

MON CATALOGUE DE FORMATION



EN RÉGION CENTRE IDF

2026-2027



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ✨

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC LE CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Inscription sur My CJD : trucs et astuces	12
Comment financer ma formation ?	13
04 FORUM FORMATIONS	14
Memento	14
Forum Parcours - Octobre 2026	16
Forum JD - Novembre 2026	17
Forum JD - Janvier 2027	18
Forum JD - Mars 2027	19
05 CURSUS	20
Cursus by CJD CIDF	20
Formations par cursus	21
06 TES CONTACTS EN RÉGION	25
ANNEXES	27



ÉDITO

“ Diriger, c'est choisir d'apprendre. ”

Chers JD, vous portez des projets, animez des équipes et naviguez dans un monde où les certitudes s'effacent. Dans ce tumulte, s'extraire de son entreprise pour se former n'est pas un luxe : c'est un acte de **MANAGEMENT STRATÉGIQUE**. C'est le choix de transformer l'urgence en vision.

C'est pour accompagner cette transformation que nous avons conçu ce nouveau catalogue avec vos RFS.

Cette année, le CJD Centre – Île-de-France vous ouvre les portes d'un **forum Parcours en octobre** ainsi que de **29 FORMATIONS**, répartis sur **3 FORUMS** emblématiques : **Tours, Reims et Fontainebleau**. Entre octobre et mars, nous vous proposons des rendez-vous pensés pour s'intégrer dans votre agenda de dirigeant, **avec des formats sur deux jours** pour maximiser l'impact et les échanges entre pairs.

Le catalogue s'articule autour de **4 PILIERS FONDAMENTAUX** : **Diriger, Pérenniser, Se construire, Rayonner** — parce que la performance d'un jeune dirigeant ne se mesure pas qu'au bilan, elle se construit aussi dans **sa posture, ses relations et sa vision**.

Parmi les **7 NOUVELLES FORMATIONS** au programme, vous trouverez des **thématiques au cœur de vos enjeux actuels** : piloter dans l'incertitude, exploiter l'IA générative pour booster votre créativité et votre productivité, maîtriser la communication digitale à l'ère de l'IA, ou encore développer les méthodes douces d'influence et de décision. Du concret, du terrain, des outils que vous pourrez activer dès le lendemain.

Monter en compétences, ce n'est pas renier ce que vous savez déjà faire. **C'est aller plus loin, plus vite, avec davantage de MÉTHODE et de CONFIANCE** — et entouré des bonnes personnes.

Alors parcourez ce catalogue avec curiosité et ambition. Votre prochaine transformation est peut-être sur la page suivante.

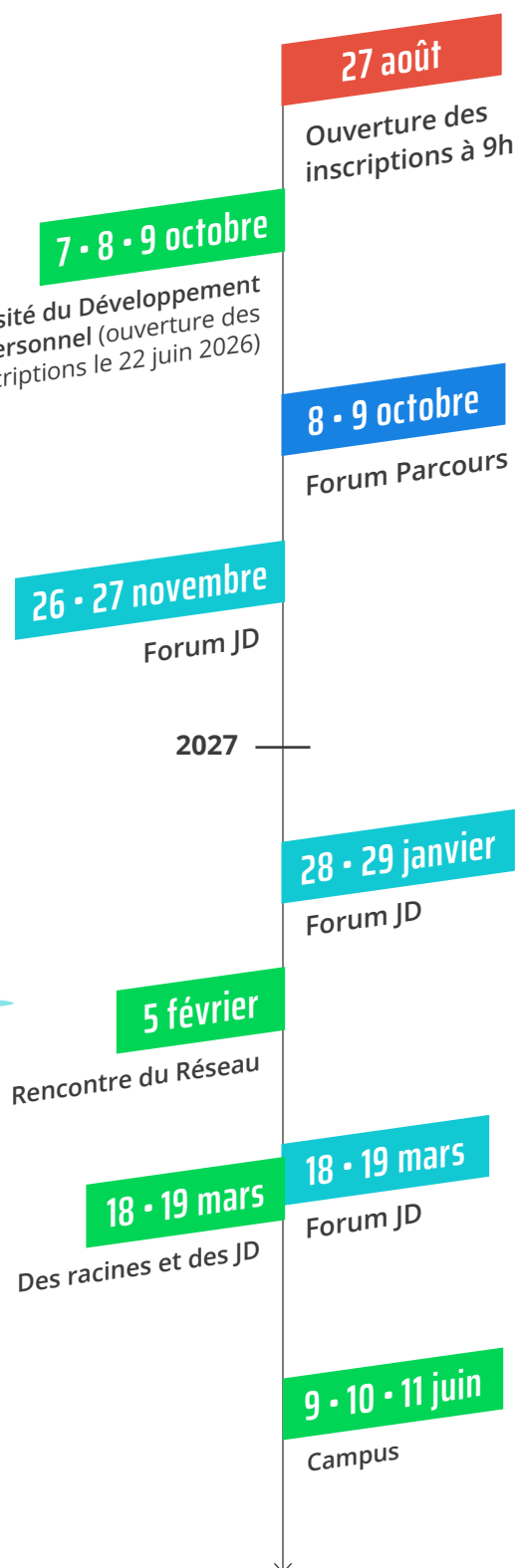
Bonne lecture, et surtout... bonne formation !



Julien & Guillaume
Co-référents Formation Région
CJD Centre – Île-de-France

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

01 CALENDRIER RÉGIONAL



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Parcours

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 4600

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 230

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger,
Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de
professionnalisation
au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du
Développement
personnel

2,5 jours

Parcours JD

5 modules : Valeurs et performances,
VISA, Facil, Apprendre à apprendre,
Influence et dynamique
Nouveau module 2026 : Boussole

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

Les forums sont des formations présentielles 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 du 7 au 9 octobre 2026.

La formation professionnelle*



Les dispositifs du CJD**

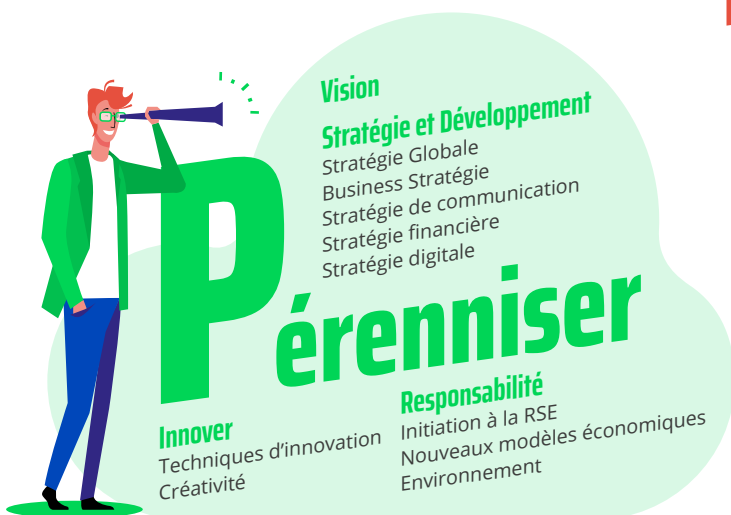
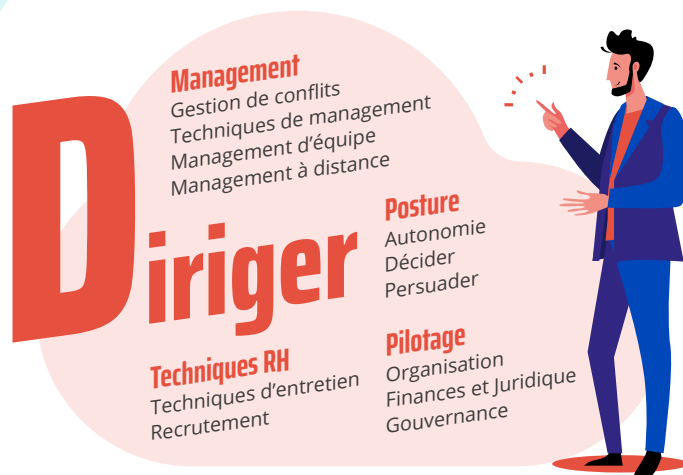


* Vous pouvez vous adresser à votre OPCO pour des prises en charge possibles sur ces formations.

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

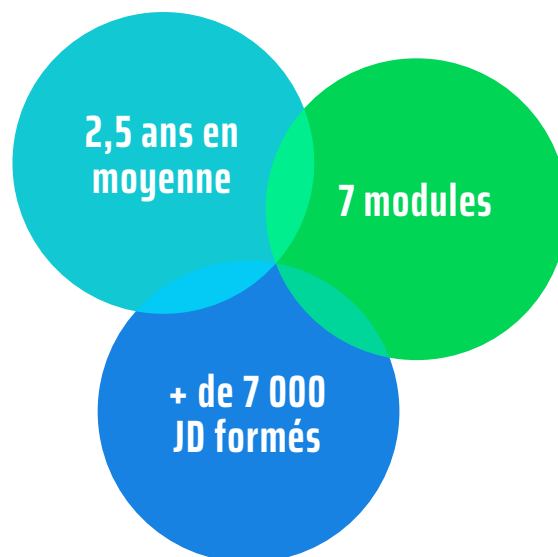
3 • Notre catalogue de formations pour les forums formation

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

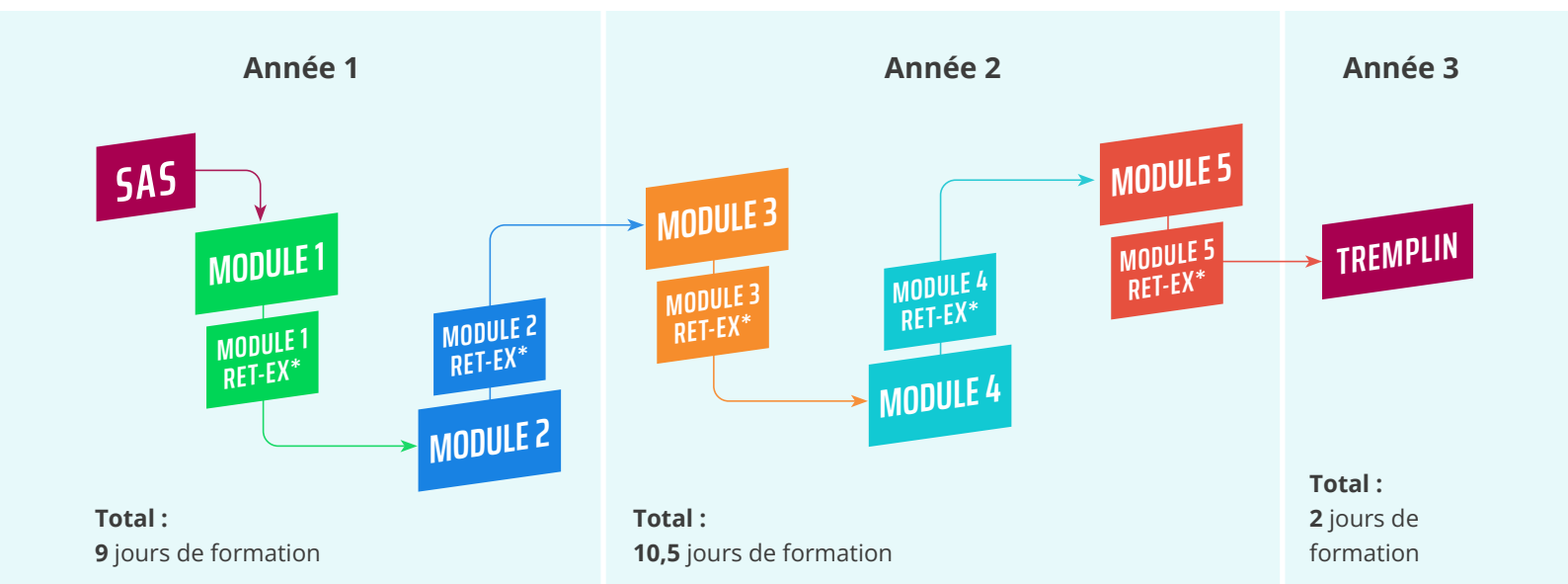


4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



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 : <https://formation.cjd.net/copernic> et nous contacter sur copernic@cjd.net

5 • Parcours JD

Ces modules sont animés par des JD, formés à cet effet. Ils sont 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 :

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.



