoir consulter en couleur ;
- Gérer le stress des collaborateurs ;
- Passer du réactionnel au relationnel : les techniques les plus efficaces.

### JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

- Savoir prioriser son action : la méthode R.E.P.O.S ;
- Faire passer des consignes de manière efficace ;
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire : la méthode C.R.E.D.O ;
- Réussir à être rigoureux avec la méthode et souple avec les personnes.

## Méthode et outils pédagogiques

- L'approche utilisée est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement (faire ressentir, faire réfléchir et faire agir).
- Elle s'appuie sur l'approche « Color Progress® » qui permet de :
  - Se repérer, comprendre, donner du sens et prendre du recul par rapport à sa pratique quotidienne ;
  - En un clin d'œil, identifier le tableau de bord de ses préférences managériales ;
  - Travailler sur la complémentarité d'équipe et comprendre les agacements mutuels ;
  - Adapter sa communication managériale aux points d'accroche de ses interlocuteurs ;
  - Identifier les biais de sa prise de décision ;
  - Évaluer ses correspondances ou ses écarts avec les rôles managériaux nécessaires.
- La démarche d'accompagnement s'articule en 4 temps :
  - **Passation du test « Color Profiles Management ».** Ce test met en lumière les zones de confort et d'évitement en matière de management d'équipe ;
  - **L'analyse des points forts et des axes de progrès :** Un temps est consacré à l'analyse. Ce temps de réflexion est accompagné de différents outils : tests, exercices pratiques, échanges avec l'intervenant... ;
  - **Des interventions sur les comportements clés et l'appropriation d'outils :** L'approche, très pratique, repose sur la résolution de cas concrets rencontrés par le manager ;
  - **Un plan d'action personnalisé** afin d'individualiser les recommandations.

## Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

# 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.

# 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.

NEW

# VIOLENCES ET HARCÈLEMENTS SEXISTES ET SEXUELS : IDENTIFIER, PRÉVENIR, AGIR

#Ecoute active #Assertivité

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que feriez-vous si l'un·e de vos salarié·es vous rapportait une situation de harcèlement (collègue, client·e...) ? Quelles sont vos responsabilités en tant qu'employeur ? Comment prévenir le harcèlement sexuel dans votre entreprise ?

Aucun milieu professionnel n'est à l'abri de ces violences et une responsabilité croissante repose sur l'employeur. Cette formation vous donne les clés pour anticiper, agir et réagir avec justesse et efficacité face aux VHSS.



## OBJECTIFS

- Savoir instaurer et entretenir un climat de travail sain, sans violence ou discrimination, dans son entreprise, notamment par sa posture de dirigeant·e
- Savoir accueillir la parole et réagir en cas de signalement
- Connaître ses obligations et vers qui se tourner en cas de besoin
- Distinguer conflit et violence et savoir comment intervenir dans chacun des cas
- Voir le traitement médiatique des violences et harcèlements sexistes et sexuels d'un nouvel œil



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeant·es, managers ou RH qui souhaitent savoir comment prévenir et traiter une situation en cas de signalement pour ne pas (ou plus !) être pris·es au dépourvu.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Savoir nommer les types de VHSS juridiquement
- Distinguer humour / harcèlement, séduction / harcèlement, conflit / violence
- Analyser la mécanique des violences (stratégie agresseur, profil de victime, etc) à partir de témoignages
- Identifier les conséquences des VSS à l'échelle individuelle et collective
- Responsabilité de l'employeur, périmètre des responsabilités (basés sur la jurisprudence)

par Anne-Cécile  
BESSON

Formatrice et consultante sur l'égalité femmes hommes, la diversité et l'inclusion, j'aide les organisations à progresser sur ces sujets. Je me suis reconvertie et ai créé Égalité & Cie après avoir été témoin d'une situation de harcèlement sexiste dans mon entourage professionnel il y a quelques années.

Mon approche en formation ? Échanges, non-jugement et transmission d'outils impactants.

