

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

GRAND-EST

2025-2026



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

	ÉDITO	3
01	CALENDRIER RÉGIONAL	4
02	LA FORMATION AVEC LE CJD	5
	Quelques chiffres	5
	Les différentes offres	6
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
	Focus sur Copernic	9
	Parcours JD	10
03	LA BOÎTE À OUTILS	11
	Comment s'inscrire ?	11
	Comment financer ma formation ?	12
04	FORUM FORMATIONS	13
	Process d'inscription	13
	Memento	15
	Forum Parcours Octobre 2025	17
	Forum JD Novembre 2025	18
	Forum JD Janvier 2026	19
	Forum Collab Mars 2026	20
	Forum JD Mars 2026	21
	Forum Collab Juin 2026	22
	Formations partagées	23
05	TES CONTACTS EN RÉGION	24
	Alsace	24
	Lorraine	25
	Bourgogne Franche-Comté	26
	ANNEXES PRÉSENTATION DES FORMATIONS	27



ÉDITO

“ L'année qui s'ouvre est celle de toutes les opportunités ”

Il est temps d'aller plus loin : **provoquer le changement**, pas seulement y répondre.

Nous, JD, savons que diriger aujourd'hui demande plus que de l'instinct.

Cela demande du **RECU**, de **L'AGILITÉ**, une remise en question constante... et surtout une **SOIF DE SE FORMER**.

C'est pourquoi cette saison 2025-2026, nous avons construit **un programme de formation sur-mesure** : ciblé, pratique, pensé pour toi, pour ton équipe, pour ton entreprise, avec des thématiques **100% adaptées à tes besoins**.

La formation est l'un des **PILIERS** du CJD : elle est au cœur de notre ADN.

Elle te permet **de te remettre en MOUVEMENT**, **d'élargir ta VISION** et **de transformer ton LEADERSHIP**.

Le forum reste notre temps fort : **2 jours intenses** pour grandir ensemble, partager, challenger nos pratiques et faire bouger les lignes.

Se former n'est pas un luxe, c'est une **nécessité**. C'est ton devoir de dirigeant de ne jamais te contenter du statu quo.

Alors, **LIBÈRE TON POTENTIEL**, ose te remettre en question et deviens ce leader éclairé et inspirant dont notre monde a besoin.

Cette année, nous te proposons de revenir sur un format équilibré :

1 FORUM PARCOURS avec les 5 formations proposées et spécifiques au CJD ;

3 FORUMS seront proposés pour les **JD** ;

2 FORUMS seront réservés à vos **COLLABORATEURS**.

Tout comme dans ta propre entreprise, il y a des conditions pour que tout fonctionne. Ainsi, pour profiter des Forums Formations régionaux, une seule exigence : **être à jour dans ta cotisation**.

Toute l'Équipe des RFS et RFR des 3 régions Alsace, Lorraine et Bourgogne Franche-Comté se réjouit de t'accueillir.

Les forums sont bien plus que de simples formations, c'est aussi un moment festif et de joie où tu peux rencontrer les JDs des 3 régions.

La formation est ton levier. Le CJD est ton allié. Maintenant, **à toi de jouer !**