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 !



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

Boussole



Le nouveau module du Parcours JD :

Si VP lance le futur JD dans sa transformation personnelle, BOUSSOLE l'embarque pour traduire les convictions du CJD en actions concrètes dans son entreprise. 2 jours pour cartographier son écosystème, identifier ses premiers impacts mesurables, et repartir avec un plan d'action connecté aux commissions et formations CJD.

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Bonne nouvelle ! Tu as la possibilité de choisir le paiement en prélèvement SEPA et le prélèvement n'aura lieu que 45 jours avant la formation :



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 vœux, **remplis le formulaire avec tes choix**

4

La région t'enverra un mail pour t'informer de la validation de tes vœux. Tu devras **finaliser et payer sur le site**. Mais bonne nouvelle ton prélèvement SEPA ne se fera que 45 jours avant la formation !

5

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



2 • Process d'inscription

ÉTAPE 1

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

ÉTAPE 2

Sois à jour de ta cotisation CJD au minimum 30 mn avant la date d'ouverture des inscriptions, sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 3

Indique tes vœux de formation sur le formulaire reçu par mail.

Pour les JD : La clôture des vœux est le 30/09/2026, et la validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF le 01/10/2026.

ÉTAPE 4

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

⚠ ATTENTION : Une fois informé.e de la ou les formations validées en réunion de concertation, **TU ES ENGAGÉ.E ET TU DOIS T'INSCRIRE.**

En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent :

Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à cjd-cidf@cjd.net et à ton RFS.

- **100 % TTC** de frais si le désistement intervient **15 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **50 % TTC** de frais si le désistement intervient entre **16 et 30 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **Néant** si le désistement intervient plus de **30 jours calendaires** avant le début de la formation.

ÉTAPE 5

À toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par la région sur <https://formation.cjd.net/>

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, et la convocation.

Tu recevras une facture d'acompte 15 jours après ton prélèvement si tu as payé en SEPA ou dès ton inscription si tu as choisi le paiement CB ; Enfin, à l'issue de la formation, ta facture définitive, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

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



3 • 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 ?

[Financer ma formation](#)

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

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

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

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

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

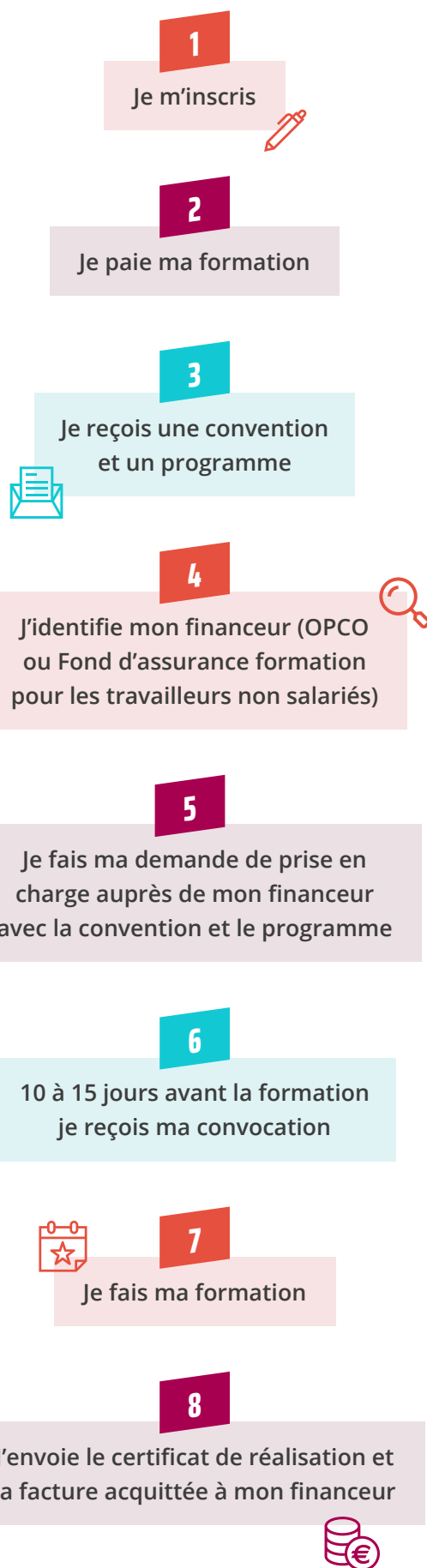
[Liste des opérateurs de compétences](#)

Établir un devis

Tu peux établir un devis en toute autonomie si besoin.

Facture d'acompte

Tu recevras une facture d'acompte dès ton inscription si tu paies en CB ou 15 jours après ton prélèvement si tu choisis le SEPA.



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

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

04 FORUM FORMATIONS

Retrouve le détail
des Cursus p. 20

MEMENTO 2026-2027

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation 1^{er} inscrit = 1^{er} servi

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes
choix de
formation

FORUM PARCOURS D'OCTOBRE

8 • 9 octobre 2026

Dourdan

Formation	Cursus	Formateur
● VP		Animateur JD
● VISA+		Animateur JD
● AAA - Apprendre à apprendre		Animateur JD
● FACIL		Animateur JD
● Influence et Dynamique		Animateur JD
● Boussole		Animateur JD

FORUM JD DE NOVEMBRE

26 • 27 novembre 2026

Tours

● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1		Marion LLOPIS
● L'écoute active et profonde de soi-même et des autres		Thomas GIRAUD
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures		Nicolas BOURADA
● LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale		Jean-Luc KONING
● Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise		Christophe VERET
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®		Stéphane JASMIN
● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients		Jérôme IAVARONE
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique		Stéphane GAUTHIER

FORUM JD DE JANVIER

28 • 29 janvier 2027

Fontainebleau-Ury

● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown		Lucie PASCUTTO
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI
● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)		Isabelle PARRA
● Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques... et vous !		Hervé SUZANNE
● Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)		Olivier LAVAL
● Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles		Jérôme BRISEBOURG
● Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC
● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité		Grégory CAMUS Xavier LESUEUR

Se construire Diriger Pérenniser Rayonner Parcours

Coche tes
choix de
formation



**FORUM JD
DE MARS**
18 • 19 mars 2027
Reims

Formation	Cursus	Formateur
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2		Alain HUMBERT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT
Diriger dans la tempête - L'art de rester calme au cœur de l'action		Nathan OBADIA
Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence		Frédérique MONJOURNAL
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE-REDDAT
L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients		Jérôme IAVARONE
Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS
Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu		Alexandra HUMMER
Maîtrisez l'art oratoire		Paul WILLIATTE



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

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



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



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



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

Clique sur une formation pour accéder à son programme



FORUM PARCOURS

8 - 9 OCTOBRE 2026



Ouverture des inscriptions
le 27 août 2026 à 9h

DOURDAN

Retrouve
le détail des
Cursus p. 20

PARCOURS			TARIF TTC
VP		Animateur JD	390 €
GAD		Animateur JD	390 €
VISA+		Animateur JD	390 €
AAA		Animateur JD	390 €
FACIL		Animateur JD	390 €
Influence et Dynamique		Animateur JD	390 €
NEW Boussole		Animateur JD	390 €



FORUM JD

26 - 27 NOVEMBRE 2026

Ouverture des inscriptions
le 27 août 2026 à 9h

Tours

Retrouve
le détail des
Cursus p. 20

SE CONSTRUIRE

					TARIF HT
Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1				Marion LLOPIS	1 095 €
L'écoute active et profonde de soi-même et des autres				Thomas GIRAUD	1 095 €
Profilier-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures				Nicolas BOURADA	1 095 €
LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale				Jean-Luc KONING	1 095 €
Oser le conflit				Laurent QUIVOGNE	1 095 €

DIRIGER

					TARIF HT
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)				Richard ABAD	1 125 €
Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise				Christophe VERET	1 095 €
Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®				Stéphane JASMIN	1 095 €

PERENNISER

					TARIF HT
L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients				Jérôme IAVARONE	1 095 €
NEW Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique				Stéphane GAUTHIER	1 095 €



FORUM JD

28 - 29 JANVIER 2027

Ouverture des inscriptions
le 27 août 2026 à 9h

Fontainebleau-Ury

Retrouve
le détail des
Cursus p. 20

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown		Lucie PASCUTTO	1 095 €
L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI	1 095 €
Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)		Isabelle PARRA	1 095 €
Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques... et vous !		Hervé SUZANNE	1 095 €
NEW Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	1 095 €

DIRIGER

TARIF HT

Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)		Olivier LAVAL	1 125 €
NEW Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles		Jérôme BRISEBOURG	1 095 €
Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC	1 095 €

PERENNISER

TARIF HT

NEW Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité		Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	1 315 €
--	--	---------------------------------	---------



FORUM JD

18 - 19 MARS 2027

Ouverture des inscriptions
le 27 août 2026 à 9h

Reims

Retrouve
le détail des
Cursus p. 20

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2			Alain HUMBERT	1 095 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1			Jean-Pierre AUGAT	1 095 €
NEW Diriger dans la tempête - L'art de rester calme au cœur de l'action			Nathan OBADIA	1 095 €
NEW Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence			Frédérique MONJOURNAL	1 095 €

DIRIGER

TARIF HT

Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)			Richard ABAD	1 125 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Construire et transmettre son projet d'entreprise			Bruno BOLLE-REDDAT	1 095 €

PERENNISER

TARIF HT

L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients			Jérôme IAVARONE	1 095 €
Construire sa performance commerciale			Alain MULERIS	1 095 €

RAYONNER

TARIF HT

NEW Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu			Alexandra HUMMER	1 095 €
Maîtrisez l'art oratoire			Paul WILLIATTE	1 095 €

05 CURSUS BY CJD CIDF

Les Coursus c'est quoi ?

C'est un **nouveau classement des formations** pour sélectionner autrement les formations à suivre.

Combien de Coursus y-a-t-il ?

Il y a **8 Coursus JD** de créés qui sont détaillés ci-contre.

Pourquoi proposer des « Coursus JD » ?

Pour permettre à chaque JD de sélectionner ses formations en partant de sa problématique et de son besoin.

Chaque cursus répond à une problématique et regroupent les formations programmées sur l'année par la région. Certaines formations peuvent ainsi se retrouver dans plusieurs cursus, répondant alors à différents besoins.

Comment retrouver les formations de chaque Coursus dans la programmation des forums formation ?

Chaque cursus dispose d'une **bande de couleur dans la colonne Coursus** dans les pages présentant les forums formations et dans le mémento.

Si par exemple, tu es intéressé par le Coursus "Les clés de la stratégie", toutes les formations comportant une bande verte font partie de ce cursus.

Retrouve ainsi facilement à chaque forum formation les formations en rapport avec le Coursus dont tu as besoin.

Code couleur de chaque cursus

1

Création d'entreprise

Pour les JD venant de créer leur entreprise, il y a moins de 2 ans, une sélection de formation indispensable.

2

Mon 1^{er} salarié et plus

Tu es prêt à embaucher ton 1^{er} salarié ? Tu as déjà des salariés cependant tu sens le besoin de te former sur la partie RH ? Voici une liste de formation à suivre pour t'accompagner lors de ce cap important dans la vie de ton entreprise.

3

Les clés de l'organisation opérationnelle

Toutes les formations présentes au catalogue portant sur l'organisation et la technicité et faisant partie de la gestion opérationnelle de l'entreprise.

