

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

CENTRE IDF

2025-2026



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC LE CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation ?	12
04 FORUM FORMATIONS	13
Memento	13
Forum JD - Octobre 2025	15
Forum JD - Novembre 2025	16
Forum JD - Février 2026	17
Forum JD - Avril 2026	18
Formations partagées	19
05 CURSUS	20
Cursus by CJD CIDF	20
Formations par cursus	21
06 TES CONTACTS EN RÉGION	27
ANNEXES	29

ÉDITO

“ Au CJD, la formation n’est pas une option. C’est **le cœur battant du mouvement** : un **ENGAGEMENT** fort pour former des dirigeants et dirigeantes lucides, engagés, alignés.

MERCI à toutes celles et ceux qui rendent cela possible au quotidien : **les RFS, les RFR, les équipes CJD Formation, les permanents... et tous les JD** qui donnent de leur temps, de leur énergie, et qui font vivre cette **AMBITION** sur le terrain.

MERCI tout particulièrement aux **RFS** de ces deux dernières années, qui ont porté la formation avec générosité, exigence et conviction.

Nous sommes l’équipe sortante. Et nous avons fait de notre mieux pour que la formation au CJD réponde vraiment aux besoins des JD d’aujourd’hui.

Nous savons que la prochaine équipe prendra le relais avec autant de **CŒUR**, et **portera cette mission encore plus loin**. Car chaque équipe, à sa manière, fait avancer les choses.

Toutes les actions du CJD font grandir les JD et leurs entreprises.

Mais la formation, elle, **CHANGE DES VIES**. Elle fait des déclics. **Elle redonne du sens, de l’élan, des perspectives**.

Nous espérons de tout cœur que, dans ce catalogue, comme depuis tant d’années, vous trouverez la formation qui changera la vôtre.

MERCI pour cet honneur de vous avoir servis. Même un tout petit peu.



RFR SORTANTS



Baya CAUX



Halima HOUILLE



Emile ELIE

RFR ENTRANTS

(Responsable Formation Région)



Julien POULAIN
Chartres



Guillaume BOUTIN
Orléans

RPR ENTRANT

(Responsable Parcours Région)



Romain CHAMBONNET
Berry

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



10 juillet

Ouverture des inscriptions pour le forum d'octobre

25 septembre

Ouverture des inscriptions pour les forums de novembre, février et avril

1 - 2 - 3 octobre

Université du développement personnel

16 - 17 octobre

Forum JD d'octobre

27 - 28 novembre

Forum JD de novembre

5 décembre

Rencontre du Réseau

2026

12 - 13 février

Forum JD de février

9 - 10 avril

Forum JD d'avril



- Évènement national
- Forum JD
- Ouverture inscriptions

02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 220

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

Les forums sont des formations 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.

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.

La formation professionnelle*



Les dispositifs du CJD**



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

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

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

Se Construire

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

Diriger

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

P érenniser

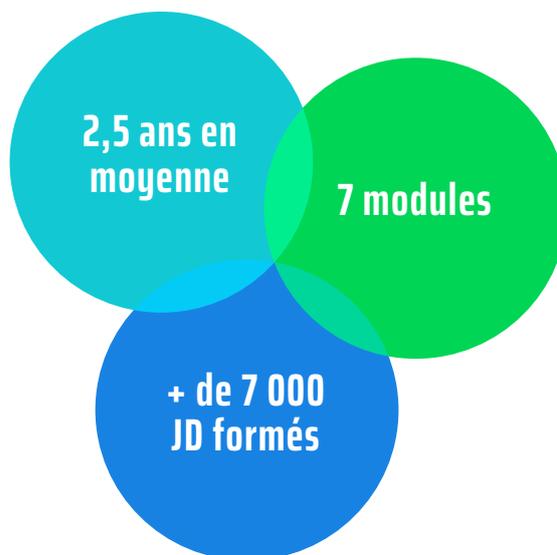
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

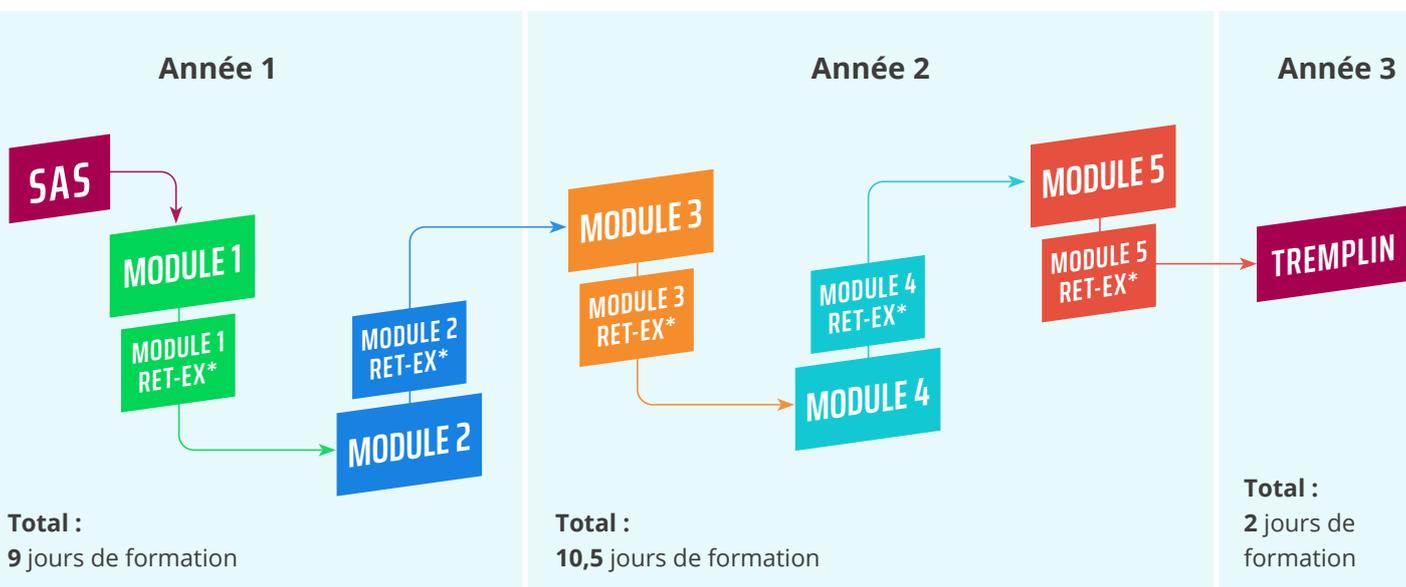
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



12 !

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



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

R'éveil



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

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

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



1

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

2

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

3

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

4

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

5

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



2 • Comment financer ma formation ?

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

Besoin de plus d'infos ?

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

Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

Identifier son OPCO

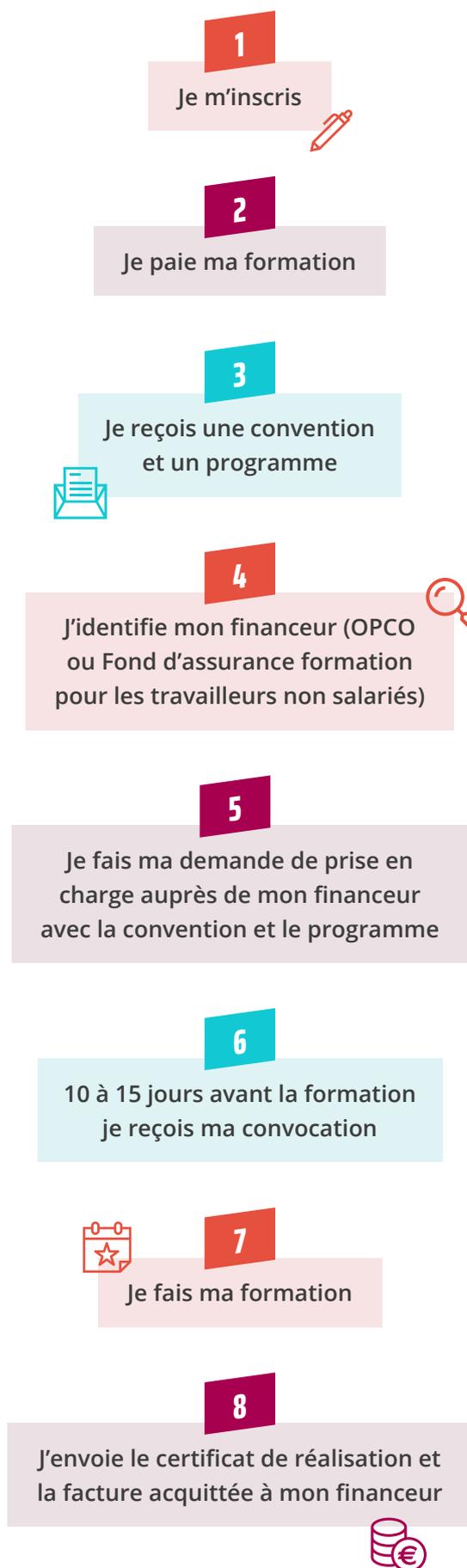
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#) ✎



Tous tes documents relatifs à ta participation à une formation te sont envoyés sur ta boîte mail, pense à vérifier tes spams et à transmettre les éléments, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise :)

04 FORUM FORMATIONS

Retrouve le détail des Coursus p. 21

MEMENTO 2025-2026

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

Coche tes choix de formation

- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner
- Parcours

FORUM JD D'OCTOBRE
16 • 17 octobre 2025
Novotel Ury

Formation	Cursus	Formateur	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend		Alain HUMBERT	
● Mind mapping		Emilie NAVARRE	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	
● Renforcer la performance de son entreprise		Jean-Francois MARVAUD	
● VISA+		Animateur JD	
● INFLUENCE ET DYNAMIQUE		Animateur JD	
● AAA		Animateur JD	
● FACIL		Animateur JD	