Je travaille à rendre évidents les liens entre le temps de la formation et le quotidien de travail des participant·es pour des formations vraiment efficaces !

### JOUR 1 • Après-midi

- Connaître les mesures de prévention obligatoires et recommandées
- Concevoir un plan de prévention adapté à sa propre entreprise
- Auto-diagnostiquer les facteurs de risque dans son entreprise

### JOUR 2 • Matin

- Identifier comment accueillir la parole d'une victime
- Pratiquer l'écoute active via des mises en situation

### JOUR 2 • Après-midi

- Identifier comment mener une enquête interne et sanctionner si faits avérés
- Concevoir une procédure de signalement et de traitement des signalements

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez travailler avec les autres participant·es sur des cas réels (jurisprudence), décortiquer des témoignages vidéos pour apprendre à identifier la mécanique des violences, mener un diagnostic des risques organisationnels dans votre entreprise, jouer à un jeu de plateau pour progresser sur le cadre légal, créer un plan de prévention et une procédure de signalement adaptés à votre entreprise.

## Prérequis

Pas de prérequis.

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 dédions 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. Evaluation à chaud de la satisfaction fait en ligne.

NEW

# INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : MÉTHODOLOGIE ET MISE EN PRATIQUE

#Prompt Engineering #Génération de contenu

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- L'IA générative, c'est comme avoir un assistant 24/7 : elle propose des idées, automatise des contenus et booste votre productivité. Et si vous l'ajoutiez à votre équipe ?
- Avec l'IA générative, passez de "comment faire ?" à "c'est déjà fait". De la rédaction au brainstorming, elle devient votre meilleure alliée au quotidien.
- Vous avez peur que l'IA remplace les humains ? En réalité, elle ne fait qu'imiter pour mieux vous aider. Venez comprendre pourquoi et comment.



## OBJECTIFS

- Être capable d'analyser ses tâches répétitives et chronophages ;
- Comprendre la différence entre IA classique et IA générative ;
- Maîtriser les fondamentaux du prompt Engineering ;
- Gagner du temps dans la génération et l'analyse de documents ;
- Créer des présentations / visuels plus rapidement.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de se demander si l'IA va remplacer leur poste ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit que copier-coller des prompts, ce n'est pas de l'innovation ;
- Pour les dirigeants qui ont le besoin de comprendre réellement et sans artifices ce que l'IA peut leur apporter.

## Programme

### 1<sup>er</sup> demi-journée

- Atelier / jeu pour permettre une meilleure compréhension du fonctionnement d'une IA ;
- Définitions du Machine Learning, Deep Learning, IA Générative ... démystifications ;
- Démonstration / création d'un modèle de classification d'image (Teachable Machine) ;
- Différence entre l'apprentissage et l'inférence ;
- IA forte vs IA faible ;
- Cas d'usages en entreprise sans IA Générative.

Objectifs : Comprendre les bases du fonctionnement de l'IA, pouvoir faire la différence entre l'IA classique et l'IA générative.



par **Benoît AUREILLE**

Ancien sportif professionnel et entraîneur de football, j'ai consacré ma carrière à transmettre des connaissances et à accompagner la réussite des autres, que ce soit sur le terrain ou dans une salle de formation. Passionné par l'intelligence artificielle, le machine learning et la data, je m'efforce de rendre ces technologies accessibles à tous. Mon approche repose sur l'écoute, le savoir-être et l'adaptabilité, afin d'apporter des solutions concrètes et personnalisées. Convaincu de la puissance de l'esprit d'équipe, je m'engage à guider chaque apprenant dans son parcours, en valorisant autant les compétences techniques que les qualités humaines.