4

Les clés de la stratégie

Toutes les formations présentes au catalogue portant sur la gestion stratégique de l'entreprise (pilotage, finance, leadership, etc.).

5

Les incontournables du nouveau JD

Les formations incontournables pour tous les nouveaux JDs ou JDs de moins de 3 ans.

6

Les incontournables du JD expérimenté

Les formations incontournables pour les JDs de plus de 3 ans ou ayant déjà suivi de nombreuses formations.

7

Un nouvel élan : réflexion, reconstruction et reconversion

En pleine phase de questionnement sur la suite de l'entreprise ou personnelle, ces formations te permettront d'approfondir ta réflexion.

8

Mon développement personnel

Ensemble des formations programmées en rapport avec le développement personnel du dirigeant qui permettent de continuer à grandir et à se questionner.



FORMATIONS PAR CURSUS



RAPPEL DES PILIERS

- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner
- Parcours

1 CRÉATION D'ENTREPRISE

Pour les JD venant de créer leur entreprise, il y a moins de 2 ans, une sélection de formations indispensables.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT				×
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1	Marion LLOPIS		×		
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2	Alain HUMBERT				×
● L'écoute active et profonde de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		×		
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET		×		
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC			×	
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®	Stéphane JASMIN		×		
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER				×
● AAA - Apprendre à apprendre	Animateur JD	×			

2 MON 1^{ER} SALARIÉ ET PLUS

Tu es prêt à embaucher ton 1^{er} salarié ? Tu as déjà des salariés cependant tu sens le besoin de te former sur la partie RH ? Voici une liste de formation à suivre pour t'accompagner lors de ce cap important dans la vie de ton entreprise.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT				×
● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)	Isabelle PARRA			×	
● L'écoute active et profonde de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		×		
● LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Jean-Luc KONING		×		
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA		×		
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC			×	
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®	Stéphane JASMIN		×		
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		

3 LES CLÉS DE L'ORGANISATION OPÉRATIONNELLE

Toutes les formations présentes au catalogue portant sur l'organisation et la technicité et faisant partie de la gestion opérationnelle de l'entreprise

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT				×
● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)	Isabelle PARRA			×	
● LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Jean-Luc KONING		×		
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA		×		
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET		×		
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC			×	
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR			×	
● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE		×		×
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATTE				×

4 LES CLÉS DE LA STRATÉGIE

Toutes les formations présentes au catalogue portant sur la gestion stratégique de l'entreprise (pilotage, finance, leadership, etc.)

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Diriger dans la tempête - L'art de rester calme au cœur de l'action	Nathan OBADIA				×
● Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL				×
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste CANAZZI			×	
● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO			×	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE		×		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD		×		×
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)	Olivier LAVAL			×	
● Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG			×	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				×
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR			×	
● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE		×		×
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATTE				×
● AAA - Apprendre à apprendre	Animateur JD	×			
● Boussole	Animateur JD	×			
● FACIL	Animateur JD	×			
● VISA+	Animateur JD	×			

5 LES INCONTOURNABLES DU NOUVEAU JD

Les formations incontournables pour tous les nouveaux JDs ou JDs de moins de 3 ans.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT				×
● Je reprends mon temps en main (Gestion du temps)	Isabelle PARRA			×	
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste CANAZZI			×	
● L'écoute active et profonde de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		×		
● LeviMensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Jean-Luc KONING		×		
● Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques... et vous !	Hervé SUZANNE			×	
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA		×		
● Analyser les bilans, cerner les forces et faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET		×		
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®	Stéphane JASMIN		×		
● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR			×	
● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE		×		×
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATTE				×

6 LES INCONTOURNABLES DU JD EXPÉRIMENTÉ

Les formations incontournables pour les JDs de plus de 3 ans ou ayant déjà suivi de nombreuses formations.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1	Marion LLOPIS		×		
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2	Alain HUMBERT				×
● Diriger dans la tempête - L'art de rester calme au cœur de l'action	Nathan OBADIA				×
● Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL				×
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur	Baptiste CANAZZI			×	
● L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO			×	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE		×		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD		×		×
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)	Olivier LAVAL			×	
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre !®	Stéphane JASMIN		×		
● Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG			×	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				×
● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR			×	
● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE		×		×
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
● Communication digitale à l'ère de l'IA : du message au contenu	Alexandra HUMMER				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATTE				×
● AAA - Apprendre à apprendre	Animateur JD	×			
● FACIL	Animateur JD	×			
● Influence et Dynamique	Animateur JD	×			
● VISA+	Animateur JD	×			

7 UN NOUVEL ÉLAN : RÉFLEXION, RECONSTRUCTION ET RECONVERSION

En pleine phase de questionnement sur la suite de l'entreprise ou personnelle, ces formations te permettront d'approfondir ta réflexion.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1	Marion LLOPIS		×		
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2	Alain HUMBERT				×
● Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL				×
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD		×		×
● AAA - Apprendre à apprendre	Animateur JD	×			

8 MON DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Ensemble des formations programmées en rapport avec le développement personnel du dirigeant qui permettent de continuer à grandir et à se questionner.

Formation	Formateur	Oct.	Nov.	Janv.	Mar.
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT				×
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 1	Marion LLOPIS		×		
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! Niveau 2	Alain HUMBERT				×
● Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL				×
● L'écoute active et profonde de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		×		
● Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques... et vous !	Hervé SUZANNE			×	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE		×		
● Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures	Nicolas BOURADA		×		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD		×		×
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)	Olivier LAVAL			×	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				×
● AAA - Apprendre à apprendre	Animateur JD	×			

06 TES CONTACTS EN RÉGION



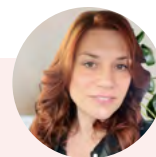
Julien POULAIN
RFR Centre Île-de-France
julien.poulain@cjd.net



Guillaume BOUTIN
RFR Centre Île-de-France
guillaume.boutin@cjd.net



Jessica MONTI
RPR Centre Île-de-France
jessica.monti@cjd.net



Gaëlle CHASLE
Chargée de mission formation
Etape et Coordinatrice région
gaelle.chasle@cjd.net



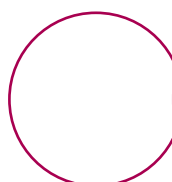
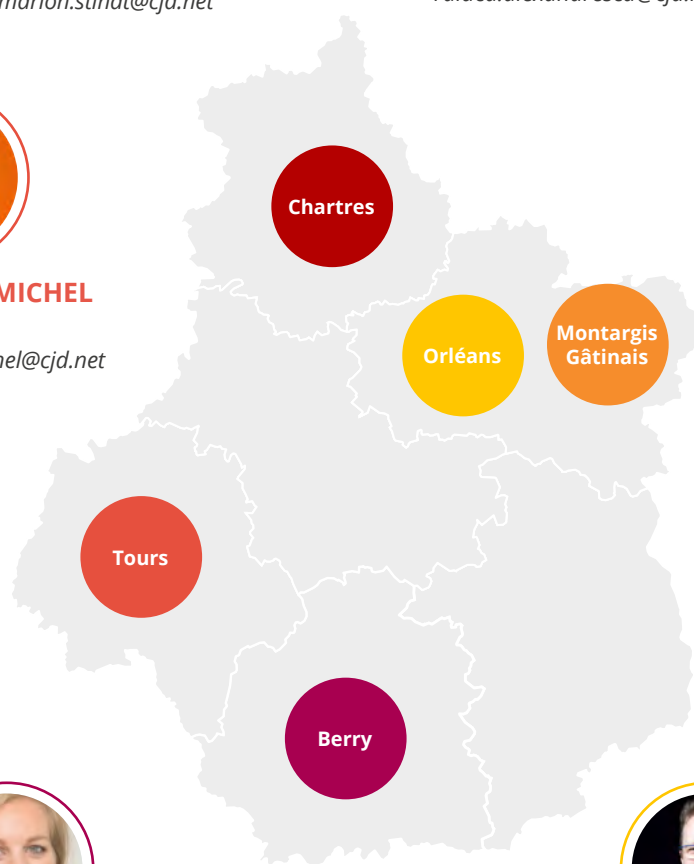
Cédric BRAVARD & Marion STINAT
Chartes Chartes
cedric.bravard@cjd.net marion.stinat@cjd.net



Raluca ALEXANDRESCU & Frédéric PARQUET
Montargis-Gâtinais Montargis-Gâtinais
raluca.alexandrescu@cjd.net frederic.parquet@cjd.net



Angélique GUERIN & Ludovic MICHEL
Tours Tours
angelique.guerin@cjd.net ludovic.michel@cjd.net



Marie MOTTE & Alix GRAVIER
Berry Berry
marie.motte@cjd.net alix.gravier@cjd.net



Jean-Baptiste MASUREL & Isabelle SALLE
Orléans Orléans
jean-baptiste.masurel@cjd.net isabelle.salle@cjd.net