Nicolas BOURCIER
RFR Lorraine



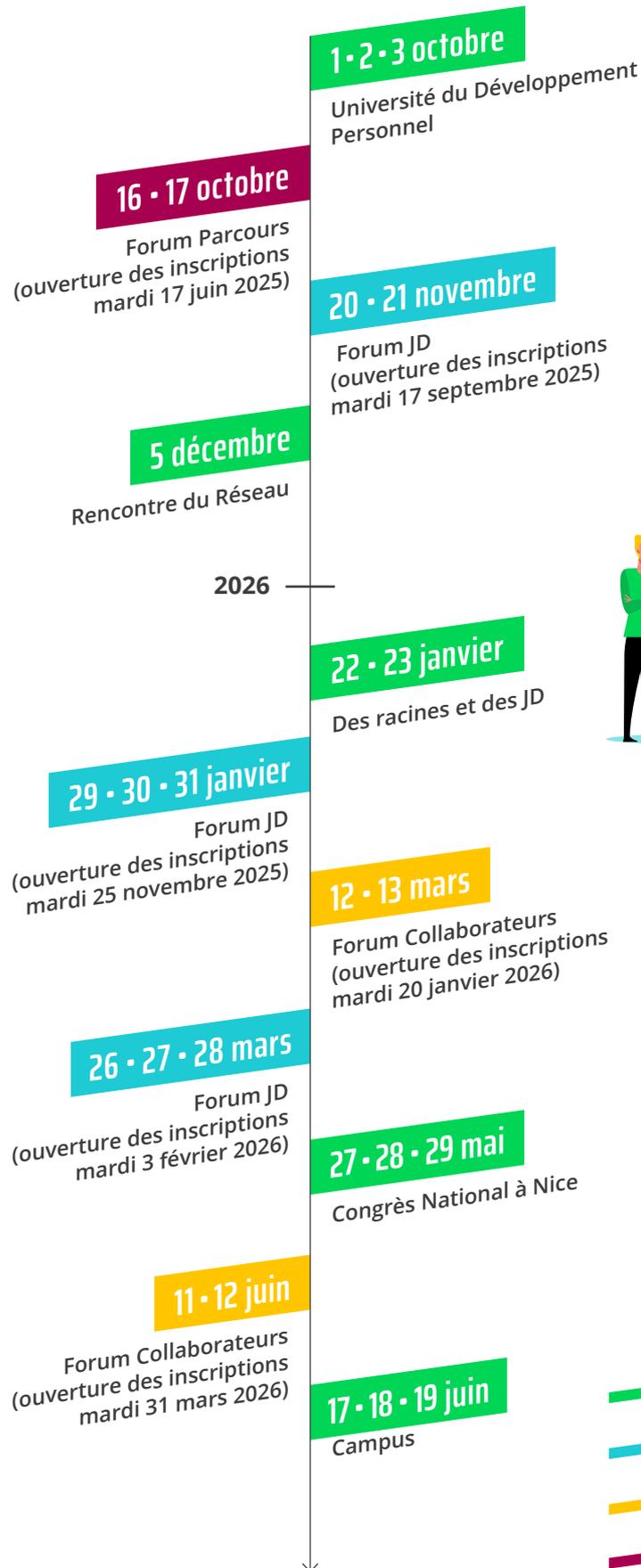
Vincent RINNERT
RFR Alsace



Mathieu LÉO
RFR Bourgogne
Franche-Comté

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



02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 220

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

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

Les forums formation

Les forums sont des formations 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

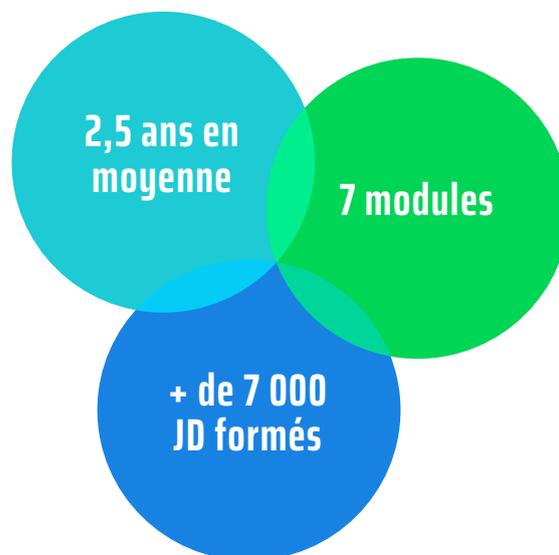
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

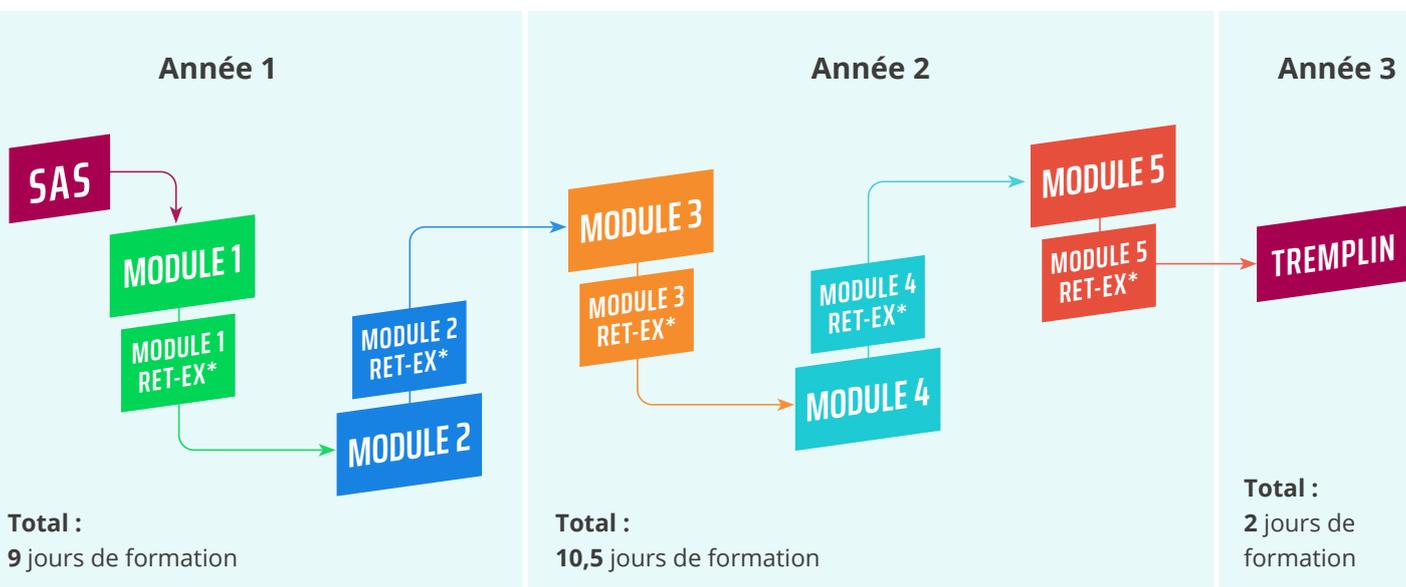
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