### 2<sup>e</sup> demi-journée

- Phrase à compléter (jeu pour comprendre comment fonctionne une IA générative) ;
- Limites et risques (environnementaux, légaux, dans leurs quotidien en entreprise) ;
- Introduction au prompt Engineering (méthode des 7 nains) ;
- Exemple de cas d'usage avec de l'IA Générative en entreprise ;
- Atelier individuel de prise en main sur ChatGpt, Claude ou Copilot ;
- Présentation de nouveaux outils IA pour de la création de contenu et présentation graphique (Gamma, Napkin).

Objectif : Compréhension du prompt Engineering, connaissance de l'IA générative, pouvoir commencer à se projeter dans son entreprise pour des cas d'usages simple.

### 3<sup>e</sup> demi-journée

- Atelier sur l'IA générative appliqué aux métiers (ChatGPT, Copilot) + présentation de nouveaux outils, Heygen (Création d'avatars) ;
- Méthodologie pour trouver des cas d'usage en entreprise.

Objectif : Acquisition d'une méthodologie pour trouver ses cas d'usages dans son entreprise, acquisition de nouveaux outils.

### 4<sup>e</sup> demi-journée

- Atelier pratique collectif sur les cas d'usage trouvés le matin, en appliquant la méthodologie + les outils vus pendant les 2 jours ;
- Détermination d'un ou deux Quick-wins (avec aide pour trouver les bons outils) ;
- Détermination d'un projet sur le plus long terme à mettre en place.

Objectifs : Travail collectif pour utiliser et appréhender le mieux possible les outils IA.

## Méthode et outils pédagogiques

Ateliers pratiques individuels et collectifs basés sur des cas d'usages réels, apprentissage par le jeu.

## Prérequis

Aucun prérequis sur le niveau technique.  
Ordinateur portable + connexion WIFI.  
Avoir un compte chatGPT et/ou Copilot.

# 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.

# SOCIAL SELLING : LINKEDIN

#Réseaux sociaux #Stratégie commerciale



par Antoine  
JAMBART

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Votre profil LinkedIn est-il à jour ? Est-il complet ? Est-il performant ?** Si vous vous posez ces questions, si vous avez envie de connaître les rouages du célèbre réseau social professionnel pour générer plus de visibilité et de clients à votre entreprise, alors cette formation est faite pour vous. Pendant 2 jours, apprenez à utiliser le moteur de recherche efficacement, à percer le secret d'un post performant et repartez avec un plan d'actions précis.



## OBJECTIFS

- Organiser son espace de travail sur LinkedIn ;
- Comprendre et gérer les paramètres de confidentialité et de visibilité dans LinkedIn ;
- Compléter et optimiser son profil personnel LinkedIn dans une logique commerciale ;
- Comprendre ce qui fait la performance d'un « post » sur LinkedIn, savoir en publier un en utilisant toutes les possibilités techniques offertes par le réseau ;
- Comprendre comment fonctionne l'engagement sur LinkedIn (like, commentaire, partage), comprendre les conséquences de chacune de ces actions, savoir interagir avec autrui de manière efficace ;
- Bâtir sa propre « routine » de Social Seller sur LinkedIn ;
- Savoir mesurer sa performance.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Commerciaux, Ventes Internes ; Direction Commerciale, Direction Générale.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Ce qu'il faut absolument comprendre pour utiliser LinkedIn !!

- LinkedIn en 2021 ; quels sont les codes et les usages actuels.
- Organiser son espace de travail sur LinkedIn, organiser sa routine
- Le client « autonomiste » et les 4 étapes clé de son parcours d'achat!
- Exemples concrets de contenu et articles.
- Le « Social Selling Index » ou comment LinkedIn comprend les leviers de la performance commerciale sur son réseau. Découvrez votre propre score et vos carences actuelles.
- Les points clé de l'interface LinkedIn : Le « grand méchant algorithme » du fil d'actualité et ses conséquences,
- Les paramètres incontournables pour gérer Sécurité, Visibilité, Confidentialité. Et gérer ses communications pour éviter « l'infobésité ».

### JOUR 1 • Après-midi

Complétez et optimisez votre profil, soyez non orthodoxe !