Jean-Marc SEGUI & Christophe KUHNER

Hauts-de-Seine

jean-marc.segui@cjd.net

Hauts-de-Seine

christophe.kuhner@cjd.net



Sébastien PEROCHEAU

Paris

sebastien.perocheau@cjd.net



Ruddy LUCE

Paris-Bièvre

ruddy.luce@cjd.net



Aurélien GAUMART

Val-de-Marne

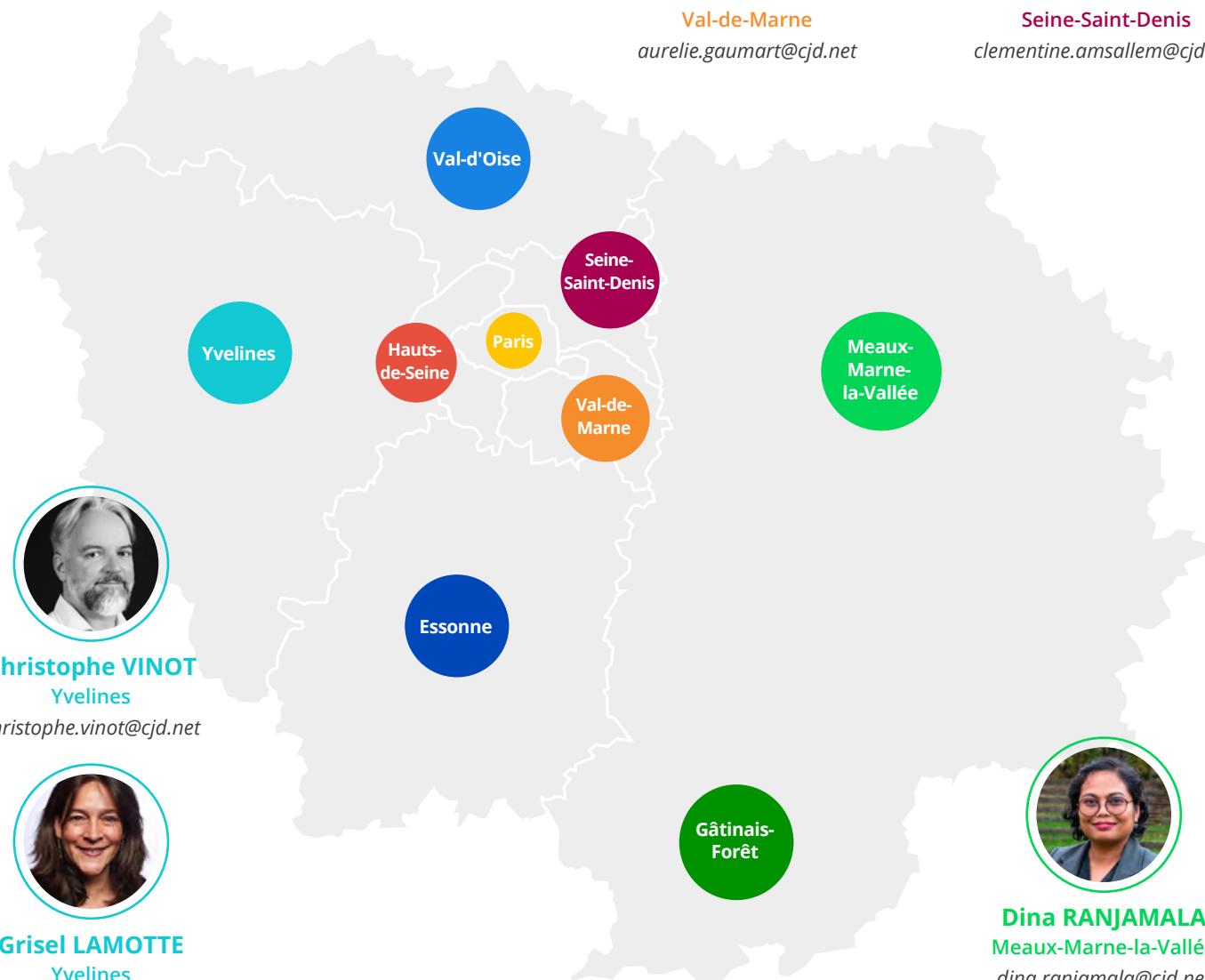
aurelie.gaumart@cjd.net



Clémentine AMSALLEM

Seine-Saint-Denis

clementine.amsallem@cjd.net



Christophe VINOT

Yvelines

christophe.vinot@cjd.net



Grisel LAMOTTE

Yvelines

grisel.lamotte@cjd.net



Dina RANJAMALA

Meaux-Marne-la-Vallée

dina.ranjamala@cjd.net



Coraline LAMOUR & Alexandra PICHONAZ

Val d'Oise

caroline.lamour@cjd.net

Val d'Oise

alexandra.pichonaz@cjd.net



Philippe MONREAL

Essonne

philippe.monreal@cjd.net



Gauthier VAN DEN HOVE

Gâtinais-Forêt

gauthier.vandenhove@cjd.net

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1



#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Venez (comme 900 JD et collaborateurs que j'ai formés avec toujours autant de plaisir) découvrir de manière ludique ce fabuleux outil utilisé par plus de 150 000 personnes en France : la Process Com® : **6 types de personnalité, un langage simple, et des clés immédiatement utilisables** dans la vie de tous les jours, au travail ou à titre personnel.



OBJECTIFS

- Mieux me connaître (comportement, attentes, zones de confort et de risque) ;
- Identifier le profil de mes interlocuteurs ;
- Adapter mon comportement et ma communication à l'autre ;
- Développer ma flexibilité relationnelle, en étant plus à l'aise face à chaque interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout manager ou collaborateur en entreprise souhaitant développer la qualité de sa communication (tout le monde !)

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

- Connaître le modèle et les 6 profils de la méthodologie Process Com® (PCM) ;
- Identifier chaque type de personnalité (manière de fonctionner et de communiquer, besoins et attentes, relation avec les autres, ...).

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

- Jouer les différents profils d'interlocuteurs pour mieux les comprendre (« Vis ma vie ! ») ;
- Adapter sa communication ;
- Communiquer plus efficacement : avoir les bons mots au bon moment !



par Jean-Pierre
AUGAT

Jean-Pierre AUGAT est un animateur de plus de 80 formations sur les thèmes de l'écoute active et de la process com au CJD depuis 15 ans. La communication est la base de tout. C'est le sens d'Ax'aura : l'axe que je vise, c'est le développement de mon aura et de mon influence positive sur les situations et les personnes pour viser l'harmonie et éviter les conflits, dans ma vie personnelle et professionnelle.

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

- Comprendre les besoins et attentes de mon interlocuteur (les besoins psychologiques - ce qui le fait marcher ou le motive ; comment les détecter, comment les satisfaire) ;
- Individualiser et rendre plus efficace chacune de mes relations.

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

- Prendre la parole de manière efficace ;
- Vendre et argumenter de manière personnalisée ;
- Animer et gérer un groupe de personnes différentes...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à de nombreux jeux de rôles et mises en situations, concrets et ludiques. Vous allez être acteur de votre formation, animer, jouer au théâtre. Vous allez également vous inspirer de vidéos conçues spécialement pour cette formation.

Prérequis

Aucun, sinon être prêt à mieux se connaître, se dévoiler et accepter le regard de l'autre (en bref, être JD !).

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

- 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.



par **EcloHésion**

Alain HUMBERT, Hervé MOREL et Marion LLOPIS.

Alain Humbert est ingénieur de formation. Il a fondé EcloHésion en janvier 2002, un cabinet expert en management efficace qui donne le sourire. Le management de soi-même pour ensuite être exemplaire dans le management de son équipe. Il intervient dans les forums CJD depuis 2006.

Les intervenants d'EcloHésion ont tous été DRH, DG ou cadres dirigeants, y compris à l'international. Certains ont même été JD et / ou membres de clubs APM.

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

Être prêt à être challengé dans ses convictions.

NEW

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

NIVEAU 2

#Gestion du doute #Compassion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez suivi la formation « être un aimant à succès, ça s'apprend » et vous vous dites ...

- Oui, j'ai expérimenté et vu que ces outils fonctionnent. Pourtant, j'ai l'impression que dans certains domaines, même si j'applique les outils, ça tourne en boucle et je n'arrive pas à réussir pleinement.
- Je n'arrive pas toujours à voir les signes ou à pleinement exploiter mon intuition. Du coup, je ne sais pas si je prends les bonnes décisions et cela génère des angoisses à priori et souvent des déceptions à postériori.



OBJECTIFS

En sortant de cette formation...

- Je comprends mieux pourquoi dans certains domaines, je tournais en rond et surtout j'ai les clés pour en sortir. J'ai des outils pour cultiver un état d'être encore plus positif et des solutions pour dépasser mes gros blocages.
- J'ai appris et pratiqué des nouvelles techniques pour monter mon niveau vibratoire et activer ainsi plus facilement la loi d'attraction.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

- Ne pas comprendre les raisons de ses échecs récurrents
- Ne pas réussir comme il voudrait, surtout sur des sujets qui lui tiennent à cœur
- Appliquer la loi d'attraction mais de ne pas la voir fonctionner comme vous le souhaiteriez

Programme

JOUR 1 • Matin

- S'ouvrir à la composition et au fonctionnement de l'univers tel qu'il est enseigné et transmis depuis des milliers d'années
- Découvrir les fondements scientifiques (physique quantique et neurosciences) de ce fonctionnement

JOUR 1 • Après-midi

- S'ouvrir et approfondir sa compréhension de l'interaction de l'être humain avec l'univers (Notion de conscience individuelle)
- Pratiquer la pleine conscience afin d'identifier plus facilement son état d'être et de pouvoir appliquer plus rapidement les outils transmis dans la formation *Aimant à succès – Niveau 1*



par EcloHésion

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

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.

JOUR 2 • Matin

- Découvrir et pratiquer une technique de transformation qui rend plus réceptif à voir et saisir les messages : l'émerveillement.
- Définir et clarifier ses demandes de signes selon 3 méthodes, ainsi que la manière de mieux interpréter les réponses ainsi que sa propre intuition de façon à aider le dirigeant dans ses prises de décision
- Découvrir puis pratiquer sur une situation de vie professionnelle une technique antidote au besoin de contrôle, une des raisons qui bloque la fluidité de la connexion à l'univers et donc freine l'atteinte des objectifs et la réalisation des rêves.

JOUR 2 • Après-midi

- Découvrir et pratiquer sur une situation de vie professionnelle un antidote au jugement de soi et des autres, ce qui perturbe les relations managériales et entame la confiance en soi.
- Découvrir et pratiquer sur une situation de vie professionnelle un antidote au doute et à l'inquiétude, les 2 poisons de la prise de responsabilité et de l'affirmation de soi en management et en prise de décision.

Méthode et outils pédagogiques

- Vous visionnerez et lirez plusieurs vidéos et articles de scientifiques et de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons
- Vous pratiquerez sur vos défis de vie actuel, seul ou à deux, toutes les techniques proposées et une grande place sera laissée aux partages en grand groupe.
- Vous bâtissez au fur et à mesure 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.
- Nous vous transmettons une abondante bibliographie et vidéo-thèque dans les domaines scientifiques et pratiques.

Prérequis

- Être prêt à être challengé dans ses convictions
- Avoir assisté à la formation *Devenir un aimant à succès, ça s'apprend – Niveau 1*

DIRIGER DANS LA TEMPÊTE - L'ART DE RESTER CALME AU COEUR DE L'ACTION 🌶️

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} DEMI-JOURNÉE :

Comprendre le fonctionnement des réflexes de survie du système nerveux et leurs manifestations physiologiques. Savoir discerner ses propres effets somatiques, émotionnels et mentaux dans des situations professionnelles vécues.

2^e DEMI-JOURNÉE :

Expérimenter des pratiques de régulation somatique issues notamment des arts martiaux pour ré-équilibrer le système nerveux, clarifier l'esprit et ainsi faciliter la prise de décision en tant que dirigeant. Apprendre à décrypter le message d'une émotion pour remettre du sens, affiner sa vision de chef d'entreprise et passer d'un mode « réagir contre » à un mode « agir pour ».

3^e DEMI-JOURNÉE :



par **Nathan
OBADIA**

Ingénieur de formation initiale, Nathan Obadia est également instructeur d'arts martiaux depuis 20 ans.

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

En 2019, il décide de se former à la psychothérapie en suivant le cursus de Thérapie du Lien et des Mondes Relationnels, puis de la Thérapie sensorimotrice, deux approches thérapeutiques centrées trauma.

Il publie en mai 2024 son premier livre aux Editions du Seuil: *Le Pouvoir du Suricate*, Apprivoiser nos peurs pour traverser ce siècle.

Pratique de la « self compassion » pour éviter d'accumuler jugements ou culpabilité, dans le but d'incarner et assumer pleinement sa posture professionnelle. S'entraîner à récupérer après des moments d'intensité de stress pour récupérer de l'énergie ou maintenir le cap dans les moments de « marathon professionnel ».

4^e DEMI-JOURNÉE :

Prendre conscience des ressources accessibles et intégrées qui permettent la sécurité intérieure. Expérimenter le pouvoir de la gratitude pour améliorer les relations interpersonnelles et l'ambiance au sein des équipes. Mettre en place un plan d'action pour intégrer les différents concepts abordés dans son quotidien de dirigeant.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun. Il est préférable d'arriver en tenue confortable pour bouger et faire un peu d'activité physique, avec si possible un tapis de yoga/ gym.

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps



Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà demandé si vous étiez toujours débordé parce que vous étiez mal organisé ou parce que vous aviez trop de travail ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé menacé par un divorce ou un burnout à cause de votre charge de travail sans savoir comment vous en sortir ?

Ça vous arrive d'avoir peur de passer trop de temps sur les brouilles et pas assez sur les choses réellement importantes ?

Vous n'aimeriez pas arriver à dire « non ! » plus souvent tout en restant bienveillant ?

Et les mails ! Savez-vous qu'il existe un protocole simple de traitement qui fait gagner un temps pas possible ?



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

- Vous allez gagner au minimum 4 heures par semaine et souvent plus que ça ;
- Vous avez identifié vos valeurs prioritaires et vous savez comment aligner vos temps privé et pro avec elles ;
- Vous serez beaucoup plus souvent serein et en contrôle de votre temps: votre organisation personnelle vous protège mieux des urgences, des interruptions et des imprévus et vous permet de les gérer astucieusement quand ils surviennent. Vous allez renvoyer autour de vous une image et une réputation de fiabilité et d'efficacité ;
- Vous équilibrerez mieux vie privée et vie professionnelle et vous allez consacrer plus de temps à des projets importants pour vous ;
- Vous pratiquerez ce fameux protocole de traitement des mails qui va vous décoiffer.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Se sentir débordé / De ne pas voir ses proches car trop pris.e par le travail / De ne pas pouvoir se consacrer du temps pour lui / elle ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Reprendre son temps en main / Gagner quelques heures par semaine / Ne plus travailler les week-ends ou tous les soirs après dîner.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comprendre pourquoi il est impossible de gérer le temps et savoir qu'en faire ;
- Découvrir l'importance et l'utilité d'avoir son propre référentiel de bonne utilisation de son temps privé et pro grâce à une histoire racontée par le formateur ;
- Identifier et prioriser ses propres valeurs grâce à 3 exercices (regard croisé et marche socratique).



par EcloHésion

Alain HUMBERT, Hervé MOREL, Laurent PELLET, Philippe LE STRAT, Frédérique DUTOUR, Gaëlle LOZE.