FORUM JD DE NOVEMBRE
27 • 28 novembre 2025
Domaine de Frémigny

● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider		Nathalie BENTOLILA	
● Je reprends mon temps en main		Philippe LE STRAT	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Ennéagramme) • 2,5 jours		Regard 9	
● Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale (anciennement méthode GTD)		Geoffrey AUZOU	
● L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres		Thomas GIRAUD	
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes		Nicolas BOURADA	
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre		Stéphane JASMIN	
● 4 étapes - 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs		Clément JACQUIER	
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker management)		Cohéliance	
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique		Stéphane GAUTHIER	
● Osez innover et faire un pas de côté pour durer		Gaëlle BRAYER	
● Maîtrisez l'art oratoire		Paul WILLIATE	

suite →

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.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation

FORUM JD DE FÉVRIER
12 • 13 février 2026
Novotel Ury

Formation	Cursus	Formateur	
● Devenir un aimant à succès, cela s'apprend		Alain HUMBERT	
● L'intelligence du cœur au service du leadership		Sylviane RETUERTA	
● L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI	
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie		Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	
● Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE	
● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi		Patricia NICOLAS	
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement		Anne-Laure NOUVION	
● Analyser les bilans, cerner les forces et les faiblesses d'une entreprise		Christophe VERET	
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	
● L'IA générative au service des entreprises, des collaborateurs et des clients		Jérôme IAVARONE	
● Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation		Olivier RAURICH	
● Logique financière • 2,5 jours		Jean-Marc TARIANT	
● Fixez votre stratégie		Catherine PATIER	

FORUM JD D'AVRIL
9 • 10 avril 2026
À définir

● Mind mapping		Emilie NAVARRE	
● Dépassement de soi		Julien SOIVE et Julien MAUGEY	
● Je reprends mon temps en main		Philippe LE STRAT	
● L'art du lâcher prise, à la rencontre de votre clown		Lucie PASCUTTO	
● Le voyage héroïque développer votre puissance d'entreprendre • 2,5 jours		Laurent QUIVOGNE et Alain PASCAL	
● Manager et communiquer avec assertivité		Patricia NICOLAS	
● Approfondir et enrichir ses bases managériales		Anne DELESTAN	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale		Peio ETCHART	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE-REDAT	
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	
● Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	
● L'art de la répartition		Fanny HILD	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com		Jean-Pierre AUGAT	
● VISA+		Animateur JD	
● FACIL		Animateur JD	



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD

16 - 17 OCTOBRE 2025

Retrouve le détail des Coursus p. 21

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Devenir un aimant à succès, ça s'apprend



Alain HUMBERT

1 045 €

Mind mapping

Emilie NAVARRE

1 045 €

PERENNISER

TARIF HT

NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT

Régis BUTTY

1 045 €

NEW Renforcer la performance de son entreprise

Jean-Francois MARVAUD

1 045 €

PARCOURS

TARIF TTC

VISA+

Animateur JD

390 €

INFLUENCE ET DYNAMIQUE

Animateur JD

390 €

AAA

Animateur JD

390 €

FACIL

Animateur JD

390 €



FORUM JD

27 - 28 NOVEMBRE 2025

Domaine de Frémigny (91)

Retrouve le détail des Cours p. 21

SE CONSTRUIRE			TARIF HT
L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider			Nathalie BENTOLILA 1 145 €
Je reprends mon temps en main			Philippe LE STRAT 1 145 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Ennéagramme) • 2,5 jours			Regard 9 1 390 €
Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale (anciennement méthode GTD)			Geoffrey AUZOU 1 145 €
L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres			Thomas GIRAUD 1 145 €
Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes			Nicolas BOURADA 1 145 €

DIRIGER			TARIF HT
NEW Managers, il y a de la force à ne pas en mettre			Stéphane JASMIN 1 145 €
4 étapes - 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs			Clément JACQUIER 1 145 €
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker management)			Cohéliance 1 175 €

PERENNISER			TARIF HT
NEW Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique			Stéphane GAUTHIER 1 145 €
NEW Osez innover et faire un pas de côté pour durer			Gaëlle BRAYER 1 145 €

RAYONNER			TARIF HT
Maitrisez l'art oratoire			Paul WILLIATE 1 145 €



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD

12 - 13 FÉVRIER 2026

Retrouve le détail des Cours p. 21

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

	Devenir un aimant à succès, cela s'apprend		Alain HUMBERT	1 045 €
	L'intelligence du cœur au service du leadership		Sylviane RETUERTA	1 045 €
NEW	L'art de poser les bonnes questions à votre interlocuteur		Baptiste CANAZZI	1 045 €
	Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie		Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	1 265 €
	Oser le conflit		Laurent QUIVOGNE	1 045 €
	Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi		Patricia NICOLAS	1 045 €

DIRIGER

TARIF HT

	Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement		Anne-Laure NOUVION	1 045 €
	Analyser les bilans, cerner les forces et les faiblesses d'une entreprise		Christophe VERET	1 045 €
	Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	1 075 €

PERENNISER

TARIF HT

NEW	L'IA générative au service des entreprises, des collaborateurs et des clients		Jérôme IAVARONE	1 045 €
NEW	Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation		Olivier RAURICH	1 045 €
	Logique financière • 2,5 jours		Jean-Marc TARIANT	1 290 €
NEW	Fixez votre stratégie		Catherine PATIER	1 045 €

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

FORUM JD

9 - 10 AVRIL 2026

À définir

Retrouve le détail des Coursus p. 21

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Mind mapping		Emilie NAVARRE	1 045 €
NEW Dépassement de soi		Julien SOIVE et Julien MAUGEY	1 265 €
Je reprends mon temps en main		Philippe LE STRAT	1 045 €
NEW L'art du lâcher prise, à la rencontre de votre clown		Lucie PASCUTTO	1 045 €
Le voyage héroïque développer votre puissance d'entreprendre • 2,5 jours		Laurent QUIVOGNE et Alain PASCAL	1 540 €
Manager et communiquer avec assertivité		Patricia NICOLAS	1 045 €

DIRIGER

			TARIF HT
NEW Approfondir et enrichir ses bases managériales		Anne DELESTAN	1 045 €
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale		Peio ETCHART	1 075 €
Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise		Bruno BOLLE-REDAT	1 045 €
Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	1 075 €

PERENNISER

			TARIF HT
Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS	1 045 €
NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	1 045 €

RAYONNER

			TARIF HT
L'art de la répartie		Fanny HILD	1 045 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com		Jean-Pierre AUGAT	1 045 €

PARCOURS

			TARIF TTC
VISA+		Animateur JD	390 €
FACIL		Animateur JD	390 €

NOUVELLES FORMATIONS À PARTAGER !



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

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

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

05 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.

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.



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.



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.	Fév.	Avril
● Devenir un aimant à succès, cela s'apprend	Alain HUMBERT	✗		✗	
● Dépassement de soi	Julien SOIVE et Julien MAUGEY				✗
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1 (Ennéagramme)</i>	Regard 9		✗		
● L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		✗		
● Approfondir et enrichir ses bases managériales	Anne DELESTAN				✗
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre	Stéphane JASMIN		✗		
● Analyser les bilans, cerner les forces et les faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET			✗	
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				✗
● Fixez votre stratégie	Catherine PATIER			✗	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre AUGAT				✗

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.	Fév.	Avril
● Je reprends mon temps en main	Philippe LE STRAT		✗		✗
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1 (Ennéagramme)</i>	Regard 9		✗		
● Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale (<i>anciennement méthode GTD</i>)	Geoffrey AUZOU		✗		
● L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		✗		
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA		✗		
● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS				✗
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION			✗	
● Approfondir et enrichir ses bases managériales	Anne DELESTAN				✗
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre	Stéphane JASMIN		✗		
● 4 étapes - 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs	Clément JACQUIER		✗		
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		✗		
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre AUGAT				✗

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.	Fév.	Avril
 Mind mapping	Emilie NAVARRE	×			×
 Je reprends mon temps en main	Philippe LE STRAT		×		×
 Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale <i>(anciennement méthode GTD)</i>	Geoffrey AUZOU		×		
 Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA		×		
 Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS				×
 Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION			×	
 Approfondir et enrichir ses bases managériales	Anne DELESTAN				×
 Analyser les bilans, cerner les forces et les faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET			×	
 Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
 Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	×			×
 L'IA générative au service des entreprises, des collaborateurs et des clients	Jérôme IAVARONE			×	
 Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
 Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre AUGAT				×
 Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATE		×		

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.	Fév.	Avril
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA		×		
● L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA			×	
● 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				×
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie	Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE			×	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE			×	
● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS				×
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART				×
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				×
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker management)	Cohéliance		×		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD			×	×
● Construire sa performance commerciale	Alain MULERIS				×
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	×			×
● L'IA générative au service des entreprises, des collaborateurs et des clients	Jérôme IAVARONE			×	
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
● Renforcer la performance de son entreprise	Jean-Francois MARVAUD	×			
● Osez innover et faire un pas de côté pour durer	Gaëlle BRAYER		×		
● Logique financière	Jean-Marc TARIANT			×	
● Fixez votre stratégie	Catherine PATIER			×	
● L'art de la répartie	Fanny HILD				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATE		×		
● VISA+	Animateur JD	×			×
● AAA	Animateur JD	×			
● FACIL	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.	Fév.	Avril
● Mind mapping	Emilie NAVARRE	×			×
● Je reprends mon temps en main	Philippe LE STRAT		×		×
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Ennéagramme)	Regard 9		×		
● Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale (anciennement méthode GTD)	Geoffrey AUZOU		×		
● 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		×		
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA		×		
● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS				×
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION			×	
● Approfondir et enrichir ses bases managériales	Anne DELESTAN				×
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre	Stéphane JASMIN		×		
● Analyser les bilans, cerner les forces et les faiblesses d'une entreprise	Christophe VERET			×	
● 4 étapes - 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs	Clément JACQUIER		×		
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	×			×
● Fixez votre stratégie	Catherine PATIER			×	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre AUGAT				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATE		×		