- Profil Vs page d'entreprise, bien comprendre les différences.
- Le profil LinkedIn en 2020... Très loin d'un simple CV ! Notion d'expert sur LinkedIn et ses 9 ingrédients.

Formateur en relation client et vente, très orienté nouvelles technologies, Antoine a suivi un parcours atypique marqué, entre autres, par la création et le développement des 2 entreprises, en France et au Canada. Depuis plus de 15 ans, il s'est forgé une solide expertise dans le domaine des ventes, du développement commercial et des réseaux sociaux et a accompagné plusieurs entreprises d'envergure.

Il a notamment, en tant que consultant senior, fait partie de Mercuri International, cabinet Conseil international spécialisé dans la vente, la relation client, la performance commerciale.

- Comment « marketer » et optimiser votre « header » : Photo, Bannière, Nom, Titre, Lieu, Secteur, « Notre Sélection »...
- Vos mots clé business : importance, leur choix, leur implémentation stratégique pour être davantage trouvé par les bonnes personnes.
- Compléter et optimiser la partie « Infos », et les médias associés
- Notion de proposition de valeur au sein d'un profil LinkedIn.
- Gérer et optimiser le pavé de compétences et recommandations, selon 3 niveaux pour croiser la route du prospect durant ses recherches.

### JOUR 2 • Matin

L'intelligence réseau sur LinkedIn !

- Comment la notion de « contact » est structurée sur LinkedIn (abonné Vs relation Vs contact), notion de contact du 1<sup>er</sup> au 3<sup>e</sup> niveau,...
- Les 2 erreurs typiques de l'utilisateur qui cherche à développer son réseau sur LinkedIn. Ce qu'il ne faut surtout pas faire !
- Les 3 étapes clé de développement de son réseau.
- Modèle de construction stratégique de réseau sur LinkedIn : du « lien faible » au « lien fort ».
- « Sourcer » efficacement des contacts sur LinkedIn en mode « free-mium », toutes les astuces du moteur de recherche en 2020.
- Les meilleures pratiques de demande de connexion et... les pires !.
- Exercices de recherche et de développement de son réseau.

### JOUR 2 • Après-midi

Animer, interagir et... Influencer !

- Découvrez toutes les possibilités de publications (#, posts, visuels, mentions, liens, etc.).
- Découvrez les critères de viralité fondamentaux : forme, pertinence, nouveauté, angle, rareté. Quels sont les bons ratios d'engagement ?
- Ce que l'algorithme (semble) pénaliser en 2020... Exemples de posts que l'algorithme valorise et « pousse » sur le fil de vos relations.
- La palette des interactions sur LinkedIn : « Réactions », commentaires, partages, et ses conséquences / intérêts en Social Selling.
- Exercice en live de publication sur LinkedIn.
- Plan d'action sur LinkedIn : Quoi faire exactement à la suite de cette formation, proposition de « packages » A, B ou C, faites votre choix !

## Méthode et outils pédagogiques

Google Slide, PowerPoint, Prises de notes sur Evernote, Mind-Mapping, Démonstrations en ligne sur LinkedIn, Exercices individuels et de groupe. Discussions de groupe.

## Prérequis

Avoir un compte LinkedIn créé.

Maîtrise des navigateurs Web courants (IE, Chrome, Firefox, Safari...).

# STRATÉGIE FINANCIÈRE ET PILOTAGE D'ENTREPRISE EN PÉRIODE DE CRISE

#Stratégie financière #Gestion de crise



par Finance & Stratégie

**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.

**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.

# VENDRE SES IDÉES ET SES PROJETS

#Art oratoire #Communication

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En tant que dirigeant ou cadre d'entreprise vous avez à cœur de développer votre activité. **Vous ne manquez pas d'idées ni de projets, mais comme vous le savez, seul, il est quasi-impossible d'avancer.** Votre idée deviendra réalité uniquement si vous la vendez ! Collaborateurs, associés, supérieurs, financeurs... autant de personnes à convaincre pour faire germer votre idée. C'est pourquoi il vous est nécessaire de bâtir votre projet, comprendre les motivations de vos interlocuteurs et faire preuve de persuasion afin de convaincre votre auditoire et concrétiser votre projet !