Alain Humbert est ingénieur de formation. Il a fondé EcloHésion en janvier 2002, un cabinet expert en management efficace qui donne le sourire. Le management de soi-même pour ensuite être exemplaire dans le management de son équipe. Il intervient dans les forums CJD depuis 2006.

Les intervenants d'EcloHésion ont tous été DRH, DG ou cadres dirigeants, y compris à l'international. Certains ont même été JD et / ou membres de clubs APM.

JOUR 1 • Après-midi

- Pratiquer un outil qui permettra de jeter les premières pistes d'un meilleur alignement valeurs – buts privés et pros ;
- Comprendre l'utilité et pratiquer le diagramme de Gantt ;
- Pratiquer l'outil d'optimisation des récurrences sur son propre cas pro ;
- Découvrir l'outil de gestion des micro-tâches (brouilles).

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 bluffante 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 clients.
- 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 lesquelles 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
- Un « nuancier » qui regroupe tous les outils vus pendant la formation sous un format pratique et ergonomique
- 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.

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 intérieure 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, Bâilleur, 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.

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

#Art du questionnement #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La **capacité d'analyse et la pensée critique (Critical thinking and analysis)** sont en **3^e position des compétences essentielles 2022 selon le World Economic Forum**. Considérées comme puissant outil de management, ces compétences permettent d'accroître la valeur de l'argumentation et du débat en allant au cœur du sujet et en responsabilisant les interlocuteurs.



OBJECTIFS

Cette formation s'adresse à celles et ceux qui constatent :

- Une tendance à ronronner dans des habitudes qui ne sont plus questionnées.
- Une tendance à ne pas remettre en question leurs croyances, qu'elles soient ou non profondes.
- Une tendance des équipes à manquer d'engagement et de responsabilisation.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers, consultants, commerciaux, facilitateurs, coach.

Programme

JOUR 1 • Matin

La posture du questionneur : une posture de réflexivité

- Questions ouvertes & Questions fermées ;
- Résonnance affective de la question chez l'interlocuteur ;
- Niveaux d'écoutes du questionneur ;
- Questionner la forme et le fond ;
- Notions de métacommunication ;
- Reconnaître son attitude naturelle pour la déconstruire ;
- Exercices basés sur des « scènes exemples », des quizz et des mises en pratiques.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse des énoncés - Introduction à la notion d'inférence logique

- Comprendre la notion « d'effet recherché » ;
- Les trois niveaux désautomatisation de l'interlocuteur ;
- Identifier avec précision ce qu'est une inférence logique dans le champ des questions possibles ;
- Exercices basés sur des expériences et des mises en scène.



par Baptiste
CANAZZI
et Noetic Bees

Philosophe d'entreprise, je suis spécialiste du discernement. Je vous forme à « l'art de poser de bonnes questions ». Car le discernement commence par la qualité des questions que l'on pose, ou que l'on se pose. Ma promesse : un meilleur discernement pour de meilleures décisions.

JOUR 2 • Matin

Poser des questions à fortes valeurs ajoutées sur des énoncés

- La notion d'opérateur de questionnement ;
- Exercices et mises en pratiques sur des énoncés issus du monde du travail.

JOUR 2 • Après-midi

Utiliser les questions à forte valeurs ajoutées dans le cadre d'un échange

- Mises en situation : débats sur des sujets de société & des sujets d'entreprise ;
- Évaluation théorique des acquis ;
- Évaluation pratique des acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Des entraînements basés sur des expériences et des mises en situation afin de les ancrer dans leur vécu et de leur permettre d'apercevoir l'utilisation de la technique dans leur contexte. Alternance d'exercices et d'explications/précisions théoriques dans un accroissement régulier des difficultés.

L'acquisition ou l'amélioration des compétences sont appréciées tout au long du parcours et en fin de formation.

Méthodes utilisées : exercices, mises en situation, autoévaluation et évaluation par les pairs (feedbacks).

Prérequis

Exercer une activité managériale.

Être en situation de relation client.

Être dans une équipe « libérée » ou « auto-organisée ».

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

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matinée

LÂCHER PRISE SANS LAISSER TOMBER

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

JOUR 1 • Après-midi

SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ET LEVER LES FREINS

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



par **Lucie
PASCUTTO**

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

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

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

JOUR 2 • Matinée

LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU RECU

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

JOUR 2 • Après-midi

LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

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

- Connaître 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

L'ÉCOUTE ACTIVE ET PROFONDE, DE SOI-MÊME ET DES AUTRES

#Écoute active #Connaissance de soi



par Thomas
GIRAUD

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savoir écouter peut changer votre vie, et la sienne. Car écouter l'autre c'est le révéler. Et vous connecter à votre voix intérieure, c'est assumer votre singularité en vous libérant des croyances, jugements et peurs. La bonne nouvelle ? Ecouter est une compétence. Venez vous entraîner !



OBJECTIFS

- Définir ce que recouvre l'écoute active ;
- Développer une qualité d'écoute qui minimisent les filtres d'interprétation et de jugement ;
- Être capable d'organiser une réunion collective permettant l'expression pleine et entière individuelle dans une démarche de co-construction ;
- Identifier et décrypter les signes non-verbaux pour adapter son écoute ;
- Identifier les émotions et les croyances dans un dialogue pour comprendre le sous-jacent de la pensée de l'autre ;
- Pratiquer la prise de décision en écoutant intérieurement vos convictions profondes

Dans cette formation, la posture de coach de Thomas Giraud lui permet de créer un lien individuel avec chacun afin d'identifier les freins à une écoute pleine et entière. Les expérimentations qu'ils proposent permettent de vivre et ressentir concrètement les différents niveaux de qualité dans l'écoute.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers et dirigeants prêts à expérimenter un parcours corporel (respiration, visualisation) pour se connecter à son écoute profonde.

Programme

JOUR 1 • Matin

Posture

Inclusion / attentes / règles du jeu / exercice d'écoute de soi et des autres.

Les filtres de la non-écoute.

L'écoute neutre grâce au calme intérieur :

- 5 outils pour favoriser ce calme.

JOUR 1 • Après-midi

L'écoute empathique :

- Travail sur la connexion au « prince » chez l'autre ;
- Trouver sa juste place grâce au concept original d'empathie dissociée.

L'écoute intérieure pour davantage écouter son intuition :

- Entraînement sur un coaching de décision.

Thomas GIRAUD est exécutif coach, praticien en hypnose et préparateur mental auprès de sportifs de haut niveau au sein de la communauté Soyez P.R.O. Il place au cœur de son approche la connaissance de soi, la gestion des émotions et un travail corporel sur les ressentis intérieurs pour mieux se connecter à soi-même et agir en conscience et en liberté.

JOUR 2 • Matin

Technique

Écoute de soi et centration grâce à une marche en pleine conscience

Les leviers pour favoriser l'ouverture de l'autre :

- Cadre, règles, les tryptique inclusion-contrôle-ouverture ;
- La gestion de la proxémie ;
- La synchronisation (outil issu de la PNL).

L'art de poser des questions puissantes.

Écouter n'est pas se faire « balader » ou comment recadrer une conversation.

JOUR 2 • Après-midi

Au-delà des mots, décrypter le langage non-verbal (et découvrir le sien grâce aux autres).

Favoriser l'écoute en collectif.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance entre apports théoriques avec interaction et mises en pratique.

L'écoute active présuppose une capacité à se connecter à son propre ressenti ; de courtes sessions de pleine conscience guidées seront proposées pour favoriser cette connexion émotionnelle (le corps étant meilleur que l'esprit pour diagnostiquer l'état d'une émotion - celle-ci ayant une résonance physique).

Prérequis

Aucun.

LEVIMENSA, S'ORGANISER EN SE LIBÉRANT DE SA CHARGE MENTALE

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La méthode LeviMensa synthétise les méthodes d'organisation les plus efficaces et s'appuie sur les dernières recherches en sciences cognitives ; elle aide les dirigeants.e.s à gérer leurs actions au quotidien.



OBJECTIFS

- Améliorer la productivité et la concentration tout en réduisant le niveau de stress et la charge mentale associée,
- Régler les problèmes clés (*professionnel contre personnel*, communication, surcharges d'emails, classement, support projet),
- Reconnaître ses priorités pour faire ce qui compte à chaque instant,
- Retrouver du temps pour la stratégie et la créativité,
- Créer des automatismes et routines de productivité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise, top managers, et plus généralement toute personne qui souhaite reprendre le contrôle sur l'ensemble de ses engagements, au niveau personnel ou professionnel, pour retrouver clarté et équilibre.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Introduction
- Identifier les bonnes pratiques à mettre en place
- Cartographier les rôles de nos vies professionnelles et personnelles
- Vider le cerveau de toutes les choses à faire
- Transformer ce qui doit être fait sous forme d'actions concrètes, au but bien identifié

JOUR 1 • Après-midi

- Ranger actions et résultats en catégories appropriées, basées sur leurs meilleures circonstances de réalisation
- Atelier de mise en place : élaboration d'un outil sur mesure pour chacun des stagiaires à partir de ses outils du quotidien.
- Atelier pratique : transfert des actions et projets actuels dans l'outil selon les principes vus le matin
- Conclusion



par Jean-Luc KONING et Sabine ODIN

Jean-Luc KONING : Coach professionnel, membre de la Fédération Internationale de Coaching (ICF). Formateur en organisation personnelle et collective. Expert en exécution de la stratégie dans les entreprises. Professeur des Universités, Doctorat en Intelligence Artificielle. **Sabine ODIN** : Collaboratrice de Exec Consulting, 17 ans d'expérience dans l'industrie Arcelor Mittal - Linde - Dura - Eurotab. Ingénieure de formation, formatrice en : Ingénierie pédagogique, Animation de formations, Productivité / Efficience, Ludopédagogie.

JOUR 2 • Matin

- Création du système de classement/références
- Atelier "Inbox 0"
- La préparation de projets
- Application pratique sur 2 à 3 projets en cours

JOUR 2 • Après-midi

- Test pratique du système en conditions réelles
- Bonnes pratiques d'exécution et priorisation
- Mise en place des routines et maintenance
- Comment créer une habitude avec les micro-comportements
- Conclusion

Méthode et outils pédagogiques

Notre méthode est essentiellement pratique et participative. Chaque étape de l'atelier donne lieu à une mise en application en partant de l'activité réelle des participants, qui sont fréquemment invités à partager entre pairs. La moitié du temps de formation est consacrée à la mise en place d'un système sur-mesure, fonctionnel et directement utilisable en sortie d'atelier, créé à partir des outils utilisés au quotidien par les stagiaires.

Prérequis

Aucun.

MIEUX VENDRE, MIEUX COMMUNIQUER, MIEUX MANAGER : DES MASQUES... ET VOUS !

#Connaissance de soi #Communication

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une approche à la fois originale, prégnante et ludique ! Cette formation vous permettra de mieux comprendre la diversité des individus, et de vous situer personnellement au sein de cette diversité, dans le double but de vous y sentir plus à l'aise et d'y développer davantage d'influence.

Pour cela, nous vous présentons une méthode de reconnaissance des personnalités, mixant à la fois, sur le fond, les enseignements de sciences comportementales telles que la PNL ou l'analyse transactionnelle et, sur la forme, une pédagogie basée sur les archétypes du théâtre italien (Commedia dell'Arte).