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.	Fév.	Avril
● Devenir un aimant à succès, cela s'apprend	Alain HUMBERT	×		×	
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA		×		
● Dépassement de soi	Julien SOIVE et Julien MAUGEY				×
● L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA			×	
● 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				×
● Le voyage héroïque développer votre puissance d'entreprendre	Laurent QUIVOGNE et Alain PASCAIL				×
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie	Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE			×	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE			×	
● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS				×
● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS			×	
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION			×	
● Managers, il y a de la force à ne pas en mettre	Stéphane JASMIN		×		
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART				×
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				×
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker management)	Cohéliance		×		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD			×	×
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	×			×
● Satisfaction et enchantement client au service de la performance économique	Stéphane GAUTHIER		×		
● Renforcer la performance de son entreprise	Jean-Francois MARVAUD	×			
● Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation	Olivier RAURICH			×	
● Osez innover et faire un pas de côté pour durer	Gaëlle BRAYER		×		
● Logique financière	Jean-Marc TARIANT			×	
● L'art de la répartie	Fanny HILD				×
● Maîtrisez l'art oratoire	Paul WILLIATE		×		
● VISA+	Animateur JD	×			×
● INFLUENCE ET DYNAMIQUE	Animateur JD	×			
● AAA	Animateur JD	×			
● FACIL	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.	Fév.	Avril
● Devenir un aimant à succès, cela s'apprend	Alain HUMBERT	✗		✗	
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA		✗		
● Le voyage héroïque développer votre puissance d'entreprendre	Laurent QUIVOGNE et Alain PASCAIL				✗
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie	Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE			✗	
● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS			✗	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART				✗
● 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.	Fév.	Avril
● Devenir un aimant à succès, cela s'apprend	Alain HUMBERT	✗		✗	
● L'intuition du dirigeant, un 7 ^e sens pour décider	Nathalie BENTOLILA		✗		
● Dépassement de soi	Julien SOIVE et Julien MAUGEY				✗
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 (Ennéagramme)	Regard 9		✗		
● L'intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA			✗	
● Le voyage héroïque développer votre puissance d'entreprendre	Laurent QUIVOGNE et Alain PASCAIL				✗
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie	Jean-Philippe MAGNEN et Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE			✗	
● Oser le conflit	Laurent QUIVOGNE			✗	
● L'écoute active et profonde, de soi-même et des autres	Thomas GIRAUD		✗		
● Montre-moi comment tu bouges, je te dirais comment tu fonctionnes	Nicolas BOURADA		✗		
● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS			✗	
● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART				✗
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDAT				✗
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker management)	Cohéliance		✗		
● Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)	Richard ABAD			✗	✗
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com	Jean-Pierre AUGAT				✗

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



Romain CHAMBONNET
RPR Centre Île-de-France
romain.chambonnet@cjd.net



Carole NACHBAUR
Chargée de mission formation
Etape et Coordinatrice région
carole.nachbaur@cjd.net



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



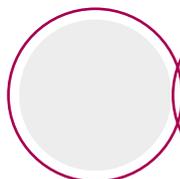
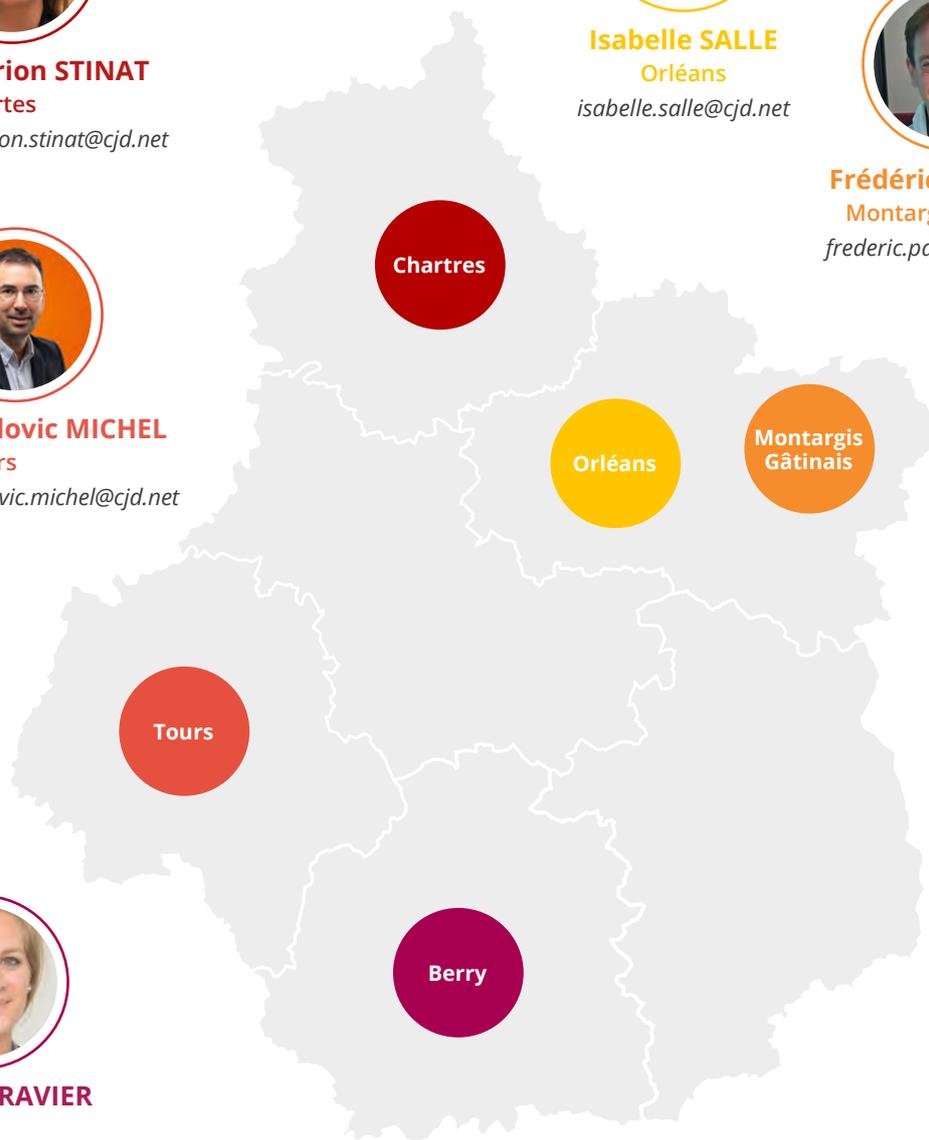
Isabelle SALLE
Orléans
isabelle.salle@cjd.net



Frédéric PARQUET
Montargis-Gâtinais
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



Agnès MAILLET & Emilien EUDES
Hauts-de-Seine Hauts-de-Seine
agnes.maillet@cjd.net emilien.eudes@cjd.net



Cédric GAILLARD & Paul GORGUET
Paris Paris
cedric.gaillard@cjd.net paul.gorguet@cjd.net



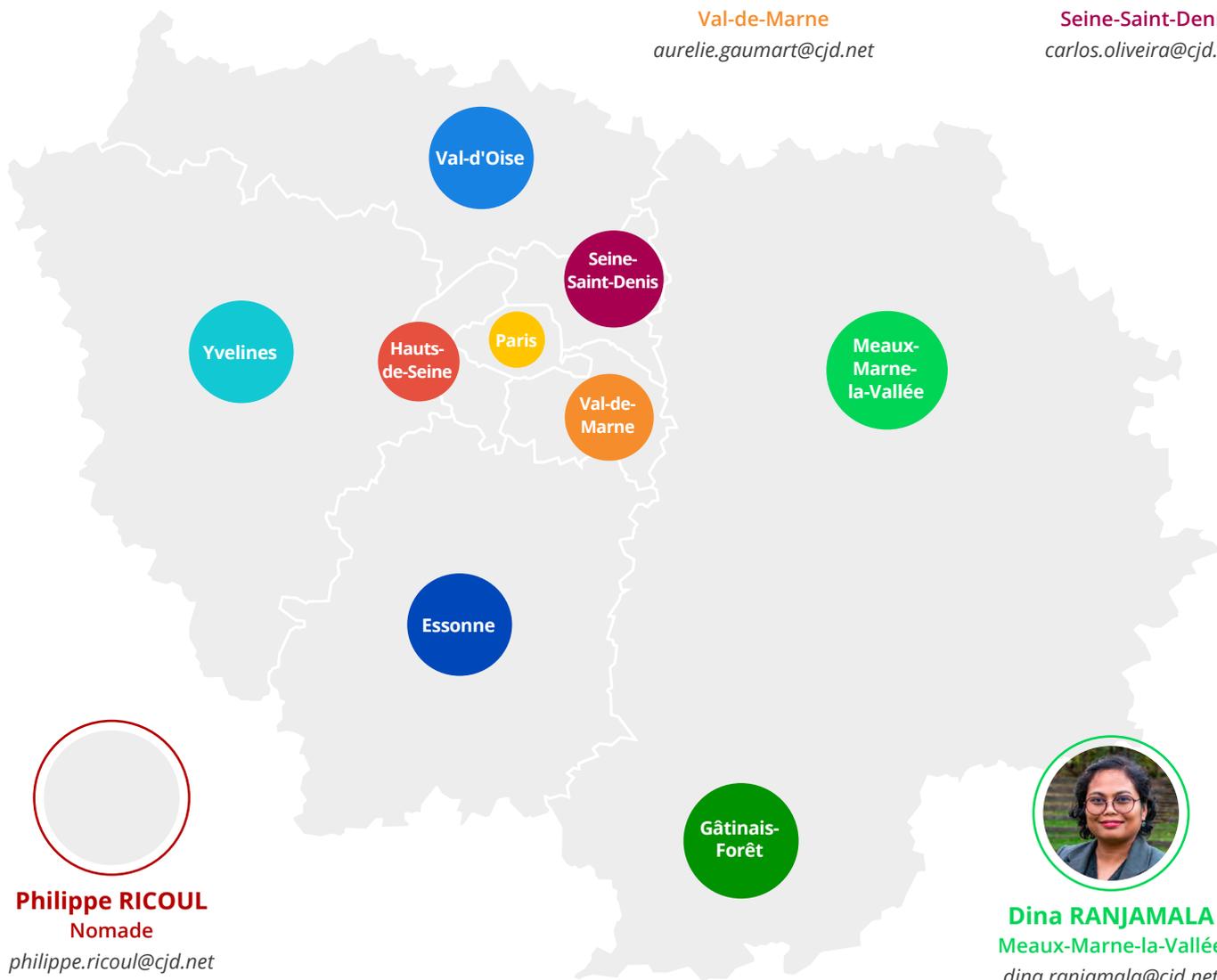
Célia HANSSEN
Paris-Bièvre
celia.hanssen@cjd.net



Aurelie GAUMART
Val-de-Marne
aurelie.gaumart@cjd.net



Carlos OLIVEIRA
Seine-Saint-Denis
carlos.oliveira@cjd.net



Philippe RICOUL
Nomade
philippe.ricoul@cjd.net



Dina RANJAMALA
Meaux-Marne-la-Vallée
dina.ranjamala@cjd.net



Coraline LAMOUR
Val d'Oise
coraline.lamour@cjd.net



Christophe VINOT
Yvelines
christophe.vinot@cjd.net



Pascale KROLL
Essonne
pascale.kroll@cjd.net



Gauthier VAN DEN HOVE
Gâtinais-Forêt
gauthier.vandenhove@cjd.net

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT



NIVEAU 1

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{er} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil pédagogique : l'ennéagramme.