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



Le parcours :



* Retours d'expérience



12 !

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



Donner au JD un premier niveau de maîtrise de **l'Intelligence Collective**, au service de la dynamique de groupe, de la co-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](https://www.cfadock.fr/)

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#) 



04 FORUM FORMATIONS

PROCESS D'INSCRIPTION

ÉTAPE 1

Découvrir les forums de l'année et établir ton programme de formation (et celui de tes collaborateurs) à partir de ce catalogue et de la fiche mémento.

ÉTAPE 2

Solliciter ton RFS (Réfèrent Formation Section) si tu as des questions ou besoin de conseils.

ÉTAPE 3

Être à jour de sa cotisation CJD au minimum 1h avant la date d'ouverture des inscriptions sous peine de ne pouvoir accéder à mycjd pour t'inscrire.

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir de l'onglet « Accès formation » de [MYCJD.net](https://mycjd.net), région Grand Est selon les dates d'ouverture suivantes (hors formations parcours) :

- Forum Parcours Octobre 2025 : mardi 17 juin 2025 à 9h
- Forum JD Novembre 2025 : mercredi 17 septembre à 9h
- Forum JD Janvier 2026 : mardi 25 novembre 2025 à 9h
- Forum Collab Mars 2026: mardi 20 janvier 2026 à 9h
- Forum JD Mars 2026 : mardi 3 février 2026 à 9h
- Forum Collab Juin 2026 : mardi 31 mars 2026 à 9h



ÉTAPE 5

Inscris toi aux formations que tu auras préalablement sélectionnées. Le paiement se fait par CB directement sur la plateforme d'inscription. Par CB ou SEPA, 1 % de frais s'applique lorsqu'on paie par CB.

ATTENTION, le forfait Tout en 1 est valable pour l'ensemble des forums (hors forum parcours). Le prix affiché comprend le coût pédagogique de la formation choisie ainsi qu'un forfait hébergement en single.

ÉTAPE 6

Si ton inscription a fonctionné, tu reçois immédiatement une confirmation de pré-inscription par mail. Si ce n'est pas le cas, merci d'adresser un mail à andrea.hummer@cjd.net.

Dès que le seuil minimum d'inscrits sera atteint, tu recevras la convention de stage et le programme pédagogique. La facture est émise à l'issue de la formation et accessible dans ton espace privé sur maformationcjd.fr.

Les inscriptions seront clôturées 3,5 jours ouvrés avant l'ouverture du forum.

FORMATIONS ET FORUM PARCOURS

Les inscriptions aux formations Parcours ayant lieu en forum ou au forum Parcours se feront via Hello Asso. Tu trouveras le lien d'inscription au site page 17.





MEMENTO 2025-2026



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

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

Coche tes choix de formation

● Se construire
 ● Diriger
 ● Pérenniser
 ● Rayonner
 ● Parcours

Formation	Formateur		
● VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !			
● Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !			
● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !			
● Influence et dynamique - Révèle l'influenceur qui est en toi !			



PARCOURS
16 - 17 octobre 2025

Ibis Styles Besançon

FORUM JD
20 - 21 novembre 2025

Hôtel Europe Colmar

● Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle	Philippe DARGET		
● Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>	Lydwine MOTTE		
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD		
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend <i>Niveau 1</i>	Marion LLOPIS		
● Communiquez comme Impro	Célia NOGUES		
● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)	Fabrice MICHEL		
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 1</i> Construire et transmettre son projet d'entreprise	Cédric BEREST		
● Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG		
● Lego® Serious Play® Construire une stratégie en temps réel et en 3D	Jean-Pierre FIASSON		
● Médiation et gestion des conflits	Caroline JOLLY		
● Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre portefeuille client	Julie AIRIEAU		
● VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !			