OBJECTIFS

- Des connaissances pour améliorer son efficacité individuelle face aux enjeux relationnels de la vie en Entreprise ;
- Meilleure compréhension de notre psychologie personnelle ;
- Augmenter sa stabilité personnelle face à tout type de relation professionnelle ;
- Accroître ses capacités d'influence en comprenant mieux le fonctionnement des autres ;
- Prendre conscience de notre impact sur les autres. Comment est-on perçu ?
- Être coaché sur des difficultés concrètes rencontrées avec certains types de personnalité ;
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne exerçant des responsabilités de direction d'entreprise, de management et/ou en relation avec de la clientèle.



par Patricia BOUVARD



et Hervé SUZANNE

Patricia BOUVARD et Hervé SUZANNE sont les fondateurs d'Horizon Performance Conseil (horizonperformanceconseil.com), organisme de formation. Ils sont spécialisés dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

Programme

JOUR 1 - Matin

- Comprendre les origines de la Diversité : sur quoi celle-ci est-elle fondée ?
- Approche des différents types de personnalité : 1^{re} partie.

JOUR 1 - Après-midi

- Approche des différents types de personnalité : 2^e partie ;
- Explications et expérimentation – jeux de rôles – de chaque type de personnalité.

JOUR 2 - Matin

- Bilan de personnalité. Qui êtes-vous ? Comment les autres vous perçoivent-ils ? Quel est votre impact sur les personnes ?
- Découverte de sa dominance de personnalité ;
- Forces et faiblesses de vos capacités d'adaptation.

JOUR 2 - Après-midi

- Quels sont les fondamentaux d'une communication réussie ?
- Mieux influencer les personnalités qui vous sont difficiles - Training et coaching.

Méthode et outils pédagogiques

80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20 % d'apports théoriques.

Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe.

La créativité, le jeu.

Prérequis

Aucun.

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'enlèvement dans les conflits provoque une perte d'efficacité, perte de vigilance, perte de créativité, perte de motivation dans les entreprises.

D'un autre côté, la recherche à tout prix de l'harmonie peut conduire à éviter toute confrontation et à perdre ainsi de la créativité, du dialogue et de l'efficacité.

Cette formation vous permet de trouver le juste milieu.

- Vous craignez les conflits: mais vous savez que la confrontation est nécessaire, par exemple au travail recadrer un collaborateur ou faire valoir votre avis auprès de votre supérieur. Mais aussi à la maison face à un proche.
- Vous n'êtes pas toujours à l'aise face aux groupes: mais vous devez prendre la parole, convaincre, débattre

Je vous propose la formation "Oser le conflit" pour explorer vos freins, votre comportement face au conflit ou à la possibilité du conflit et pour gagner en résilience dans les moments difficiles.



OBJECTIFS

- Affronter sereinement les situations de conflit
- Savoir dire, savoir entendre dire griefs et compliments
- Oser la confrontation, en comprendre l'intérêt
- Dissocier conflit et violence



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toutes les personnes qui œuvrent au sein, d'entreprises désireuses d'améliorer leur fonctionnement, leur manière de résoudre leurs conflits, d'en tirer profit et d'être capables de confrontation, afin de mieux communiquer auprès de ses collaborateurs, collègues, managers ou de mieux manager ses équipes (en mode hiérarchique ou transversal).

Programme

JOUR 1 • Matin

Les fondations : nous descendons dans les profondeurs pour explorer vos éventuelles craintes ou réticences vis-à-vis du conflit.

JOUR 1 • Après-midi

Le premier étage : vos situations de conflit: nous les examinons de l'intérieur pour vous permettre de mieux les gérer.



par **Laurent QUIVOGNE**

Ma mission est de développer une culture où le conflit est un remède à la violence.

Après 15 années en tant que chef d'entreprise, je mets mon expertise au service des autres en tant que conférencier et formateur. J'accompagne dirigeants et collaborateurs à oser le conflit, à dire leurs besoins, et à faire entendre leur voix. Je suis également auteur de plusieurs ouvrages, dont « Oser le conflit, éviter la violence : pour des relations apaisées ».

Plus de 650 personnes et près de 200 entreprises ont bénéficié de mon accompagnement vers des conflits positifs. Parmi eux : Chanel, Danone, SNCF, Enedis, Crédit Agricole, EDF, Allianz, ainsi que de nombreuses PME, des indépendants et des particuliers. Je m'engage à vous transmettre des moyens concrets d'utiliser le conflit comme un outil puissant pour éviter la violence et favoriser la coopération.

JOUR 2 • Matin

Le deuxième étage : quand le conflit débouche sur la violence (à laquelle il ne s'assimile pas): que regarder, que faire ?

JOUR 2 • Après-midi

Le toit : un temps pour clôturer, pour assimiler et faire le point sur les acquis.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation fait alterner exercices, partages d'expériences et apports théoriques qui permettent de prendre du recul par rapport aux situations, d'approfondir la compréhension de ses modes de fonctionnement et d'améliorer son management. Elle s'appuie sur l'implication des participants et l'accompagnement de l'animateur.

- Exploration des freins et ressources individuelles ;
- Dynamique / partage de groupe ;
- Apports méthodologiques ;
- Ateliers et mises en situation constituent l'essentiel du temps passé.

Prérequis

Les stagiaires s'engagent à venir en formation avec des cas sur lesquels travailler, c'est-à-dire des situations de conflits professionnelles ou personnelles dans lesquelles ils souhaitent progresser.

PROFILER-MANAGER : DÉCODER LES POSTURES POUR ÉVITER LES IMPOSTURES

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avec l'approche posturale, découvrez comment décoder les postures pour révéler les vrais comportements, sans biais, sans masque. Devenez un Manager-Profilier : vous en découvrirez beaucoup sur vous-même et sur vos collaborateurs de façon précise, lucide et authentique.



OBJECTIFS

- Apprendre à lire la communication non-verbale pour ajuster son management.
- Identifier les incohérences entre discours et posture.
- Renforcer la cohésion et la confiance au sein de l'équipe.
- Gagner en impact et en authenticité dans sa communication



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui veulent arrêter de se tromper de lecture comportementale et apprendre à voir au-delà des mots.
Les managers à qui personne n'a encore dit que le corps parle avant le discours.

Programme

JOUR 1

Comprendre son propre fonctionnement

- Introduction à l'approche corps-cerveau : préférences motrices et cognitives.
- Découvrir son type de personnalité à travers le MBTI® postural.
- Différencier type et trait de personnalité : la notion de préférence.
- Lecture du profil préférentiel : terrains d'entente, nœuds relationnels, zones de tension.
- Prise de conscience de sa dynamique managériale naturelle.



par Nicolas
BOURADA

Formateur et coach en développement personnel et management, j'explore depuis plus de 15 ans le lien entre le corps et le cerveau pour une meilleure connaissance de soi. En développant le concept MBTI Postural, je permets aux dirigeants et managers de décoder les comportements à travers la motricité naturelle.

Ma philosophie : « si votre cerveau peut vous jouer des tours, votre corps ne ment pas ». J'accompagne les organisations à développer des leaders authentiques, conscients de leur posture et de leurs leviers de communication. Chaque formation est une expérience vivante, scientifique et profondément humaine.

JOUR 2

Décoder et adapter son management

- Identifier les indices comportementaux dans son équipe : langage, posture, rythme, organisation.
- Reconnaître les 4 grands styles managériaux : Pragmatique (ST), Relationnel (SF), Conceptuel (NT), Idéaliste (NF).

Atelier 1 – Profiler ses collaborateurs : création d'un *poster d'équipe* à partir des profils observés.

Atelier 2 – Adapter son management : mise en situation et feedback entre profils opposés.

Atelier 3 – Communication et délégation personnalisée : jeux de rôle et simulation de brief.

Conclusion : Bilan collectif, plan d'action individuel, feuille de route de mise en œuvre.

Méthode et outils pédagogiques

- Une approche expérientielle, vivante et ludique :
- Alternance d'exposés, d'expériences corporelles, de vidéos et d'exercices d'application.
- Travaux en binômes et en sous-groupes, pour renforcer l'intégration pratique.
- Tests moteurs et posturaux pour révéler les préférences cognitives réelles.
- Supports pédagogiques fournis (résumés, fiches profils, plan d'action).
- Documentation complète remise à chaque participant pour réviser les apports.

Prérequis

Aucun prérequis technique, mais être prêt à se remettre en question, à accueillir le feedback corporel et à expérimenter de nouvelles approches managériales.

ANALYSER LES BILANS, CERNER LES FORCES ET FAIBLESSES D'UNE ENTREPRISE

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un monde où une crise peut pointer le bout de son nez à tout moment, la maîtrise de sa trésorerie et l'analyse de ses bilans est une compétence clé pour le dirigeant. De quoi parle-t-on en termes de passif ou d'actif ? Qu'est ce que le fond de roulement ? Vous avez toujours voulu savoir lire entre les lignes de vos comptes de résultat, cette formation est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Identifier les forces et les faiblesses de votre entreprise à partir du diagnostic de vos bilans ;
- Faciliter les échanges avec les financiers que sont vos banquiers ou votre expert-comptable ;
- Mieux comprendre les bilans de vos concurrents, clients ou d'une entreprise à reprendre.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout dirigeant d'entreprise souhaitant être plus à l'aise avec la finance.

Programme

JOUR 1 • Matin

Expliquer le contenu du bilan et du compte de résultat dans un langage simple et accessible à tous.

JOUR 1 • Après-midi

Analyse des bilans d'une PME, 40 questions / réponses concernant la rentabilité, la structure financière et la solvabilité.



par **Christophe VERET**

Christophe VERET est ingénieur de formation. Ancien banquier responsable d'un portefeuille de PME-PMI, il est gérant de sociétés dont une société de conseil. Consultant-formateur au CJD depuis plus de 10 ans dans différentes régions, il anime des formations auprès de grands groupes à Escp Europe et à l'Université Paris Dauphine.

JOUR 2 • Matin

Analyse du bilan d'une 2^e société, 40 questions / réponses et approfondissement de certaines notions de gestion : soldes intermédiaires de gestion (Valeur ajoutée, EBE, ebitda, ebit ...), capacité d'autofinancement.

JOUR 2 • Après-midi

Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement, les ratios financiers les plus utilisés et leur signification, séquence questions / réponses sur vos propres bilans.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance théorie / pratique. Beaucoup de cas pratiques.

Traduction des éléments financiers dans un langage simple, concret et imagé.

Les participants peuvent emmener leurs propres bilans s'ils souhaitent appliquer les concepts à leur entreprise.

Prérequis

Cette formation s'adresse à un public novice qui recherche les bases de l'analyse des bilans. Si vous avez déjà une bonne expertise à ce niveau, cette formation ne répondra à vos attentes.

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 cessé 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. Êtes-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.

GÉRER LES RISQUES ET MAÎTRISER LES ENJEUX (POKER MANAGEMENT®)

#Management #Stratégie d'entreprise



Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du poker (version Texas Hold'em) est une formidable métaphore de la vie professionnelle.

Autour d'une véritable table de poker, un coach professionnel vous propose d'explorer vos stratégies et vos comportements de leader, fait émerger vos ressources et vos freins cachés, vous accompagne à expérimenter de nouvelles stratégies, de nouveaux comportements.



OBJECTIFS

- Prendre sa place dans un nouvel environnement et intégrer les "règles du jeu"
- Repérer les éléments stratégiques de son environnement
- Prendre des décisions en fonctions de ces éléments
- Gérer les enjeux et les risques : définition, identification, mesure
- Poser un contrat relationnel pour éviter les jeux psychologiques



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

Programme

JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

- Les éléments stratégiques de notre environnement, comment les repérer ;
- Les règles du jeu de notre environnement, comment les apprendre et les respecter ;
- Les enjeux, comment les mesurer ;
- Les risques, comment les identifier.