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

Et construit un plan d'action pour progresser en compétences

Prérequis

Aucun.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous accompagnons depuis 10 ans des hommes et des femmes aux responsabilités élevées, engagés dans des projets passionnants, souvent complexes aux enjeux stratégiques et humains. Tous à un moment ont eu le courage de se faire confronter et de passer à un autre niveau... de pensée, de décision, de conscience, de confiance.

Vivez une expérience singulière et confrontant, développant l'authenticité, le dépassement de soi et l'action.



OBJECTIFS

- Prewrite et modélisation de vos succès ;
- Diagnostic de la situation présente et définition de votre cap ;
- Identification des freins et définition de vos ressources ;
- Mise en mouvement et systémie de vos relations ;
- Suivi et co-développement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

- Ligne de vie avec les événements fondateurs que vous avez vécus et traversés ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour vivre et conscientiser son mode de fonctionnement dans le lâcher prise et la confiance ;
- Identification de ses talents et ressources internes et externes ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching.

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

- Roue de la vie pour évaluer ses segments de vie et identifier son envie d'évolution ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching ;
- Identification de ses comportements limitants et définition de son mantra ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour transformer sa croyance limitante.



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

Nous sommes tous animés par des besoins profonds similaires, notamment celui d'être reconnu pour qui nous sommes et celui de vivre heureux.

Au fil de ces 10 dernières années notre métier nous offre un fabuleux cadeau, celui d'être témoins du courage et de l'audace nécessaires pour chérir ces deux besoins. Que ce soit dans un environnement pro ou perso « être plus conscient de ce qu'il se joue » dans les situations, dans les relations ou en soi, nous passionne. C'est d'ailleurs devenu une vocation, celle de vous faire sortir la tête du guidon, celle de créer les conditions nécessaires à une vraie bonne prise de recul sur vos modes de fonctionnements (individuels / collectifs), identifier les routines et habitudes qui n'ont plus lieu d'être et décider d'une attitude plus saine, inspirante, généreuse et joyeuse. Bienveillance, écoute, amour et conscience.

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

- Définition de ses valeurs personnelles et alignement avec son envie ;
- Synthèse des étapes et apprentissages des 2 jours ;
- Définition de ses actions à court terme (2 prochaines semaines) ;
- Visualisation de sa nouvelle version (objectif réalisé) ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour avancer vers son objectif dans le support mutuel (accepter l'aide).

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

Alternance entre réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe.

Utilisation d'outils de mise en situation unique qui favorise l'émergence des comportements limitants et facilitants.

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise.

Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



par EcloHésion

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

#Connaissance de soi #Prise de décision



par Nathalie BENTOLILA

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps



par EcloHésion

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

- 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).

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

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

Marion LLOPIS est une femme multi-facettes : exploratrice des pouvoirs et des dimensions de l'être humain, lectrice, rêveuse affirmée et voyageuse. Auteure et humaniste, elle accompagne tout personne désireuse de partir dans un voyage progressif intérieur et extérieur.

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

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

- Découvrir l'outil de gestion des imprévus ;
- Pratiquer toute la méthode sur un cas d'école en sous-groupes ;
- Capitaliser sur ce cas d'école pour concevoir sa propre organisation opérationnelle à la semaine (ou au mois) avec le coaching individuel du formateur.

JOUR 2 - Après-midi

- Découvrir le protocole de traitement des mails et le pratiquer sur sa propre liste de mails ;
- Découvrir les différentes astuces, préventives et curatives pour minimiser l'impact toxique des interruptions.

Méthode et outils pédagogiques

- 3 exercices d'identification de vos valeurs avec technique du regard croisé et de la marche socratique ;
- Exercice d'alignement valeurs - buts persos avec partage en grand groupe ;
- Travail en profondeur en sous-groupes sur un cas d'école regroupant toute la méthode ;
- Vous bâtissez votre propre organisation à la semaine avec coaching individuel du formateur ;
- Elaboration par partage en groupes des solutions d'optimisation des mails ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

Prérequis

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

JEU DU ROI-REINE ET ARBRE DE VIE 🌶️

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit que vous étiez épuisé de jouer un rôle dans votre entreprise ? De ne pas vous être accordé de temps pour vous depuis 2 ans ?
Ça vous arrive d'avoir peur d'être trop cash ou trop sympa avec vos collaborateurs, pairs ou clients ?



OBJECTIFS

Vous repartirez avec une confiance en vous boostée et une puissance nouvelle pour agir avec différentes facettes de personnalité en situation de pouvoir.
Le tout traduit dans un plan d'action personnalisé à votre réalité et votre contexte.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se sentir tiraillés entre l'exigence et la bienveillance Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à gérer leur énergie personnelle pour affronter les aléas.

Programme

JOUR 1 • Matin

Inclusion, énergisation & méditation.
Ancrage de l'ambition de formation.
Découverte du groupe à travers des exercices individuels et collectifs visant à la dynamique de groupe, à la cohésion d'équipe et à la présence.
Identifier et partager ses talents, sa zone de flow grâce à l'interview croisée (Appreciative Inquiry).
Déposer les difficultés vécues depuis 2 ans et identifier ses signaux de perte d'énergie et ses sources de regain d'énergie via la métaphore des héros.

JOUR 1 • Après-midi

Jeu du Roi et de la Reine® : Découverte de la personnalité de chacun et émergence de ses potentialités à travers des mises en situation basées sur le Jeu du Roi et de la Reine® avec des séquences en grand groupe, en demi-groupes et petits groupes.

JOUR 2 • Matin

Jeu du Roi et de la Reine® : Découverte de la personnalité de chacun et émergence de ses potentialités à travers des mises en situation basée sur le Jeu du Roi et de la Reine® avec des séquences en grand groupe, en demi-groupes et petits groupes.



par Jean-Philippe MAGNEN



et Pantchika
CORDOVA VAN HOUTTE

Jean-Philippe MAGNEN : Ma philosophie de vie : « Bienvenue tel que tu es ». Ma vision de l'accompagnement : Mettre au travail la relation monde interne / monde externe avec au cœur l'interaction « transformation personnelle / transformation collective ». Ma raison d'être : Mettre l'humain au cœur de l'économie et non l'inverse. Mon expertise : ouvrir des espaces de « respiration » pour les dirigeants en les accompagnant vers un mieux-être personnel et professionnel.

Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE : Ma philosophie de vie : « choisir c'est s'ancrer ». Ma vision de l'accompagnement : accompagner avec énergie, audace et créativité les dirigeants et les organisations à devenir metteurs en scène et acteurs de leurs transformations. Ma raison d'être : Être le trait d'union entre performance économique et alliance humaine collective. Mettre en mouvement dans le plaisir et vers la performance. Mon expertise : décoder les enjeux stratégiques et la complexité, allier science et art pour concevoir et faciliter des programmes sur mesure.

JOUR 2 • Après-midi

Ancrage individuel et collectif : Mes découvertes et mes pépites ?
Ce que je vais intégrer dans mon quotidien et mes projets ? En s'appuyant sur la pratique narrative et le dessin de son arbre de vie ;
Mon plan d'action individuel.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs, en binômes. Vous allez expérimenter des jeux de rôles et principalement le Jeu du Roi et de la Reine®, échanger entre pairs, apprendre à faire un REX de votre énergie via la courbe annuelle de pression, mobiliser votre intuition via la pratique du dessin métaphorique de l'arbre, personnaliser un plan d'action de mise en pratique dans votre rôle de dirigeant au quotidien. Co-animation à partir de 12.

Prérequis

- Être prêt à :
- Donner et recevoir du feedback ;
 - Expérimenter des pratiques pédagogiques innovantes et créatives ;
 - Décaler leur regard sur eux/elles-mêmes et les autres.

L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS À VOTRE INTERLOCUTEUR

#Art du questionnement #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



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.



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 ;
- Résonance 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.

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.

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

#Écoute active #Connaissance de soi



par **Thomas GIRAUD**

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.

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 ? Écouter 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.

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.

NEW

L'INTELLIGENCE DU CŒUR AU SERVICE DU LEADERSHIP

#Leadership #Intelligence relationnelle

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

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

**OBJECTIFS**

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

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

Dirigeants d'entreprise ou cadres dirigeants

Programme**JOUR 1 • Matin**

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

Identifier les limites de ce fonctionnement dans son quotidien de dirigeant

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

JOUR 1 • Après-midi

Identifier son fonctionnement managérial et ses faiblesses

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

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

JOUR 2 • Matin

Reconnaître que la vulnérabilité est une force pour un dirigeant

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

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

par Sylviane
RETUERTA

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

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

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

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

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

Formation avant tout expérientielle (pas seulement conceptuelle)

Prérequis

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

LE VOYAGE HÉROÏQUE, DÉVELOPPEZ VOTRE PUISSANCE D'ENTREPRENDRE 🌶️🌶️

#Connaissance de soi #Leadership

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez des doutes sur vos envies profondes ?