suite



● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



FORUM JD
29 • 31 janvier 2026
📍
Hôtel Les Vallées
La Bresse

Formation	Formateur	
● Diriger sereinement l'entreprise familiale	Patricia NICOLAS	
● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend <i>Niveau 2</i>	Marion LLOPIS	
● Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)	Aurelie RICHARD	
● Entreprendre en conscience selon la méthode Conscience et Management <i>Module 1 • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)</i>	Stéphane DAGUIN	
● Écoute active	Yves SCHERPEREEL	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)</i>	Béatrice MAROT	
● Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN	
● L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown	Lucie PASCUTTO	
● Analyse financière <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	
● Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation	Olivier RAURICH	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (analyse transactionnelle) • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)	Sylvie GERBAULT	

FORUM COLLAB
12 • 13 mars 2026
📍
Hôtel Les Vallées
La Bresse

● De la situation stressante à la résilience	Patrick LESAGE	
● Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)	Aurelie RICHARD	
● Manager et communiquer avec assertivité	Patricia NICOLAS	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement <i>Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 11/03 à 14h)</i>	Béatrice MAROT	
● Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent	Sébastien DIDELOT	
● Communiquez comme Impro	Célia NOGUES	
● Médiation et gestion des conflits	Caroline JOLLY	
● Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
● Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (analyse transactionnelle) • 2,5 jours (début le 11/03 à 14h)	Sylvie GERBAULT	

suite



● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Coche tes choix de formation



FORUM JD
26 • 28 mars 2026
📍
Hôtel Les Vallées
La Bresse

Formation	Formateur	
● Je reprends mon temps en main	Alain HUMBERT	
● Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGEY	
● Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie	Jean-Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 11/03 à 14h)	Béatrice MAROT	
● L'hypnose au service du dirigeant d'entreprise	Théo DUVERGER	
● Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Activez les leviers invisibles de votre entreprise	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
● 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	
● Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	
● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !		

FORUM COLLAB
11 • 12 juin 2026
📍
Hôtel Les Vallées
La Bresse

● Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)	Sylvie GERBAULT	
● PNL : des outils pour développer son plein potentiel	Aurélie RICHARD	
● Écoute active	Yves SCHERPEREEL	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)	Karine LAURIN	
● Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)	Béatrice MAROT	
● Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !	Hervé SUZANNE	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● L'art de communiquer	Nicolas BOULOGNE	



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 aguerrri, qui a l'habitude de travailler sur soi. Nous vous recommandons de suivre les légendes « piment » afin de vous protéger d'une **situation émotionnelle complexe**.

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

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



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



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



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

FORUM PARCOURS

16 - 17 OCTOBRE 2025

Ibis Styles Besançon



Ouverture des inscriptions le 17 juin 2025 à 9h

INSCRIPTION

- Les inscriptions ouvriront le **mardi 17 juin 2025 à 9h** sur Hello Asso, scanne le QR Code pour y accéder.
- Premiers arrivés, premiers servis en formation et chambre en single !



NOUVEAU LIEU, NOUVELLE AMBIANCE

La région Bourgogne Franche Comté est heureuse d'accueillir à nouveau un forum parcours. Elle vous a concocté un **forum sur mesure** qui aura lieu à l'hôtel Ibis Styles de Besançon (10 minutes à pied de la gare).

Ibis Styles Besançon - 22B rue de Trey - 25000 BESANCON



ÉTAPE 1

Choisis ta formation dans le programme

	TARIFS TTC
VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !	100 €
Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !	100 €
FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !	100 €
Influence et dynamique - Révèle l'influenceur qui est en toi !	100 €

Tous les programmes sont accessibles [ici](#)

ÉTAPE 2

Choisis ta formule d'hébergement

Hébergement/
restauration en
SINGLE
300 € TTC

Hébergement/
restauration en
TWIN
270 € TTC

Restauration
midi et soir
200 € TTC

Règle en ligne sur HelloAsso.

Ta **formation** et ta **réservation hôtelière** sont confirmées !



FORUM JD

20 - 21 NOVEMBRE 2025

✍️ Ouverture des inscriptions le mercredi 17 septembre à 9h

Hôtel Europe Colmar

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT	
	Trouver son équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle		Philippe DARGET	990 €
NEW	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant <i>Niveau 1</i>		Lydwine MOTTE	990 €
	PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD	990 €
	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend <i>Niveau 1</i>		Marion LLOPIS	990 €
	Communiquez comme Impro		Célia NOGUES	990 €

DIRIGER

				TARIF HT
RÉSERVÉE JD	Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)		Fabrice MICHEL	1020 €
RÉSERVÉE JD	Y a-t-il un pilote dans l'avion ? <i>Niveau 1</i> Construire et transmettre son projet d'entreprise		Cédric BEREST	990 €
	Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles		Jérôme BRISEBOURG	990 €
NEW	Lego® Serious Play® Construire une stratégie en temps réel et en 3D		Jean-Pierre FIASSON	990 €
	Médiation et gestion des conflits		Caroline JOLLY	990 €