## OBJECTIFS

- Structurer votre idée ;
- Mieux comprendre votre interlocuteur pour mieux le convaincre, et développer votre capacité de persuasion.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Développer votre idée

- Tour de table ;
- Feed-back relatif au questionnaire préalable ;
- Mise en place d'objectifs ;
- Développer votre idée ;
- Carte mentale ;
- Étude de cas.

### JOUR 1 • Après-midi

Vous, votre idée et l'autre, mieux le comprendre pour mieux le convaincre

- Les étapes de l'évolution ;
- Les pièges à éviter ;
- Neurosciences Calibration – Styles sociaux – MBTI – SONCASE – CABP ;
- Mise en situation.



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

Instaurer un rapport de confiance, être persuasif

- Climat de sympathie – Ancrage – Synchronisation – Reconnaissance ;
- Communication persuasive – Les grandes règles – Le triangle rhétorique – Le Storytelling Calibration du rapport ;
- Mise en situation.

### JOUR 2 • Après-midi

Présenter son idée, avoir la bonne attitude

- Les 4A ;
- Clarificateur linguistique ;
- Les objections – Comment les lever Conclure ;
- Mise en situation ;
- En cas d'échec, canaliser ses émotions et exploiter la situation – Jeu psychologique – 50 % – Acceptation / refus – Les 5 accords Toltèques ;
- Mise en situation ;
- Auto-évaluation et contrat d'engagement.

## Méthode et outils pédagogiques

Partage d'expériences, apports théoriques et scientifiques, diagnostic, exercices, mise en situation... Autant de moments pédagogiques contribuant à vous stimuler pour concrétiser votre projet !

## Prérequis

Aucun.

# COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM<sup>®</sup>

#Communication #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Il vous arrive parfois de vous sentir démuni dans certaines situations relationnelles. Vous vous demandez comment « dire les choses » pour maintenir la qualité de l'échange tout en exprimant le fond de votre pensée.**

Vous aimeriez mieux comprendre comment fonctionne l'autre, ses motivations ? Et mieux comprendre ce qui vous motive, ce qui vous met sous stress et comment faire pour avoir des relations constructives ? Cette formation vous fournira des réponses à ces questions...et mieux encore, vous donnera les moyens d'améliorer votre communication au quotidien



## OBJECTIFS

- Comprendre et se comprendre ;
- Mieux se connaître pour mieux communiquer ;
- Mettre des mots pour éviter les maux ;
- Se poser les bonnes questions ici, intégrer les réponses et pouvoir bien communiquer, sans y penser !



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs prêts à se regarder dans un miroir sans le forcer à lui dire « qu'il est le plus beau en ce royaume... » ! Des personnes prêtes à « mouiller la chemise » pour vivre des relations constructives et bénéfiques avec leurs proches.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Découvrir le modèle PCM ;
- Se rencontrer et commencer l'apprentissage de l'observation avec la grille de lecture proposée.

### • JOUR 1 • Après-midi

- Deviner le profil des membres du groupe ;
- Recevoir le résultat de son questionnaire ;
- S'exercer à communiquer et interagir avec tous les profils.



par Marie  
BINETRUY

Accompagnatrice de votre évolution, j'utilise différentes approches en fonction de votre besoin et de votre problématique. Spécialisée dans le management, la cohésion d'équipe, la communication et l'efficacité professionnelle. Parcours dans les domaines des services en B to B (Tourisme, publicité, nettoyage industriel, marketing direct). 30 ans d'expériences dans la relation client, le management, la communication, le travail d'équipe au service de votre entreprise.

### • JOUR 2 • Matin

- Identifier les leviers de motivation de ses interlocuteurs ;
- S'entraîner à manager, motiver et interagir avec chaque profil.