Vous ne savez pas si vous devez obéir au chant des sirènes qui murmure à vos oreilles ? Vous vous sentez freiné avant même de vous être mis en route ?

Votre vie professionnelle ou personnelle manque de sens ? Peut-être tout simplement l'aventure vous fait-elle peur ?...



OBJECTIFS

- Trouver l'élan pour répondre à vos aspirations profondes ;
- Conjuguer vos talents pour ouvrir de nouvelles voies ;
- Clarifier et affirmer vos envies d'entreprendre (au sens large d'entreprendre un projet professionnel ou personnel).

Nous vous aidons à clarifier votre « appel », vos envies et à identifier vos freins et vos peurs. Nous trouvons, avec l'aide du groupe, des ressources pour vous soutenir dans votre mouvement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et entrepreneurs, à des managers qui sont en réflexion sur leur vie professionnelle.

Programme

1^{re} demi-journée

Les préparatifs du voyage

- Explorer mon univers familial, mes envies, mes freins. Quel est l'appel au voyage, à l'entreprise ;
- Réflexion individuelle sur les questions : Qui suis-je ? Quelle est ma mission ? Comment suis-je vu par les autres ? Partage en sous-groupes ;
- Réflexion sur « le pas d'après » : Où est-ce que je veux aller, et dans quel but ? Où en suis-je dans la mise en œuvre de mon projet ?
- Travail sur les freins : qu'est-ce qui fait obstacle dans ma démarche, quelles sont les contraintes auxquelles je suis confronté ?

2^e demi-journée

Les rencontres

- Mes alliés, mes gardiens, mes mentors. Franchir le premier seuil et identifier les personnages de mon voyage héroïque ;
- Réflexion sur les objections qui sont faites, par mon entourage professionnel ou personnel, à mon projet ?
- Apport méthodologique sur la communication orale ;
- Préparation de son exposé ;
- Mise en situation d'un ou deux cas concrets, selon le temps ;
- Verbatim et examens des objections ; Constructions des arguments ;
- Mise à l'épreuve de ces arguments auprès du groupe ;
- Travail sur les polarités : éprouver la représentation que chacun a de soi.



par Alain PASCAL



et Laurent QUIVOGNE

Alain PASCAL : J'ai occupé des postes de direction dans de grands groupes internationaux avant de créer une startup de services informatiques. Je suis coach certifié et psychopraticien depuis plusieurs années. Ex-membre du CJD (vice-président de la section La Défense) j'ai développé la démarche du CJD « Alliance poursuit ». Ma devise « Quoique tu rêves d'entreprendre, commence-le. L'audace a du génie, du pouvoir de la magie. » Goethe. Ancien dirigeant je crois qu'il n'y a pas d'acquisition de nouveau savoir-faire ou savoir-être sans mise en action ou en pratique. Je veille à toujours mettre de nombreux cas des participants dans mes formations.

Laurent QUIVOGNE est coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il a été entrepreneur dans le secteur du Web, très impliqué dans des créations de startups. Coach en entreprise, en individuel et en collectif. Il est aussi auteur.

3^e demi-journée

L'épreuve suprême

- Quel est mon combat, mobiliser mes ressources, franchir les épreuves ;
- Travail individuel sur les difficultés de mon entreprise : qu'est-ce que, personnellement, je redoute ?
- Confrontation, par une mise en situation, du scénario du pire ;
- Quelles sont mes ressources pour y faire face ? Comment puis-je demander de l'aide et comment puis-je apporter mon aide à autrui ?
- Quel est mon rapport à l'ignorance, l'incompétence, l'impuissance ?

4^e demi-journée

Le voyage du retour

Garder le lien avec ce que je suis, trouver le sens ultime de mon voyage entrepreneurial, qui est aussi un voyage intérieur, ce que je ramène à mes proches.

5^e demi-journée

Phase de bilan

- Qu'est-ce que je retiens de la formation ? Quelles sont les actions que je vais mettre en œuvre ? Exercice d'ancrage des acquis ;
- Exposé et exercice sur la nécessité du repos, y compris dans les moments intenses d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action, de réflexion individuelle, échange en binômes et partage en groupe. Utilisation d'outils de mis en situation unique favorisant l'émergence des comportements limitants et facilitants. Apports de concepts éclairants et intuitifs. Travail sur situations professionnelles et personnelles réelles.

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise. Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

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

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



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 toute 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 meilleurs 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 Geoffrey
AUZOU

Formateur certifié Méthode GTD (Get Things Done), j'accompagne les dirigeants de PME et leurs équipes notamment sur les questions de Priorités et Productivité : Aligner l'identité, les valeurs et les comportements.

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.

MANAGER ET COMMUNIQUER AVEC ASSERTIVITÉ

#Management #Assertivité

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est en modélisant notre entourage dès l'enfance que nous apprenons à communiquer, logique mais pas toujours efficace, plus stressant parfois qu'efficace. **80 % des difficultés des entreprises seraient liées à des problèmes relationnels... !? Manager c'est communiquer !** Alors savoir s'exprimer et s'affirmer avec respect, c'est offrir une qualité relationnelle propice à l'expansion de tous.



OBJECTIFS

- Percevoir les mécanismes invisibles de la communication interpersonnelle pour éviter qu'ils agissent à votre insu !
- Eclairer votre façon de parler et l'impact que vous générez. (Il est bénéfique de le savoir !)
- Gagner en force tranquille et sachez vous affirmer avec respect ;
- Assurer vos échanges relationnels sans perdre votre énergie (que vous ayez une cape de Zorro, de superviseur, de héros et/ou une sensibilité à fleur de peau) ;
- Savoir être un communicant attractif, apprécié. Déployer la communication « 5C », grâce à une technique en or qui permet d'interagir de façon claire, constructive, centrée, créative, cordiale.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de communiquer toujours de la même façon et de s'attendre à un résultat différent !

Programme

JOUR 1 • Matin

Moi d'abord ! Affiner la conscience de son propre fonctionnement, découvrir son « MOI » : mode opérationnel interne (ateliers créatifs). Comprendre les mécanismes visibles et invisibles de la communication interpersonnelle (mise en scène).

JOUR 1 • Après-midi

Ancrer positivement le schéma de la communication efficace (écoute attentive, pleine présence, message...). Passer d'un mode réactif en mode créatif assertif dans toutes les situations d'entreprise (feedback, conflit, savoir dire non, recadrer, s'affirmer avec respect...). Découvrir et pratiquer l'outil essentiel, le couteau suisse de la communication assertive « 5C » : le DESC.



par Patricia
NICOLAS

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

JOUR 2 • Matin

Mieux comprendre les interactions humaines et les situations managériales, sous les faisceaux complémentaires de l'analyse transactionnelle, de la P-N-L et de la voie toltèque (Mise en scène). Auto-analyse de l'Egogramme personnel (test).

JOUR 2 • Après-midi

Savoir développer la sécurité intérieure, l'estime de soi, la confiance en soi pour pouvoir s'affirmer avec respect. Synthèse applicative. Pratiquer la communication assertive avec tous les apports et les outils intégrés pendant la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Du son, des vidéos, des jeux de rôles, du souffle, du mouvement, de l'humour, de la voix...La formation est active, créative et interactive. Elle est rythmée en alternance par des temps d'ateliers, des expériences apprenantes basées sur des exemples concrets apportés par les participants (complétées par de riches expériences humaines vécues que j'ai plaisir à partager) et des capsules de théorie appliquée. La méthode de communication assertive proposée est vécue en direct afin d'être ensuite facilement implantée dans le quotidien. A la fois formation, cercle d'échanges et d'apprentissage mutuelle, la formation offre également un espace de récupération, de souffle et d'énergie positive (l'intention est que vous puissiez repartir en meilleure forme !). Une oasis de cocréation active, où chaque participant est acteur de son développement.

Prérequis

Avoir envie de se remettre en question et de partager avec le groupe.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Une formation simple et ludique qui vous permettra de sortir de votre cadre de référence et de mettre en œuvre un outil simple et efficace dès votre retour en entreprise afin de gagner en efficacité et en créativité.



OBJECTIFS

La formation « Organisez vos idées avec la carte Heuristique » est une formation pratico-pratique qui vise à vous permettre d'utiliser un outil simple et efficace en toute autonomie.

En sortant de votre cadre de référence vous vous connecterez à des compétences et à un champ de possible bien plus large qu'à l'accoutumé.

Ainsi, vous gagnerez en créativité, en productivité et en capacité de réflexion.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne désireuse de traiter l'information plus efficacement.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Identifier les freins et les accélérateurs de créativité ;
- Se connecter à la bonne information au bon moment ;
- Cartographier des informations lors d'un entretien en face à face.

JOUR 1 • Après-midi

- Découvrir la multiplicité de nos représentations respectives par rapport à une seule et même information ;
- Connaitre les processus d'élaboration d'une habitude, savoir ce qui est facilement retenu par nos interlocuteurs ;
- Démultiplier la capacité de notre mémoire sans effort ;
- Gérer son temps avec la carte heuristique ;
- Prendre une décision, réfléchir à un problème avec une carte heuristique.



par Emilie
NAVARRE

Travail en équipe et monde de l'entreprise : un lieu où l'on peut faire rimer bien être et efficacité, où chaque individu est une pépite à tailler, où la confiance, l'autonomie et le droit à l'erreur sont les clés de la performance collective. Je crois que l'homme est bon et que c'est le contexte dans lequel il se trouve qui va lui permettre de déployer ses ailes, ou pas. Que le bonheur au travail n'est pas seulement un effet de mode, mais un devoir. Que la vie est belle, et que c'est à nous de décider ce que nous avons envie d'en faire !