JOUR 1 • Après-midi

- Les différents types de personnalité face aux décisions ;
- Les leviers de la motivation ;
- Les critères de prise de décision, comment les déterminer pour décider ;
- Les freins à la prise de décision, comment les identifier ;
- La dissonance cognitive, comment la repérer et l'éviter.

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER, Fabrice MICHEL, Olivier LAVAL et Pierrick MUNEROT.

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

Apports méthodologiques

- Les étapes de la prise de décision :
 - Les options ;
 - L'analyse des risques ;
 - Le choix ;
 - La prise de décision ;
- Comment décider dans une situation à fort enjeu ;
- Comment équilibrer la prudence et la prise de risque ;
- Comment lever les freins à la prise de décision.

JOUR 2 • Après-midi

- Les champs d'application dans votre entreprise ;
- La stratégie ;
- La mise sur le marché ;
- La gestion des marchés ;
- La réalisation des offres ;
- La commercialisation directe ;
- La négociation des marchés ;
- Le management des hommes ;
- Le suivi et le contrôle.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques, analyse de situations de prise de décision, utilisation du jeu (le poker) comme support des exercices d'intégration et des mises en situation, jeux de rôle, résolution de problème, individualisation des apports.

Prérequis

Aucun.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.



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.

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.

MANAGERS, IL Y A DE LA FORCE À NE PAS EN METTRE ![®]

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Un manager ? C'est un philosophe-mathématicien-physicien. C'est ce qu'il faut pour apprendre à mettre en œuvre l'adage « il y a de la force à ne pas en mettre[®] ». Venez voir comment Jean Claude Vandamme, les triangles et la physique nucléaire $E=MC^2$ sont utiles pour manager par la responsabilisation et l'autonomie.



OBJECTIFS

- Vous avez de la force en vous, alors transférez la à votre équipe pour la rendre toujours plus capable ;
- Donnez 100 % de chance à chaque membre de votre équipe de se responsabiliser et de se rendre autonome ;
- Installez la coopération au cœur de ce que vous faites pour plus de sérénité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et managers qui en ont marre de mettre de la force pour engager leurs équipes ;
- Les dirigeants et managers qui se pensent légitimes parce qu'ils sont dirigeants ou managers mais qui ne le sont peut-être pas aux yeux des équipes ;
- Les dirigeants et les managers qui contrôlent tout par peur de voir une situation leur échapper ;
- Les dirigeants et les managers qui oublient que la force vient de leur équipe et non d'eux pour produire du résultat ;
- Les dirigeants et les managers à qui personne n'a encore dit que finalement, ils n'étaient que des dirigeants ou des managers au moins aussi imparfaits que leurs collaborateurs et pas des super-héros.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Explorer l'adage « il y a de la force à ne pas en mettre[®] » et ses conséquences sur le management ;
- Identifier à quoi sert vraiment un manager ;
- Activer le bon niveau de pouvoir pour faire en sorte que les choses se fassent ;
- Bâtir sa légitimité aux yeux des collaborateurs pour développer son leadership.

JOUR 1 • Après-midi

- Explorer les comportements générateurs de tensions et contre-coopératifs du triangle de Karpman (Victime, Persécuteur et Sauveur) pour mieux les éviter ;
- Identifier et analyser l'impact des comportements du triangle de Karpman sur les enseignements du matin ;
- Apprendre à identifier facilement les rôles de tension au quotidien.



par **Stéphane JASMIN**

La formation et l'accompagnement sont une vraie passion depuis que je me suis lancé en 2011. Mais en fait, qui suis-je pour dire que je « forme » les personnes. Quelle prétention finalement... Je les accompagne plutôt pour leur faire prendre conscience de ce qu'il est important de faire évoluer chez elle et je leur donne ensuite 100 % de chance de le faire en tant que personne libre et responsable. C'est ainsi que je passe de la formation au développement des compétences durables. Je crée de nouvelles dynamiques managériales et commerciales.

JOUR 2 • Matin

- Explorer et activer la triade des comportements sources d'empowerment du triangle TED* - The Empowerment Dynamic (Créateur, Challenger et Coach), antidotes à ceux du triangle des tensions ;
- Identifier et analyser l'impact des comportements du triangle de TED* - The Empowerment Dynamic sur les enseignements de la veille matin ;
- Opérer la bascule entre le triangle de Karpman et celui de TED* - The Empowerment Dynamic.

JOUR 2 • Après-midi

- Pratiquer la coopération par le jeu dans la recherche de l'intérêt commun grâce aux comportements de TED* - The Empowerment Dynamic ;
- Débriefing du jeu et partage des enseignements.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez VIVRE ce qui se joue dans les relations managers-managés par le jeu, par la réflexion, par la prise de conscience parfois confrontante mais bienveillante et par l'exploration de vos situations quotidiennes.

Le formateur alimentera son propos de nombreux exemples vécus. Vous serez invités à construire un plan de progrès individuel avec la méthode et l'application PACTE (Petites Actions Court Terme Enrichissantes[®]).

<https://www.dynamics-factory.eu/pacte.html>

<https://pacte.skilleetech.com>

Prérequis

Occuper une fonction managériale hiérarchique ou transverse depuis au moins un an.

Être prêt à accepter de découvrir ses vulnérabilités en tant que personne et ses imperfections en tant que manager.

Être prêt à participer activement à la formation pour favoriser la dynamique du groupe.

PERFORMER DANS L'INCERTITUDE : S'INSPIRER DES PRINCIPES D'ACTION DES AVENTURIERS EN MILIEUX EXTRÊMES ET IMPRÉVISIBLES

#Leadership #Intelligence situationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment font les aventuriers pour réussir leurs projets dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud, ...) alors que rien ne se passe jamais comme prévu ? Comment font-ils pour surmonter tous les imprévus et aléas qu'ils rencontrent lors de leurs expéditions ? En quoi ceux-ci peuvent-ils vous inspirer pour insuffler davantage d'esprit d'aventure au sein de votre entreprise, pour faire encore mieux face à l'imprévu, vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité et développer l'agilité de vos équipes ? e.



OBJECTIFS

- Percer les secrets des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles
- R-éveiller son esprit d'aventure pour mieux faire face à l'imprévu et vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité
- Diffuser cet esprit d'aventure au sein de son entreprise pour développer l'agilité de ses collaborateurs



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants / managers qui veulent r-éveiller leur esprit d'aventure et celui de leurs collaborateurs, pour faire face aux situations incertaines et imprévisibles.

Programme

JOUR 1 • Matin • S'INSPIRER

- Découvrir l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : Conférence interactive avec mini-fims de mes expéditions à l'Everest, Pôle Nord et pôle Sud – Questions-réponses

- Faire un premier auto-diagnostic de son profil d'aventurier

Activité pédagogique : auto-diagnostic – échanges

JOUR 1 • Après-midi • EXPERIMENTER

- Expérimenter l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : course d'orientation outdoor, en équipes – deriefing en équipes, à l'aide d'une grille

- Apports sur les biais cognitifs individuels et collectifs, et les motivations profondes
- Formaliser une première ébauche de son plan d'action individuel



par **Jérôme
BRISEBOURG**

Fondateur de la société All Explorers, Conférencier, formateur, aventurier. 2^e français à avoir accompli l'Explorers' Grand Slam : ascension des Seven Summits, dont l'Everest et Atteinte du Pôle Nord et du Pôle Sud). Ambassadeur de la Maison de la Planète (Boulogne-Billancourt). Étant moi-même aventurier, j'étudie depuis plus de 10 ans, les bonnes pratiques issues du sport de haut niveau et du domaine de l'aventure, pour les partager au monde de l'entreprise sous forme de formations, conférences, team-buildings ou livre (« L'art de la performance », Dunod, 2021), pour permettre à chacun de se mettre dans ses meilleures dispositions de performance, pour lui et pour ses équipes.

JOUR 2 • Matin • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN

- Élaborer son projet d'aventure

Activité pédagogique : atelier de travail en équipes pour définir le projet d'aventure que chacun souhaite engager au sein de son entreprise / équipe (lancement d'un nouveau produit, développement de l'activité, nouveaux partenaires, nouvelles compétences, nouveaux outils / process,...)

- Présenter son projet d'aventure pour convaincre, enthousiasmer et embarquer ses équipes

Activité pédagogique : séquence « pitch » (avec expression des questions / émotions et résistances aux changements induits)

JOUR 2 • Après-midi • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN (suite)

- Se préparer à accueillir l'imprévisible et développer son agilité en situation (« rien en se passera comme prévu »)

Activités pédagogiques :

- Atelier d'échanges en équipes : Se préparer à accueillir l'imprévisible
- Distinguer risques et incertitudes
- Identifier les éléments sur lesquels on peut agir et ceux qui sont hors contrôle
- Prévoir des scénarios alternatifs
- Atelier d'entraînement pour mettre en place une approche itérative type Test & Learn
- Formaliser son plan d'action individuel

Méthode et outils pédagogiques

Au cours de ces 2 jours, vous allez « sortir de votre zone de confort » et r-éveiller votre « esprit d'aventure » :

- Voyager dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud) et vous inspirer en découvrant comment les aventuriers font pour réussir leurs projets d'aventures dans ces milieux incertains et imprévisibles
- Expérimenter par vous-mêmes les principes d'action des aventuriers à travers une activité pédagogique ludique, accessible à tous : une course d'orientation semée d'imprévus !
- Participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes, des jeux de rôles, pour mieux transposer à ses situations quotidiennes

Prérequis

- Être prêt à vouloir sortir de sa zone de confort
- Venir avec une tenue de sport, pour le 1er jour. Une activité physique est prévue, elle est accessible à tous et ne requiert pas de préparation physique préalable

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

Activez les leviers invisibles de votre entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **Alain MULERIS**

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

NEW

EXPLOITER L'IA GÉNÉRATIVE POUR BOOSTER VOTRE PRODUCTIVITÉ ET CRÉATIVITÉ

#Optimisation des tâches

#Génération contenus créatifs

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Entre curiosité et prise de conscience !

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

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

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



OBJECTIFS

Les super-pouvoirs que vous allez acquérir :

1. **Faire de l'IA votre meilleur assistant.** Vous apprendrez à formuler les bonnes requêtes pour que l'IA vous réponde exactement comme vous le voulez. Fini les réponses génériques et inutiles !
2. **Gagner un temps fou sur les tâches répétitives.** Rédiger des emails, créer des posts LinkedIn, générer des fiches de poste ou analyser des CVs en quelques secondes ? Oui, c'est possible.
3. **Maîtriser les outils IA qui comptent vraiment.** Plus besoin de tester au hasard : après cette formation, vous saurez exactement quel outil utiliser pour quel besoin.
4. **Ne plus vous faire dépasser par ceux qui ont compris l'IA avant vous.** Vos concurrents utilisent déjà l'IA, la question est : allez-vous rester spectateur ou prendre une longueur d'avance ?
5. **Déléguer intelligemment sans déshumaniser votre business.** Vous saurez quand et comment déléguer à l'IA, et surtout quelles tâches garder sous contrôle humain pour un impact maximal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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



Par Grégory CAMUS
et Xavier LESUEUR

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

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

Programme

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin — Outils Hybrides IA

Objectifs principaux : Explorer les outils pour augmenter votre productivité dans la gestion et l'automatisation de vos ressources documentaires, des études de marché, de la création de présentations, etc. grâce à NotebookLM, Perplexity, Gamma.ia, etc.

JOUR 2 • Après-midi — Création Images, vidéos, avatar et sons

Objectifs principaux : Apprendre à générer des contenus créatifs en toute autonomie grâce à la présentation d'outils tels qu'Ideogram, Runway, VEO, Sonos...

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucune expertise technique requise, mais...