PERENNISER

				TARIF HT
NEW	Opération séduction sur LinkedIn : apprenez à séduire pour développer votre porte-feuille client		Julie AIRIEAU	990 €

PARCOURS

				TARIF HT
	VISA - Révèle l'animateur qui est en toi !			360 €



FORUM JD

29 - 31 JANVIER 2026



Ouverture des inscriptions
le mardi 25 novembre à 9h

Hôtel Les Vallées
La Bresse

SE CONSTRUIRE

				TARIF HT
RÉSERVÉE JD	Diriger sereinement l'entreprise familiale		Patricia NICOLAS	990 €
NEW	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend Niveau 2		Marion LLOPIS	990 €
NEW	Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités)		Aurelie RICHARD	990 €
	Entreprendre en conscience selon la méthode Conscience et Management Module 1 • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)		Stéphane DAGUIN	1175 €
	Écoute active		Yves SCHERPEREEL	990 €
	Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)		Béatrice MAROT	1175 €
NEW	Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	990 €
	L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown		Lucie PASCUTTO	990 €

DIRIGER

				TARIF HT
RÉSERVÉE JD	Analyse financière Niveau 1		Philippe ABGRALL	990 €
RÉSERVÉE JD	Comment développer son entreprise en 12 étapes (L'entreprise dont vous êtes le héros) • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)		Bruno BOLLE-REDDAT	1175 €

PERENNISER

				TARIF HT
	Physique quantique, pleine conscience et nouveaux paradigmes de société et d'innovation		Olivier RAURICH	990 €

RAYONNER

				TARIF HT
	Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (analyse transactionnelle) • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)		Sylvie GERBAULT	1175 €



FORUM COLLAB

12 - 13 MARS 2026

 Ouverture des inscriptions le mardi 20 janvier à 9h

Hôtel Les Vallées
La Bresse

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
	De la situation stressante à la résilience 	Patrick LESAGE	990 €
NEW	Conduire le changement et bien le vivre (ERO du changement : entre Enjeux, Risques et Opportunités) 	Aurelie RICHARD	990 €
	Manager et communiquer avec assertivité 	Patricia NICOLAS	990 €
	Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 11/03 à 14h) 	Béatrice MAROT	1175 €
	Désamorcer les bombes émotionnelles : découvrir le potentiel d'engagement et les ressources qui s'y cachent 	Sébastien DIDELOT	990 €
	Communiquez comme Impro 	Célia NOGUES	990 €

DIRIGER

			TARIF HT
	Médiation et gestion des conflits 	Caroline JOLLY	990 €

RAYONNER

			TARIF HT
	Communiquer efficacement avec la Process Com® 	Marie BINETRUY	990 €
	Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant (analyse transactionnelle) • 2,5 jours (début le 11/03 à 14h) 	Sylvie GERBAULT	1175 €



FORUM JD

26 - 28 MARS 2026

📅
Ouverture des inscriptions
le mardi 3 février à 9h

Hôtel Les Vallées
La Bresse

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Je reprends mon temps en main		Alain HUMBERT	990 €
Dépassement de soi		Julien SOIVE Julien MAUGEY	1210 €
Jeu du Roi-Reine et Arbre de vie		Jean-Philippe MAGNEN Pantchika CORDOVA VAN HOUTTE	1210 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 Ennéagramme • 2,5 jours (jusqu'au samedi midi)		Béatrice MAROT	1175 €
L'hypnose au service du dirigeant d'entreprise		Théo DUVERGER	990 €

DIRIGER

			TARIF HT
RÉSERVÉE JD Analyse financière Niveau 2		Philippe ABGRALL	990 €
NEW Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 2 Activez les leviers invisibles de votre entreprise		Bruno BOLLE-REDDAT	990 €
Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement		Anne-Laure NOUVION	990 €
RÉSERVÉE JD Développer sa posture managériale et dirigeante (Alpha)		Richard ABAD	1020 €

PERENNISER

			TARIF HT
Construire sa performance commerciale		Alain MULERIS	990 €
Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT		Régis BUTTY	990 €

RAYONNER

			TARIF HT
Communiquer efficacement avec la Process Com®		Marie BINETRUY	990 €

PARCOURS

			TARIF HT
FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !			360 €



FORUM COLLAB

11 - 12 JUIN 2026

 Ouverture des inscriptions le mardi 31 mars à 9h

Hôtel Les Vallées
La Bresse

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gérer les comportements difficiles et ses réactions émotionnelles • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)		Sylvie GERBAULT	990 €
PNL : des outils pour développer son plein potentiel		Aurélie RICHARD	990 €
Écoute active		Yves SCHERPEREEL	990 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 1 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)		Karine LAURIN	1175 €
Communiquer, coopérer, manager efficacement Niveau 2 Ennéagramme • 2,5 jours (début le 10/06 à 14h)		Béatrice MAROT	1175 €
Mieux vendre, mieux communiquer, mieux manager : des masques et vous !		Hervé SUZANNE	990 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	990 €

DIRIGER

		TARIF HT
Fondamentaux du management		Franck LE TALLEC 990 €

RAYONNER

		TARIF HT
L'art de communiquer		Nicolas BOULOGNE 990 €

NOUVELLES FORMATIONS À PARTAGER !