JOUR 2 • Matin

- Réactiver son savoir en respectant un rythme naturel ;
- Lire une carte et retenir facilement beaucoup d'informations ;
- Expérimenter les aptitudes de ses deux hémisphères cérébraux.

JOUR 2 • Après-midi

- Élaborer une carte suivant une méthode simple et puissante ;
- Prendre des notes simples et efficaces à l'aide de la carte ;
- Cartographier un document écrit pour en faire une conférence, une réunion, un discours passionnant.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout un atelier. Les participants vont réaliser des expériences afin de comprendre ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins dans leur façon de s'organiser et de gérer l'information afin de ne garder que ce qui est bon pour eux dans les apports qui leurs sont faits.

Expériences, mises en pratiques, création d'outils spécifiques.

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Ce qui va changer chez moi après cette formation :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui a un jour dit :

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Nicolas
BOURADA

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Utilisation de Klaxoon pour les quiz

Prérequis

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

OSER LE CONFLIT

#Gestion de conflit #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le mot conflit vient du latin « **conflictus** » qui veut dire « **choc** ». Le conflit est bien la rencontre entre deux mouvements antagonistes et nous appelons « conflit » les conflits que nous ne savons pas gérer. Dans votre quotidien de dirigeant, le conflit peut s'immiscer à tout moment. Avec un collaborateur, un client ou un fournisseur. Cette formation est un véritable game changer et va vous permettre d'aborder le conflit avec sérénité et confiance pour pouvoir l'affronter sans y laisser de plumes. Alors, prêt à oser le conflit ?



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

Mon travail est de favoriser l'émergence. J'accompagne des personnes en situation d'incertitude, que ce soit en entreprise, avec des dirigeants et managers ou leurs équipes, ou encore avec des particuliers. Je les aide à faire face à l'incertitude, à la traverser et parfois à la cultiver.

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.

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

#Management #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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



par Patricia NICOLAS

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

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

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

Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

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

4 ÉTAPES - 3 CLÉS POUR DÉVELOPPER L'AUTONOMIE DE SES COLLABORATEURS

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans sa vie professionnelle, tout dirigeant a le choix : accepter ce qui lui arrive avec plus ou moins de philosophie, se lamenter, jouer les victimes... ou alors considérer qu'il n'est pas tout impuissant face aux événements, qu'il a prise sur son destin, qu'il lui est possible de s'épanouir et de permettre à ses collaborateurs, à ses équipes comme à son entreprise de s'épanouir également.

Pour assurer ce pilotage, il devra savoir se positionner, trouver sa place face à lui-même, à son équipage, aux vents omniprésents des processus de groupe, au fonctionnement de son organisation, à son environnement. Développer son autonomie, celle de ses collaborateurs et de ses équipes n'est jamais un état acquis et automatique ; c'est un processus complexe, toujours en devenir, avec des étapes incontournables.

Cet atelier vous permettra de passer du pilote automatique au pilote autonome. Bon vol...



OBJECTIFS

- Développer votre autonomie en tant que dirigeant
- Adapter votre management au plus près des situations professionnelles que vous avez à gérer
- Favoriser le développement de vos collaborateurs
- Développer l'autonomie de vos équipes



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

- Les 4 étapes du chemin vers l'autonomie ;
- Des amalgames couramment faits entre indépendance et autonomie ;
- Les ravages du manque d'autonomie chez une personne, et dans une équipe ;
- Les coûts cachés du manque d'autonomie dans une entreprise ;
- 3 clés pour définir l'autonomie : conscience, spontanéité, intimité.



par **COHÉLIANCE**

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER 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 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

- Les mille et une façons de ne pas être autonome ;
- Quels sont les rôles souvent joués quand l'autonomie est absente dans une équipe ;
- Ce que chacun a à gagner dans le manque d'autonomie : les « bénéfices cachés » (dimension psychologique) pour le manager et pour ses collaborateurs.

JOUR 2 • Matin

- Un manager autonome pour une équipe autonome : les interactions et les gains pour chacun.

Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs

- Des exercices pratiques pour qu'un manager développe sa propre autonomie ;
- Les 4 étapes de l'autonomie professionnelle : comment accompagner un parcours professionnel.

JOUR 2 • Après-midi

- Des outils concrets et un plan d'actions à mettre en place les 3 contrats (VISION, MISSION, COOPÉRATION), l'économie des signes de reconnaissance, les 3 P (Permission, Protection, Puissance) ;
- Des exercices pratiques pour accompagner le développement de l'autonomie dans mes équipes.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques (concepts issus de l'analyse transactionnelle : autonomie, symbiose, jeux psychologiques, approche contractuelle... Approche du changement émergent®. Modèle HERSEY et BLANCERD).

Apports méthodologiques, temps de réflexion individuelle et collective, partages, nombreux exercices d'application à partir de mises en situation.

Prérequis

Aucun.

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.

APPROFONDIR ET ENRICHIR SES PRATIQUES MANAGÉRIALES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin », « l'union fait la force ». Comment les mettons nous concrètement en pratique ? C'est exactement l'esprit de ce module qui se veut un agitateur de coopération et d'intelligence collective. Un double but : À la fois chacun fait avancer ses principaux enjeux, il fait grandir sa posture coopérative et le collectif et l'entreprise en bénéficie. Ce module est clairement un engagement dans la coopération. Une occasion de laisser de côté la logique de « se battre contre » pour celle « de s'unir pour ». Un espace fun, ludique, créateur de performance douce la performance avec le cœur.



OBJECTIFS

- Apprendre ; désapprendre ; réapprendre de ses expériences managériales ;
- Partager son expérience avec celle de ses pairs, échanger sur ses réussites et sur ses situations problématiques ;
- Identifier des solutions opérationnelles directement applicables à ses problématiques ;
- Développer son esprit et sa posture de coopération.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants de TPE ou PME et/ou leurs proches collaborateurs (en posture de manager).

Programme

JOUR 1 • Matin

- Inclusion et état des lieux ;
- Formaliser ses talents de manager dirigeant ;
- Lister les situations opérationnelles à traiter durant le training ;
- Méthode pédagogique : conversation appréciative.

JOUR 1 • Après-midi

- Codéveloppement session 1 ;
- Confronter son expérience avec celle de ses pairs ;
- Echanger sur ses réussites et ses problématiques de manager et de dirigeant ;
- Découvrir et expérimenter le codéveloppement à partir d'une situation opérationnelle de l'un des participants ;
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, codéveloppement, apport de grilles de lecture, feed-back, balle magique (jeu des questions).



par Anne
DELESTAN

Après une expérience opérationnelle de commerciale et manager en entreprise dans le secteur bancaire Anne DELESTAN devient consultante en management et en accompagnement des transitions. Elle fonde, en 2008, Elansité dont le credo est la facilitation de progrès humain et de performance économique. Elle exerce, depuis 2008, en tant que coach professionnelle et gérante de cabinet conseil.

JOUR 2 • Matin

- Co vision - Inclusion en langage maximes ;
- Capitaliser les apprentissages réalisés et les actions à mettre en place ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie d'accompagnement des collaborateurs (co-coaching) ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie de développement des pratiques entre pairs (co-vision) ;
- Renforcer ses compétences managériales par l'apport de grilles de lecture, études de cas, partages de pratiques, exercices ou méthodes à l'issue de chaque séance (ex : leviers pour faire évoluer un comportement, les leviers de la motivation, le courage managérial, ...);
- Apprentissages et plans d'action ;
- Méthode pédagogique : facilitation, co-coaching, co-vision, mises en situation, apports de grilles de lectures, maximes, jeux de cartes, feed-back.

JOUR 2 • Après-midi

- Codéveloppement appréciatif ;
- Capitaliser les pratiques et les postures efficaces entre pairs ;
- Expérimenter et s'approprier une méthodologie une méthode de travail entre pairs réutilisable avec les membres de son équipe (codéveloppement appréciatif) ;
- Apprentissages et débriefing ;
- Déclusion ;
- Méthode pédagogique : facilitation, partages de pratiques, balle magique (jeu des questions), codéveloppement appréciatif, feed-back.

Méthode et outils pédagogiques

Apports de méthodologies / Facilitation.
Cas pratiques / Apports de concepts.
Mises en situation / Partages de pratiques.
Codéveloppement / Co vision / Codéveloppement appréciatif.
Jeux appréciatifs (maximes, cartes, ...).

Prérequis

2 ans d'expérience managériale.

BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE 🌶️🌶️

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio
ETCHART

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

Prérequis

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

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE ET DIRIGEANTE

Alpha

#Leadership #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Richard
ABAD

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Quel loup ALPHA êtes-vous !!?

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

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

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

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

Prérequis

Avoir lu le déroulé de la formation.

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'hem) 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.

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

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 Les enjeux scientifiques dans les pratiques managériales

CONTENU THÉORIQUE

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

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 1 : « Oh crainte, Oh espoir! »



par Anne-Laure
NOUVION

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

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

PRATIQUE 2 : « La bascule des gains »

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

PRATIQUE 3 : « Miroir, mon beau miroir »

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

JOUR 2 : Notre cerveau face au stress et au changement

CONTENU THÉORIQUE

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

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

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 4 : « L'homéostasie organisationnelle »

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

PRATIQUE 5 : « Perturber l'ordre »

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

PRATIQUE 6 : « l'indicateur d'alerte »

Objectif : Prévenir et identifier le risque de stress chronique

PRATIQUE 7 : « Les 7 penseurs »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

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.

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS

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

CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

Cartographier l'environnement, identifier les demandes et repérer l'élément stratégique. Atelier de mise en pratique : analyser l'environnement de votre structure (votre radar).

Définir un plan de vol tenant compte de l'environnement : rédiger une feuille de route.



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.



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 ?
- Elaborer 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.

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

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

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

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

JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

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



par Régis BUTTY

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

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FIXEZ VOTRE STRATÉGIE

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

2 jours pour organiser les idées d'évolution de ton entreprise en cohérence avec ton projet personnel, et les structurer dans une stratégie que tu pourras déployer et partager avec tes collaborateurs.