### • JOUR 2 • Après-midi

- Identifier les comportements sous stress de tous les profils ;
- Analyser ses situations « problèmes » et trouver de nouvelles approches relationnelles plus adaptées.

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez partir à l'exploration de vous-même et de vos relations grâce aux apports théoriques, à l'analyse de vos situations « problèmes », à la mise en pratique des techniques proposées, aux échanges et aux jeux collectifs.

## Prérequis

Être curieux et ouvert.

Être prêt à regarder autrement sa façon de communiquer et sa relation aux autres.

Avoir envie de changer certains comportements qui génèrent de la pollution relationnelle.

# 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

Déceler 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.

# 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 feedback 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 DU PITCH

#Prise de parole en public #Story-telling

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment attirer et impacter votre public en quelques minutes avec un elevator pitch efficace. Apprendre comment dynamiser vos messages dans la structure d'un pitch, mais aussi dans votre corps.



## OBJECTIFS

- Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société ;
- Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact ;
- Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec client, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

## Programme

### JOUR 1 - Matin

« Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoquer.

### JOUR 1 - Après-midi

Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectif(s), formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.



par Christopher  
MACK

Un Américain à Paris ! Christopher MACK anime des cours particuliers et des séances en groupe pour vous aider à motiver vos publics cibles, mieux négocier, prendre confiance en vous, dynamiser votre langage corporel, optimiser l'utilisation de votre voix, et perfectionner vos compétences d'orateur, tant dans la structure de vos discours que dans votre manière de les présenter. Il peut également vous aider à développer des stratégies à la hauteur de vos projets. Il est coach pour tous types d'événements : stages de communication, corporate, événementiel... Il utilise des techniques de théâtre et des outils de communication pour développer les capacités de leadership et de gestion d'équipe, et pour aider à la prise de parole en public.

### JOUR 2 - Matin

« Élaborez votre Pitch – créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

### JOUR 2 - Après-midi

Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

## Méthode et outils pédagogiques

Chaque formation s'organise autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques ainsi que de différents apports didactiques :

- Dispositifs d'expérimentation ;
- Exercices d'application des présentations des pitches élévateurs, QCM ;
- Exercices pour la voix et le corps ;
- Des bilans individuels des capacités pour pitcher ;
- Chacun de ces apports pédagogiques fait l'objet d'un corrigé par le formateur et d'un débat sur l'expérience vécue. Il en est de même pour les évaluations intermédiaires des acquis réalisés en fin des modules séquentiels.

## Prérequis

Aucun.

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Chaque semaine, un dirigeant est amené à parler en public. **Faire une présentation pour un client, motiver les collaborateurs en réunion ou encore présenter son entreprise lors d'un événement, il y a toujours une bonne occasion de parler en public**, mais êtes-vous sûr de savoir comment faire pour que l'attention soit à son paroxysme et pour que vos messages laissent une trace indélébile ? Avec cette formation, vous apprendrez à gérer vos émotions, vos peurs, votre stress et surtout votre corps pour que chacune de vos prises de parole reste dans les mémoires !



## OBJECTIFS

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

## Programme

### JOUR 1

Découverte et analyse des critères de base conduisant à une expression efficace.

Prise de conscience de l'engagement total du corps, de la voix, de l'esprit pour assurer l'efficacité d'un message.

### JOUR 2

Intervention de chaque participant dans 6 à 7 situations différentes au cours de cette journée.

Exercices particuliers concernant l'improvisation, la préparation d'un exposé, la lecture d'un texte...

### Axes de progrès qui s'appliquent à l'environnement professionnel :

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.



par Frédéric  
CATELAIN

Formateur depuis plus de 25 ans, depuis 2007 au CJD, mon carburant, c'est faire progresser l'Autre. Il en va de même dans mes activités extra professionnelles où j'aime transmettre et voir grandir l'Autre. Qu'il se découvre et développe ses capacités. Ma satisfaction au quotidien, c'est de voir les participants à mes formations se perfectionner quel que soit leurs compétences de départ. Fervent défenseur de la bienveillance, je l'utilise pour aller chercher chez chacun et chacune son potentiel...