- Être à l'aise avec des outils digitaux de base (email, traitement de texte, logiciels).
- Avoir créé un compte Google.
- Avoir un ordinateur portable

NEW

L'IA GENERATIVE AU SERVICE DES COLLABORATEURS, DES ENTREPRISES ET DES CLIENTS

#Gestion et automatisation des tâches

#Création et optimisation de prompts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Saviez-vous que l'IA Générative peut réduire jusqu'à 30 % le temps passé sur vos tâches répétitives ? Découvrez comment l'intégrer facilement dans votre métier grâce à une méthode pratique et accessible. L'IA évolue à une vitesse fulgurante : l'adopter dès maintenant est indispensable pour ne pas être dépassé par vos concurrents déjà engagés dans cette révolution technologique



OBJECTIFS

- Gagner du temps au quotidien : apprenez à automatiser vos tâches répétitives et libérez-vous pour vous concentrer sur l'essentiel ;
- Améliorer la productivité de vos équipes : découvrez comment intégrer l'IA dans vos processus métier pour des résultats plus rapides et efficaces ;
- Simplifier la prise de décision : utilisez l'IA pour analyser, synthétiser et présenter des données complexes de manière claire et exploitable ;
- Rendre l'IA accessible à tous : dédramatisez l'utilisation de l'IA grâce à une méthode pratique et adaptée à vos besoins ;
- Innover dans vos pratiques professionnelles : devenez un leader visionnaire.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeants souhaitant optimiser les processus de leur entreprise grâce à l'IA ;
- Managers cherchant à intégrer des outils d'IA pour améliorer la productivité de leurs équipes ;
- Collaborateurs ayant besoin de maîtriser l'utilisation de l'IA pour automatiser leurs tâches ;
- Entreprises souhaitant former leurs équipes aux outils et usages de l'IA Générative.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Découvrir l'IA Générative : comprendre son fonctionnement, ses applications concrètes et ses limites ;
- Introduction à l'ingénierie des prompts : apprendre les bases pour structurer des requêtes efficaces et adaptées à ses besoins.



par Jérôme
IAVARONE

De formation informatique, après un passage chez Michelin et 12 ans d'expérience entrepreneuriale dans le e-commerce, je suis aujourd'hui consultant et formateur en IA générative depuis plus de 4 ans. J'ai accompagné des dizaines d'entreprises dans l'intégration d'outils d'IA générative pour optimiser la productivité et améliorer la qualité du travail des collaborateurs. Je suis également référencé dans des dizaines d'organismes de formation en France avec lesquels j'ai formé plusieurs centaines de professionnels de divers secteurs à l'IA générative. Par ailleurs, je suis conférencier référent au Printemps de l'IA, le plus grand événement dédié à l'IA dans le Puy-de-Dôme.

JOUR 1 • Après-midi

- Approfondir les techniques de prompt : structuration avancée et introduction au raisonnement en chaîne pour des résultats optimaux ;
- Exercices pratiques : utiliser les outils d'IA pour produire du contenu, automatiser des tâches et résoudre des problématiques métier ;
- Synthèse et mise en situation : application des concepts étudiés à des cas spécifiques des participants, avec feedback personnalisé.

JOUR 2 • Matin

- Techniques avancées d'ingénierie des prompts : raisonnement en chaîne, structuration complexe ;
- Création d'assistants IA spécialisés pour des besoins métiers spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

- Intégration des outils d'IA dans les processus métiers : automatisation et optimisation ;
- Exercices pratiques : mise en situation et personnalisation des outils pour les cas métiers des participants.

Méthode et outils pédagogiques

- Études de cas pour tous les métiers : analyse et résolution de problématiques spécifiques à tous les métiers (tâches connexes).
- Études de cas personnalisées : analyse et résolution de problématiques spécifiques à vos métiers.
- Pédagogie dynamique : alternance entre théorie, démonstrations et exercices appliqués, avec des retours immédiats et personnalisés.

Prérequis

- Être à l'aise avec les interfaces web (navigation, interaction avec des formulaires, utilisation des fonctionnalités de base des applications en ligne, etc.).
- Un ordinateur connecté à Internet avec un navigateur.

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.

NEW

COMMUNICATION DIGITALE À L'ÈRE DE L'IA : DU MESSAGE AU CONTENU

#Roadmap de communication

#Création de contenus

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que bâtir sa stratégie de communication peut devenir un plaisir ? Fini l'angoisse de la page blanche, place au créatif augmenté !

Laissez-vous guider et expérimentez la créativité assistée par l'IA. Définir sa stratégie, ses messages et contenus n'aura jamais été aussi simple et rapide ! Une pédagogie interactive et des prompts efficaces, pour repartir avec un plan de communication à 6 mois.



OBJECTIFS

- Fini les contenus fades qui se noient dans la masse et n'apportent aucun retour.
- Fini la dépendance aux prestataires coûteux et aux délais interminables.
- Fini la dispersion : vous aurez une stratégie claire, un cap, une feuille de route.
- Fini la perte de temps à jongler entre outils, posts, newsletters, visuels... sans cohérence.
- Fini la communication "au coup par coup" qui épuise sans résultats tangibles.
- Fini le stress de ne pas avoir de visibilité régulière et professionnelle.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre d'avoir une communication inexistante
- Les dirigeants qui ne savent pas par quel bout aborder leur stratégie de communication
- Les collaborateurs à qui personne n'a encore dit que la page blanche n'était plus une fatalité
- Les collaborateurs qui ont besoin d'être accompagnés pour gagner en autonomie et devenir des créatifs augmentés



par **Alexandra HUMMER**

Convaincue que la formation est un levier puissant de transformation, j'accompagne les dirigeants et leurs collaborateurs pour qu'ils gagnent en clarté, confiance et efficacité. Mon parcours, mêlant communication, pédagogie et organisation, m'a fait prendre conscience qu'apprendre, c'est avant tout expérimenter et donner du sens. Je conçois chaque formation comme un espace vivant, où l'on ose échanger, questionner ses pratiques et avoir le déclic pour explorer de nouvelles façons d'agir. Ma pédagogie : allier apports théoriques et mises en pratique concrètes, pour faciliter l'appropriation et encourager l'autonomie. Ma vision : libérer les potentiels pour avancer avec sérénité et efficacité.

Programme

JOUR 1 • Bâtir sa stratégie com avec l'IA

Matin

- Appréhender une stratégie de communication efficace
- Etablir une Cartographie concurrentielle & SWOT
- Créer des Personas & parcours utilisateurs

Après-midi

- Développer un storytelling de marque
- Etablir une roadmap 6 mois & KPI

JOUR 2 • Création de contenus avec l'IA

Matin

- Générer des textes (posts, newsletter, article)
- Créer des visuels (photos, placements produit)

Après-midi

- Créer des vidéos courtes (5 secondes)
- Découvrir d'autres outils IA pour plus de personnalisation (Free-piks, Heygen, ...)

Méthode et outils pédagogiques

Communiquez mieux, plus vite et avec moins d'efforts grâce à l'IA, en augmentant rapidement votre productivité et votre autonomie. Pendant 2 jours, vous alternez des temps théoriques courts pour appréhender les éléments clés d'une stratégie de communication efficace et des temps de pratique créatifs avec une IA générative (prompts fournis) pour bâtir, étape par étape, une stratégie sur mesure.

Vous générez des contenus textes, visuels et vidéos pertinents et différenciants grâce à l'IA générative, et repartez avec une roadmap opérationnelle sur 6 mois pour passer à l'action dès le lendemain.

Prérequis

- Avoir des notions sur l'utilisation d'une IA générative type chatGPT.
- Disposer d'un compte payant sur chatGPT.

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE

#Art oratoire #Prise de parole en public

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit... : j'étais préparé, et pourtant j'ai manqué d'impact, de précision. J'aurais pu faire mieux à l'oral... mes slides n'ont pas suffi à délivrer le message.

Vous vous êtes déjà retrouvé dans une situation où le trac vous envahissait, rendant votre future prise de parole un calvaire ?

Ça vous arrive d'avoir peur de ne pas vous souvenir de ce que vous devez dire ? ou de perdre le fil ?

Saviez-vous que 4 dirigeants sur 5 sont nuls à l'oral ? La plupart d'eux ne savent pas que l'art oratoire se travaille, s'apprend, au même titre que la conduite automobile ou le tennis ?

Aussi, je vous invite à un voyage complet au pays des orateurs pour apprendre à maîtriser vos prises de parole professionnelles.



OBJECTIFS

- Apprendre à convaincre, à travailler son leadership par la parole ;
- Apprendre à maîtriser son stress ;
- Apprendre à maîtriser sa voix, son corps au service de la parole, du message ;
- Mieux impacter, réussir à convaincre, à laisser une trace
- Apprendre à se préparer idéalement, à structurer son propos, à écrire une histoire...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui veulent mieux maîtriser leurs prises de parole en public, mieux gérer leur stress et impacter durablement autour d'un message clair. Les dirigeants qui en ont marre de ne pas parler aussi bien que Barack Obama Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de maîtriser leurs oraux en se planquant derrière leurs slides Les managers à qui personne n'a encore dit « tu es un orateur né » Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux s'exprimer en public et gérer leur stress.

Programme

Sur deux jours, 4 demi-journées correspondant à 4 séquences pédagogiques, comme suit :

JOUR 1 • Matin

Diagnostic au travers d'un exercice filmé. Explication des concepts majeurs, de la technique, visionnage des vidéos, débrief.

JOUR 1 • Après-midi

Pratique de la technique, au travers de multiples exercices permettant une première approche de la technique. Exercices collectifs en ateliers.



par Paul
WILLIATTE

J'anime à Bordeaux l'Ecole de l'Art Oratoire depuis 2015. J'ai rejoint l'Ecole de l'Art Oratoire à Paris en 2008, pour laquelle j'anime un grand nombre de formations dans le domaine privé et public, majoritairement auprès de cadres et dirigeants d'entreprises. En 1996 j'entame ma formation de théâtre à Paris, puis à Bordeaux où je me lance dans plusieurs productions théâtrales en tant que comédien, avant de quitter définitivement mon poste de Directeur marketing en 2005. J'obtiens une Licence en Arts du Spectacle à Bordeaux 3 en 2006. Diplômé de l'Institut Supérieur du Commerce (ISC Paris, Master 2) en 1986, je travaille pendant 18 ans au sein de grandes entreprises (Danone, Microsoft Corp aux Etats-unis, Essilor) puis comme Directeur Marketing en PME (Groupe Panther) dans le secteur des cosmétiques.

JOUR 2 • Matin

Renforcer la maîtrise de la technique, au travers trois ateliers : un atelier voix pour développer sa voix professionnelle, un atelier autour de textes pour travailler la mémorisation, la restitution d'un texte su, et enfin un travail d'improvisation figurant, par des exercices ludiques, les situations d'imprévu, telles que des réponses à des questions inattendues.

JOUR 2 • Après-midi

L'application de la technique à un exercice professionnel. Le pitch, meilleur exercice d'application, pour apprendre d'une part à se préparer efficacement à une prise de parole courte et impactante, et d'autre part à délivrer efficacement à l'oral. La formation se termine donc par un exercice seul ou en petit groupe, préparé selon un plan de Pitch donné, et restitué devant les autres participants. Objectif : convaincre en 3 minutes.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez bénéficier tout d'abord d'un accompagnement individuel et bienveillant. Vous participerez à des exercices individuels et collectifs s'appuyant sur le travail de la voix, sur des textes, des jeux autour de textes à dire, d'improvisations. Nous nous appuierons sur des vidéos de vos prestations ainsi que sur des vidéos d'orateurs/trices célèbres. Vous allez apprendre à décrypter vos propres prestations comme celles des autres grâce à la maîtrise d'une technique solide engageant votre corps.

Prérequis

Ce qui va être important est d'avoir envie de progresser, donc être prêt à s'investir dans un travail qui engage le corps et la voix.



RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 

Qualiopi 
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante

ACTIONS DE FORMATION