OBJECTIFS

- Ta stratégie sera enfin écrite et tu sauras la présenter pour que ton interlocuteur saisisse immédiatement la valeur ajoutée de ton entreprise et ton projet d'évolution ;
- Tes projets personnels et d'entreprise seront alignés ;
- Tu disposeras des méthodes et outils pour continuer à faire évoluer ta stratégie avec tes équipes.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui ont envie que leur projet d'entreprise soit aligné avec leur projet personnel qui veulent que leur stratégie d'entreprise soit enfin posée et qui souhaitent avoir les bonnes méthodes et outils pour la faire évoluer qui veulent être sûrs des décisions d'évolution de leur Business Model qu'ils prennent.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mettre à jour sa stratégie actuelle

- Identifier le système stratégique de l'entreprise ;
- Décrire son modèle économique.

JOUR 1 • Après-midi

Mettre en adéquation sa stratégie personnelle et sa stratégie d'entreprise

- Synthétiser sa mission personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.



par Catherine
PATIER CHABONNIER

Élevée par un père créateur d'une PME, j'ai passé mon enfance au milieu de tous les acteurs de l'entreprise (collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires). Fascinée par l'entrepreneuriat, j'ai choisi de continuer à participer aux aventures des dirigeants en les accompagnant dans la structuration de leur stratégie et son déploiement avec des formats variés de formation et conseil. Mon optique est de faciliter l'émergence de solutions pour chaque participant à une formation, en s'appuyant sur les idées et expériences des autres, en s'enrichissant d'observation de l'environnement et en utilisant des outils et méthodes éprouvés.

JOUR 2 • Matin

Se projeter dans l'avenir

- Fixer sa vision personnelle et celle de l'entreprise ;
- Réviser son modèle économique en tenant compte de cette nouvelle équation.

JOUR 2 • Après-midi

Piloter son processus stratégique

- Organiser sa démarche à partir d'un plan de progrès ;
- Partager sa stratégie en interne et en externe.

Méthode et outils pédagogiques

- Apport de théorie agrémenté de nombreux exemples concrets de PME dans des secteurs d'activités variés : un diaporama des éléments présentés est remis au stagiaire ;
- Ateliers d'application à son entreprise à l'aide d'un catalogue d'outils ;
- Présentations orales et retours des autres JD ;
- Intermèdes ludiques !

Prérequis

Aucun.

NEW

L'IA GÉNÉRATIVE 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 en adoptant les outils d'IA pour transformer votre entreprise.



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.

LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

JOUR 3 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

OSER INNOVER ET FAIRE LE PAS DE CÔTÉ POUR DURER

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Oser innover et faire le pas de côté pour donner du sens et de la pérennité à vos actions et votre activité !

Innover d'accord mais comment ?

Le futur s'écrit aujourd'hui : prenez deux jours pour y penser...

Comment conjuguer l'innovation au présent et au futur ?

Innover : est ce responsable ou déviant ? Venez tester les deux !



OBJECTIFS

- Se rassurer et s'engager sur un management de l'innovation joyeux ;
- En imaginant des pistes d'avenir ;
- Et en repartant avec un premier plan d'actions opérationnel sur des axes d'innovation, des points à travailler et beaucoup d'envie...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant(e) engagé(e) dans une démarche généreuse et active de projection vers le futur et de pilotage de l'innovation.

Programme

JOUR 1 • Matin

Approche pédagogique basée sur l'interaction, l'échange et l'intelligence collective

Quel innovateur êtes-vous ? Comment vous situez vous dans le groupe ?

Introduction de l'innovation et son pilotage :

- Rappel des objectifs de la formation ;
- Recueil des attentes et questions des participants ;
- Présentation des participants et partage de leur vision de l'innovation.

JOUR 1 • Après-midi

Approche pédagogique basée sur le benchmark, approche prospective et approche théorique

Quel innovateur êtes-vous ? Comment se situer par rapport à l'état de l'art ? Quel avenir imaginer ?

L'innovation dans tous ses états :

- Les différentes définitions et formes ;
- Les compétences ou talents... ;
- Les pistes d'innovation / les visions de demain ;

Point sur la première journée via la mise en place d'un fishbowl (prise de parole uniquement au centre en inversant ensuite) : réflexion collective sur la méthodologie et application aux stratégies d'innovation dans les entreprises. Questions sur le management



par Gaëlle
BRAYER

Ingénieure-docteure, elle crée la société de conseil LIME pour accompagner l'innovation et son pilotage depuis 2003. Par ailleurs, elle anime des formations en entreprise et est responsable pour l'Université de Nantes d'un Master de Management de l'innovation à Hanoi (Vietnam).

de l'innovation pour affiner la préparation et les attendus du lendemain ?

Livrable : construction d'un catalogue des futurs possibles, des axes d'innovation

JOUR 2 • Matin

Approche pédagogique entre interaction et étude de cas de chacun

Comment doper votre innovation ? Comment oser construire le futur désiré ?

Les 3 temps de l'innovation ou la théorie de l'acteur-réseau ou comment penser l'innovation comme un processus :

- La déviance ;
- La transformation ;
- La diffusion.

JOUR 2 • Après-midi

Approche pédagogique entre approche systémique et créativité

Qui sont les parties prenantes et comment les intégrer ?

- Les différentes ressources ;
- Les indicateurs de pilotage ;
- De l'open innovation , à la jugaad en passant par les processus d'innovation : les leçons à tirer des outils et expériences d'innovation.

Retour d'expérience sous forme de synthèse des 5 doigts de la main et de la paume (qu'est-ce que vous avez appris et qui vous a particulièrement intéressé ? Quelles questions souhaiteriez-vous ramener dans votre entreprise ? Quelles questions je me pose encore ? Qu'est-ce qui a été difficile ? A partir de cette journée, à quoi vous engagez-vous ? Que souhaiteriez-vous raconter ce soir à vos enfants ? Amis ? Petits- enfants ? Et enfin qu'est-ce que vous allez vous autoriser à faire de nouveau ?

Livrable : construction d'un plan d'action.

Méthode et outils pédagogiques

Les méthodes de facilitation permettent de découvrir les pratiques de chacun, de stimuler les débats, de mettre en situation et d'apporter à chacun des capacités d'apprentissage et de changement dans son management.

La créativité, entre rigueur (des apports théoriques) et imagination (des situations, des benchmarks ou des projections), permet au fil de la formation à chacun d'imaginer son management de l'innovation dans le futur et de repartir à la fin de la formation avec un premier plan d'action opérationnel.

Prérequis

Absence de prérequis, autre que l'engagement décrit dans le public visé.

PHYSIQUE QUANTIQUE, PLEINE CONSCIENCE ET NOUVEAUX PARADIGMES DE SOCIÉTÉ ET D'INNOVATION

#Plaine conscience #Innovation



Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous arrive-t-il de faire des plans, de concevoir des stratégies et des scénarios qui finalement ne fonctionnent pas dans la réalité ?

Faites exploser votre cadre de référence habituel par la révélation des extraordinaires expériences fondatrices de la physique quantique.

Incarnez au quotidien la sérénité, la créativité intuitive et la faculté d'amener naturellement une équipe à l'intelligence collective...

C'est le fruit de cette formation, au carrefour de la physique quantique et de la pleine conscience !



OBJECTIFS

- Les mécanismes limitatifs de la pensée cartésienne ;
- Les trois grands principes de la physique quantique ;
- La pleine conscience pour incarner le saut du rationnel à l'intuitif ;
- L'approche de management « effectual » ou les principes quantiques dans l'entrepreneuriat.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et cadres d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Initiation à la pleine conscience - Le monde classique cartésien et newtonien - La théorie du chaos

- Initiation à la pleine conscience, exercice guidé ;
- La vision « classique » occidentale du monde : Physique classique et Cartésianisme. Ses implications dans nos schémas mentaux personnels et les structures sociétales classiques. Lien avec les découvertes neuroscientifiques ;
- La théorie du chaos : fin du déterminisme ?
- Bâtit sa confiance sur une posture intérieure dans l'instant présent, plutôt que sur la planification et la prévisibilité ;
- Importance d'allier l'analyse intellectuelle à la connaissance intuitive.

JOUR 1 • Après-midi

Intelligence intuitive – Premier principe de la physique quantique : indétermination et potentialité

- Atelier de pleine conscience : scan corporel allongé ou assis. Intelligence intuitive et rationalité.



par Olivier
RAURICH

Olivier RAURICH fait ses études à l'Ecole Normale Supérieure de la rue d'Ulm en mathématiques et devient spécialiste de la théorie du chaos. Parallèlement, à 25 ans il rencontre le Dalai Lama et étudie sous la direction de grands maîtres tibétains. Il enseigne la sagesse bouddhiste et la pleine conscience depuis trente-cinq ans, tout en poursuivant sa carrière scientifique dans l'enseignement supérieur. Il a publié 5 ouvrages, dont l'un s'intitule : science, méditation et pleine conscience. (Jouvence, 2017).

- Présentation de deux expériences fondatrices de la physique quantique : l'effet photoélectrique et l'interféromètre de young ;
- Les interprétations des résultats – Les univers multiples d'Hugh Everett ;
- Relier cette vision avec notre mode de management (atelier) ;
- Le lien avec la posture de la pleine conscience, au carrefour des possibles...
- Pratique de pleine conscience guidée.

JOUR 2 • Matin

Le second principe de la physique quantique : l'intrication – l'approche de management « effectual »

- Présentation de l'intrication quantique. Les interprétations... La vision unitaire du monde. Atelier sur ce thème ;
- Atelier de pleine conscience : développer la capacité de motivation et d'engagement d'une équipe – la véritable intelligence collective ;
- Application : l'approche de management « effectual » : Présentation vidéo des 5 points. Atelier par groupes pour explorer cette approche en lien avec l'expérience individuelle de leadership des participants.