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

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

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

05 TES CONTACTS EN RÉGION



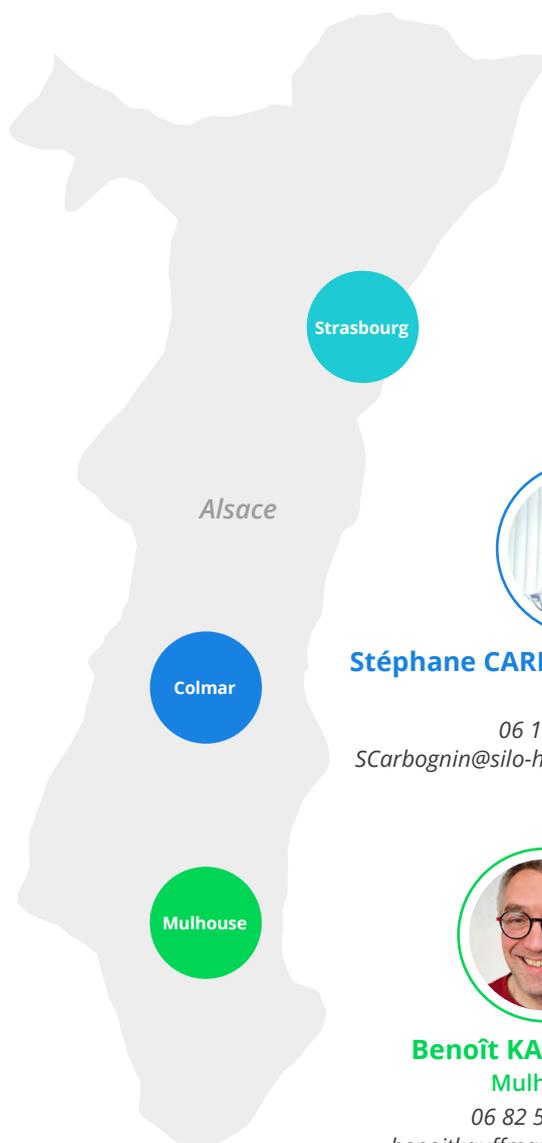
ALSACE



Vincent RINNERT
RFR / Colmar
06 47 33 18 63
vincent.rinnert@cjd.net



Andréa HUMMER
Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



Jérôme LE ROY & Jérôme JOLLINIER
Strasbourg Strasbourg
06 19 06 57 03 06 81 85 63 76
jerome@blokk.shop jollinier@gmail.com



Stéphane CARBOGNIN & Tristan PIERREVELCIN
Colmar Colmar
06 12 22 28 10 07 81 68 75 78
SCarbognin@silo-huningue.fr tristan@modulecube.fr