## Méthode et outils pédagogiques

La méthode essentiellement pratique et dynamique, est basée sur des exercices progressifs où chaque participant intervient dans des situations qui évoluent au cours de ces journées.

Les interventions sont filmées et analysées au magnétoscope avec l'animateur dans une conduite dynamique qui permet au stagiaire d'atteindre son objectif de performance personnalisé pour mieux communiquer dans son environnement professionnel.

Le CD rom sur lequel ses interventions sont enregistrées est offerte au participant à la fin de la formation, afin qu'il puisse mesurer les progrès et les acquisitions qu'il a faites lors de ces journées de travail.

## Prérequis

Aucun.

NEW

# À LA RECHERCHE DE TON PROPRE CLOWN



par Sandra PELISSON

#Prise de parole en public #Confiance en soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Il était une fois un clown qui habitait au plus profond de chaque enfant.

Il ne demandait qu'à exister pour montrer aux enfants de quoi il était capable et combien il pouvait l'aider et lui servir d'appui dans sa vie de tous les jours, à l'école et même plus tard, quand il sera adulte.

C'est pour cela que cette formation est née : pour que ce clown intérieur puisse enfin s'exprimer et prouver à chaque enfant qui le porte en lui combien il est capable, doué, intelligent émotionnellement et relationnellement, exceptionnel.



## OBJECTIFS

- Laisser émerger son clown intérieur et découvrir toute sa richesse
- Développer des croyances positives sur soi
- Gagner en confiance et en estime de soi
- Dépasser ses peurs et oser davantage



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les enfants de JD qui ont envie de gagner en confiance, en créativité et en expression

## Programme

### JOUR 1 - Matin

- Se mettre en conditions physique, corporelle et mentale grâce l'échauffement du clown.
- Evaluer son potentiel créatif, sa réactivité et sa capacité à créer en équipe avec l'exercice du « tableau vivant ».

### JOUR 1 - Après-midi

- Développer son expressivité et sa capacité à oser grâce au jeu du « Qui suis-je ? »
- Gagner en créativité et en assurance avec « Les marionnettes ont la parole ».

### JOUR 2 - Matin

- Pratiquer l'observation et l'écoute active de l'autre grâce au « Cœur miroir ».
- Renforcer ses compétences créatives avec l'exercice de « L'objet mystérieux ».

### JOUR 2 - Après-midi

- Concevoir une pièce théâtrale pour évaluer sa capacité à cocréer et à travailler en équipe.

« Tous les chemins mènent à soi »...

Cette citation de Jacques Lanzman résume parfaitement ce que Sandra cherche à mettre au travail dans ses accompagnements et ses formations, c'est-à-dire une meilleure connaissance de soi, de ses compétences, de son potentiel pour gagner en confiance, en performance, en humanité.

À partir de là, tout devient possible pour déployer tout son potentiel, y compris en termes de savoirs-être. Sandra croit fortement à l'approche artistique comme un autre moyen d'atteindre ses objectifs, d'apprendre de soi et des autres, de grandir humainement et professionnellement, de se dépasser.

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, les enfants seront invités à participer à des ateliers de travail collectifs et en binôme leur permettant progressivement de développer leurs capacités à créer, à s'affirmer ou bien à canaliser. Ils renforceront leur imaginaire, leur confiance en eux et l'écoute de l'autre.

Basée principalement sur l'expérientiel, cette pédagogie inversée permettra à chacun d'apprendre par soi-même à partir de jeux de rôles et d'improvisations multiples.

Nous allons évoluer doucement et dans un cadre suffisamment sécurisant vers rencontre de son clown intérieur plein de ressources et de capacités, le tout avec le plus important : s'amuser.