JOUR 2 • Après-midi

Le troisième principe de la physique quantique : effet tunnel et énergie du vide – Synthèse et perspectives - Évaluation

- Atelier de pleine conscience. Mise en place au quotidien après la formation ;
- Présentation de l'effet tunnel et de l'énergie du vide. Les implications dans notre vision du monde et notre fonctionnement managérial : atelier ;
- Synthèse et appropriation par petits groupes, puis partage global : pour chacun, vision du monde et pistes d'innovation concrètes ;
- Évaluation.

Méthode et outils pédagogiques

Science classique, théorie du chaos et physique quantique : exposé, vidéos.

Échanges par petits groupes sur chaque élément clé pour le relier à notre vision du monde et notre univers professionnel ;

Pratiques guidées de pleine conscience pour incarner la nouvelle vision.

Prérequis

Aucun.

RENFORCER LA PERFORMANCE DE SON ENTREPRISE

#Stratégie d'entreprise #Analyse financière

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Face à un environnement en forte mutation, venez renforcer vos compétences de dirigeant au service de la performance de votre entreprise !



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants auront élaboré un plan d'action concret permettant de développer de la performance au sein de leur entreprise.

Par une meilleure compréhension de leur environnement et interaction entre les parties prenantes, les participants pourront agir avec plus de discernement et d'efficacité (choix stratégique, mise en œuvre concrète, feuille de route des 12/24 prochains mois).



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Raison d'être du dirigeant dans les organisations de demain

- Diriger le quotidien (planifier, organiser, piloter) ;
- Appréhender les compétences clés du dirigeant (donner du sens, faire confiance, leadership, engagement, communication et pédagogie) ;
- Transformer le quotidien (processus digital, culture client, partenariat) ;
- Atelier : représentation schématique des points d'amélioration et engagement en plénière.

JOUR 1 • Après-midi

Pilotage d'une organisation - comprendre son éco-système

- Identifier les leviers clés de la performance pour son organisation ;
- Analyse des différents modèles économiques et les enjeux business de l'entreprise (approche systémique) ;
- Comprendre les nouvelles approches stratégiques (partenariale, disruptive, innovante,...) ;
- Élargir sa vision vers une approche plus globale (RSE et performance sociétale) ;
- Atelier : redessiner son modèle économique (approche futuriste du business model).



par Jean-François
MARVAUD

Expert en management/leadership et en conduite du changement - Conférencier à Sciences Po Paris- Directeur pédagogique à HEC Paris Mon approche est systémique et humaniste. L'Homme est au cœur de l'entreprise dans une dynamique symbiotique avec son écosystème. Lorsque le vent souffle certains se mettent à l'abri, d'autres construisent des moulins. Make it happens ! Mes valeurs : la liberté, la congruence, la détermination.

JOUR 2 • Matin

Développer la performance individuelle et collective

- Piloter les ressources de l'entreprise (outils d'évaluation et de suivi des projets stratégiques) ;
- Manager avec discernement & responsabilité (délégation, empowerment, culture du résultat) ;
- Cartographier les compétences de demain.

JOUR 2 • Après-midi

Développer la performance organisationnelle

- Créer de la valeur grâce aux facteurs clés de succès ;
- Revisiter ses processus stratégiques, créateur de valeur ;
- Optimiser la structure de l'entreprise pour être plus agile (gouvernance et processus de prise de décision) ;
- Synthèse des deux jours de formation (analyse en position méta : avant/après) ;
- Conclusion et évaluation des deux jours.

Méthode et outils pédagogiques

Quizz, étude de cas, mises en situation à partir de cas réels exposés par les participants.

Co-construction du plan d'action.

Représentation schématique de l'écosystème du dirigeant.

Analyse en binôme/trinôme et partage en plénière.

Prérequis

Aucun.

SATISFACTION ET ENCHANTEMENT CLIENT AU SERVICE DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

#Expérience client #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

E-reputation = opportunité = rentabilité.

Promettre moins et délivrer plus : Générer de la recommandation client.

Écoute active du client = Agilité et amélioration continue.

Des employés heureux font des clients enchantés : une stratégie 100% satisfaction client.



OBJECTIFS

- Mise en cohérence de leur promesse produit/service avec les preuves de cette promesse ;
- Générer de l'enchantement et limiter les irritants client - Développer la recommandation ;
- Collecte, traitement et diffusion des avis clients ;
- Intégrer l'avis du client dans le développement de leur produit/service.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Direction générale, direction commerciale, direction marketing et toutes les personnes qui interagissent avec les clients dans l'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Le client a pris le pouvoir

E-réputation & consommation – les clefs de compréhension de la satisfaction client.

Prise de conscience avec des cas concrets et réflexion en groupe sur les entreprises des adhérents (notion de problème / point de douleur du client), Quizz Kahoot.

JOUR 1 • Après-midi

Comment générer de la recommandation

Les facteurs clefs de succès de la recommandation – la notion d'enchantement et d'effet waouh – Développement des enchantements et limitation des irritants clients - Comment surprendre son client et créer de la recommandation.

Travail en groupe sur la définition de la promesse et des preuves de la promesse des entreprises des adhérents – Construction en groupe des enchantements clients : exemple de 3 ou 4 concrets d'entreprises adhérentes – Quizz Kahoot.



par Stéphane GAUTHIER

Titulaire d'un Master en management international de l'ESSEC, Stéphane Gauthier a fait toute sa carrière dans l'hôtellerie. Directeur des ventes chez Holiday Inn, il intègre Best Western France en 1999 en qualité de Directeur Commercial et Marketing. Il en devient le Directeur général de 2002 à 2011.

Depuis 2011, il exerce une activité de conseil auprès des clients de la BPI. Il accompagne des forces de vente dans l'efficacité commerciale avec la plateforme Kestio. Il est expert à l'APM. Il est également conférencier sur les thèmes de la satisfaction client à l'ère du digital. Il intervient aussi dans des écoles de commerce où il enseigne le marketing des services, le web-marketing, l'e-reputation et le management des réseaux de franchises. Enfin il est entrepreneur, propriétaire, exploitant de l'hôtel Marguerite à Orléans

JOUR 2 • Matin

La gestion des avis clients

Comment collecter, analyser et diffuser les avis clients – comment répondre aux avis négatifs – comment provoquer les avis positifs – questionnaires et outils de mise en ligne – comment réparer et s'augmenter (amélioration continue).

Exercices en groupe sur des cas concrets d'avis clients touchants les entreprises des adhérents - Quizz Kahoot.

JOUR 2 • Après-midi

Développer une stratégie enchantement client

Description des composantes d'une stratégie enchantement client – par quoi commencer ? quels moyens ? quelles compétences ? – Agir sur la satisfaction collaborateurs – Développement d'un écosystème propice à cette stratégie.

Analyse et débat sur des entreprises 100% orientées clients – Échanges ouverts autour des difficultés et des freins de cette stratégie – Témoignages et partages d'adhérents qui ont commencé le processus – Quizz Kahoot.

Méthode et outils pédagogiques

Témoignages de mon vécu de chef d'entreprise (10 ans DG de Best Western France) : identification et cas réels – Apport de nombreux exemples dans des univers différents pour illustrer la méthode et l'intérêt du sujet – Apports de concepts sur les mécaniques d'engagement, la perception du client, la définition du rapport qualité-prix et les techniques d'influence (Nudge) – Mise en situation avec les adhérents sur des cas les concernant (à préparer avant la séance) - Quizz Kahoot.

Prérequis

Aucun.

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 !).

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « Ah j'aurais du dire ça ! » ?

Il paraît que les bonnes répliques arrivent toujours le soir quand on se refait la scène. Avec cette formation, nous vous proposons de trouver les bons mots au bon moment. La répartie c'est tout un art et vous êtes sur le point d'en devenir les artistes.



OBJECTIFS

Prendre conscience :

Pour le participant, il s'agit de prendre conscience de son rapport à l'autre dans le but d'adapter son comportement. Le fait de pratiquer en groupe permet de mettre le sujet en mode systémique : le sujet dans son environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout directeur, manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

- Échauffement physique + énergie = Trouver la détente propice à la créativité ;
- Extraits vidéo de joueurs en match d'improvisation ;
- Se mettre en action ;
- J'apprends à dire oui à la proposition de l'autre. Je m'intègre à la proposition de l'autre. Je précise les informations ;
- Donner les moyens d'accepter pour interagir avec l'autre : Je désamorçe le réflexe de défense négative.

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

- Ne pas se laisser submerger par ses émotions ;
- Les 3 secondes.

Creativité

- Sortir de l'attendu/ se surprendre et surprendre.
- Ouvrir son esprit pour rebondir facilement sur les propos de mon interlocuteur ;
- Trouver la spontanéité : si on ne rebondit pas dans la seconde, c'est perdu.



par Fanny
HILD

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (13 ans de pratique). Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique). Formée à la PNL (Technicienne / praticienne) et à l'Element Humain.

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

- Savoir raconter une histoire / Savoir utiliser des registres émotionnels ;
- Explorer la fonction narrative sous toutes ses facettes ;
- Faire adhérer le public en s'appuyant sur le récit et les émotions.

Choix des mots

- Être très attentif aux mots et tournures de phrases ;
- Test sur les projections personnelles ;
- Sensibilisation au VAKOG : Vocabulaire Visuel / Auditif / Kinesthésique.

JOUR 2 • Après-midi

- Improviser sur votre sujet (présentation de projet, présentation de bilan chiffré, rapport d'activité...) et le rendre intéressant / Gérer les imprévus du public ;
- On peut se sortir de toute situation si on est à l'écoute, et dans la détente.
- Construire avec l'autre
- Improviser à plusieurs ;
- Découvrir qu'improviser, c'est possible ! Et que l'on y prend du plaisir !

Méthode et outils pédagogiques

Les techniques, issues du théâtre d'improvisation, sont ludiques et concrètes. Le participant est mobilisé physiquement et émotionnellement durant toute la formation. Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Combattre les automatismes

Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Prérequis

Aucun.

MAÎTRISEZ L'ART ORATOIRE

#Art oratoire #Prise de parole en public



par Paul
WILLIATTE

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.

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.



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

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