Benoît KAUFFMANN
Mulhouse
06 82 55 46 68
benoitkauffmann1@gmail.com

LORRAINE



Nicolas BOURCIER

RFR / Metz
06 26 57 53 21
nicolas@bispro.fr



Andréa HUMMER

Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



Céline CAMPI

Lorraine 3 Frontières

+352 691197722
ccb@eivi-lux.com



Jean BERTOLOTTI

Metz

06 77 10 49 18
j.bertolotti@subroca.com



Mireille WITZ

Saint-Dié-des-Vosges

06 81 96 01 44
mireille@etat-nature.com



Stéphane DE GARDIN & Audrey COUILLARD

Nancy

06 16 58 37 33
s.degardin@rsl.eu

Nancy

06 63 81 21 37
audrey.couillard@astuciapro.fr



Antoine COLLINO & Sébastien LEDUC

Épinal

06 62 65 54 32
antoine.collino@orange.fr

Épinal

06 84 17 29 90
epinal.dm@fly.fr

BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ



Mathieu LÉO
RFR / Besançon
06 72 28 70 06
mathieu.leo@cjd.net



Andréa HUMMER
Chargée de mission formation
06 52 23 44 03
andrea.hummer@cjd.net



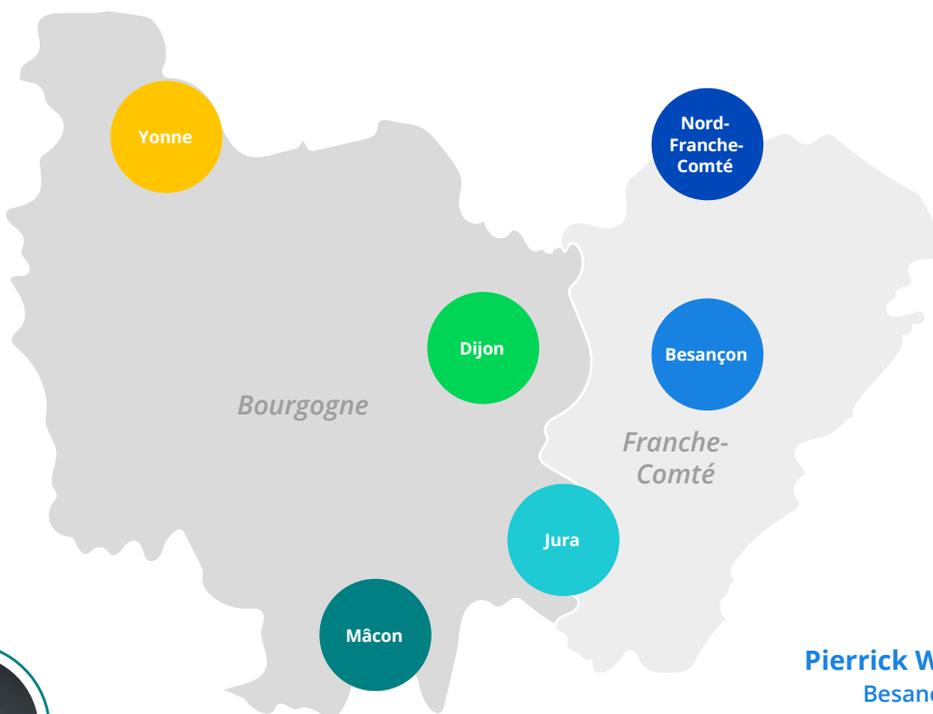
Christopher BRUNEEL
Yonne
06 85 69 62 78
contact@formyou.me



Sandra CHATELAIN
Dijon
06 66 72 53 86
unheas@gmail.com



Benjamin DREZET
Nord-Franche-Comté
06 50 15 05 54
benjamindrezet@gmail.com

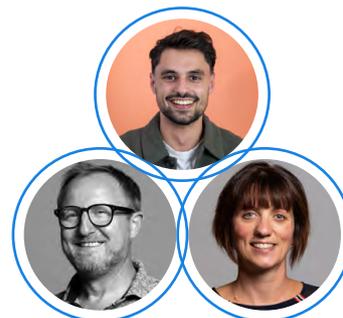


Charlotte SUGIER
Mâcon
06 65 52 36 41
charlotte.sugier.consulting@gmail.com



Stéphanie BOUQUEROD
Jura
06 83 51 94 97
stephanie.bouquerod@cjd.net

Pierrick WIDMER
Besançon
06 37 39 51 93
p.widmer@lespetitsbricoleurs.fr



Jean-François MOUGIN & Émilie LHOMME
Besançon Besançon
06 18 68 78 03 06 25 33 05 74
jf.mougin@jlanne.com e.lhomme@celtis.eu

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.

COMMUNIQUER, COOPÉRER, MANAGER EFFICACEMENT

NIVEAU 2

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est pour vous si vous cherchez :

À mieux respecter vos besoins relationnels et ceux des autres.

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Groupe de 7 à 14 personnes.

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par **Regard9**

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme.

Matériel pédagogique : supports écrits, documents libres.

Atelier d'échanges et partage d'expériences.

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

Prérequis

Avoir suivi le niveau 1 du parcours CCM.

COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous rêvez de parler avec assurance, d'avoir le mot juste, d'être en confiance dans vos relations, en un mot d'élargir votre zone de confort ?

Desserrez les freins et libérez-vous par le jeu de l'improvisation !



OBJECTIFS

- Débarrassez-vous de votre cape d'invisibilité : révélez votre charisme !
- Vous connaissez vos faiblesses ? Et si on parlait à la recherche de vos trésors ?
- Décrypter le langage des émotions, la langue la plus utilisée dans le monde !
- Réveillez votre créativité pour vous adapter à toutes les situations !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

À tous ceux - dirigeants et collaborateurs- qui veulent desserrer le frein plutôt que de se le ronger et qui veulent des clefs pour plus d'authenticité, d'audace et de charisme dans leur expression et leur relationnel !

Programme

JOUR 1 - Matin

- Désamorcer le stress, se libérer de ses peurs ;
- Se rendre disponible et réceptif.

JOUR 1 - Après-midi

- S'affirmer avec authenticité, s'impliquer ;
- Créer du lien et du sens.

JOUR 2 - Matin

- Activer l'écoute et s'adapter ;
- Oser l'audace !