## Prérequis

Aucun, tous les enfants sont bienvenus à partir de 5 ans

NEW

# ÊTRE UNE FAMILLE AGILE ET AUTONOME

#Agilité #Assertivité

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que plus d'un parent français sur deux (56%) se sent coupable de ne pas passer assez de temps avec ses enfants ? Venez allier temps en famille et apprentissage, s'amuser tout en co-créant de l'autonomie en famille et expérimenter les outils pour se dire les choses grâce à un duo mère-fille décoiffant !



## OBJECTIFS

- Découvrir les supers pouvoirs d'une famille agile et autonome
- Célébrer les moments de satisfaction et de victoire de la famille
- Accueillir positivement les besoins et les changements de la « tribu »
- Co-construire son histoire familiale



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, à la fois parents et managers, et qui n'ont pas peur de venir avec leur conjoint et actionnaire(s) dans la vie, c'est-à-dire leur(s) enfant(s) ! #mêmepaspeur

## Programme

### JOUR 1 - Matin

Prise de conscience du chemin à parcourir pour devenir une famille agile et autonome : identifier les obstacles, les freins, ce qui empêche l'autonomie au sein de ma famille mais aussi les fondations qui charpentent notre famille et nos valeurs

### JOUR 1 - Après-midi

Appréhender les bases d'une communication assertive et non violente, prendre conscience de mes émotions et sentiments et de l'impact de mes besoins sur ma communication et le fonctionnement de mon cerveau face aux émotions, conséquence sur les apprentissages

### JOUR 2 - Matin

Identifier et pratiquer les outils de la famille agile, créer son propre Kanban familial, co-construire les rituels et routines de ma famille, découvrir deux outils pour faciliter la recherche de solutions et l'action (les 5 pourquoi et le « binôme »)

### JOUR 2 - Après-midi

Créer un espace de discussion grâce à la « Rétrospective », découvrir plusieurs formats de rétrospective, pratiquer un exercice d'expression libre de la famille grâce à la retro, co-écrire sa charte familiale. Mettre en place un plan d'action

par Alexandrine



et Apolline LOUBRADOU

**Alexandrine** : Maman de deux « grands » enfants de 17 et 20 ans, qui ont grandi de façon « agile et autonome », elle a aussi été manager d'équipes pendant plus de 15 ans en France et à l'étranger et depuis 9 ans consultante en transformation culturelle et intelligence collective, elle aide les organisations comme les personnes à améliorer leur communication, fluidifier le travail en collectif et réussir les transformations managériales à l'ère du numérique.

**Apolline** a vécu la majorité de sa vie à l'étranger, née à Barcelone, et donc bilingue espagnol, c'est une vraie passionnée : des chevaux d'abord, qu'elle monte depuis l'âge de 5 ans et de l'entrepreneuriat. Co-gérante de l'entreprise familiale de formation, Apolline est en cours de création de sa deuxième entreprise orientée équitation éthologique et connexion cavalier-cheval.

## Méthode et outils pédagogiques

Formation interactive et ludique, basée sur des partages d'expériences entre familles, moments de jeux, expérimentation des outils en sous-groupe famille, co-construction de votre nouveau modèle familiale en mode agile et coopératif et surtout un binôme mère-fille à l'écoute de chacun de manière personnalisée : parent autant qu'enfant !

## Prérequis

- Êtes-vous prêt à adhérer aux valeurs de la famille agile et autonome :
- La création de bonheur en famille plutôt qu'une occupation du temps exhaustive
- La collaboration plutôt que la négociation contractuelle L'adaptation aux besoins de chacun plutôt que le suivi de principes
- Alors vous avez tous les prérequis ! Et accessoirement avoir au moins 7 ans ;)



**OSONS ÊTRE  
DIRIGEANT·E·S  
AUTREMENT**

**RESTONS EN CONTACT**

Informations inscriptions :

[formation@cjd.net](mailto: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**