JOUR 2 - Après-midi

- Accueillir ses émotions ;
- Oser être soi et savoir dire non.



par Célia
NOGUES

Metteuse en scène, comédienne, animatrice d'ateliers théâtre et d'improvisation depuis 15 ans auprès de publics divers et variés, Célia NOGUES est aussi diplômée en philosophie des sciences humaines et titulaire d'une certification de formatrice en communication. La communication interpersonnelle et les relations humaines la fascinent depuis toujours. Elle crée CENO et s'entoure d'une équipe professionnelle dont les pratiques, empruntées au théâtre, sont fondées sur une pédagogie active. Accompagner les groupes dans le changement, Accompagner les individus vers plus d'autonomie, et mettre leur savoir-faire au service des compétences individuelles ou collectives, telle est la raison d'être des acteurs de CENO. Improviser, c'est s'adapter et créer !

Méthode et outils pédagogiques

Une approche systémique qui prend en compte l'individu et son contexte

Pragmatique et ludique, cette formation décloisonne les esprits et les corps ! Inspirée des pratiques de l'acteur et des techniques d'improvisation, elle offre un espace de liberté dans un cadre sécurisé, elle agit comme un révélateur qui permet des prises de conscience ! Pendant 2 jours vous allez expérimenter cet art qui exige le « lâcher prise » dans une dynamique de groupe où le plaisir de jouer est au rendez-vous ! C'est le jeu du « je » sans enjeu !

Prérequis

Être conscient que cette approche avec les techniques de l'acteur implique un investissement singulier et nécessite un certain lâcher prise pour en tirer tous les avantages.

CONDUIRE LE CHANGEMENT ET BIEN LE VIVRE

(ERO du changement : Entre Enjeux, Risques et Opportunités)

#Conduite du changement #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Votre mission si vous l'acceptez: devenez le ERO de votre évolution professionnelle et personnelle.

Comment dans un contexte en mutation constante pouvons-nous diriger notre vie et garder le cap sur nos objectifs, tout en soutenant nos valeurs individuelles et collectives ? Enrichissez et capitalisez votre boîte à outils afin d'adopter la souplesse adéquate pour bien vivre le changement et le conduire de la meilleure des manières.



OBJECTIFS

Durant cette formation, nous nous intéresserons à la conduite du changement et comment bien le vivre ! Les stagiaires acquerront de nombreux outils pour comprendre et accompagner le changement au quotidien. Cela leur permettra de développer de nouvelles stratégies en vue d'initier et conduire les changements désirés et désirables.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Compréhension et application de l'équation du changement.
Compréhension des enjeux pour faire des choix conscients.

JOUR 1 • Après-midi

L'art de l'objectif désiré et désirable.
Développement de ses savoir-faire et ses stratégies pour gérer efficacement les différentes étapes.



par Aurélie RICHARD

À travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel.

JOUR 2 • Matin

Compréhension des fonctionnements naturels des individus et des systèmes.

Gestion des émotions.

JOUR 2 • Après-midi

Création d'une vision d'avenir systémique.

Intégration des processus d'adaptation face aux nouveaux contextes.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'apport théorique, brainstorming et travail en groupe ou en binôme.

Débriefing du groupe après les exercices pratiques et également en fin de journée.

Prérequis

Aucun.

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

#Connaissance de soi #Pleine conscience

Durée 2,5 JOURS - 18 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

Introduction de la formation

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

Les 4 Plans de Conscience

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

S'approprier les connaissances acquises

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



par **Stéphane DAGUIN**

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

2^e demi-journée

Le Pouvoir des Émotions

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

3^e demi-journée

S'approprier les connaissances acquises

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

4^e demi-journée

Dépassement de Soi

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

5^e demi-journée

Votre Leadership au service de la performance de vos projets

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

S'approprier les connaissances acquises

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir envie de découvrir ses potentialités.

Avoir un esprit d'ouverture et de découverte.

DE LA SITUATION STRESSANTE À LA RÉSILIENCE 🌶️🌶️

#Gestion du stress #Connaissance de soi



par Patrick LESAGE

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Aujourd'hui dans ce monde incertain, volatil, complexe, ambiguë tout va très vite et nombreuses sont les sources d'anxiété, de stress... qui se traduisent par des réactions et décisions inappropriées, par une dégradation des relations inter-individuelles, une atteinte à la santé physique et mentales des individus, à leur équilibre de vie, à leurs performances...

La résilience pourrait se traduire par « apprendre à rebondir » lors de ces situations stressantes et faire de ces moments « toxiques » des opportunités d'évolution positives personnelles au bénéfice de la collectivité.



OBJECTIFS

- Reconnaître les biais de perception et annihiler leurs conséquences ;
- Savoir bien agir et réagir après un événement stressant ;
- Apprendre de l'échec ;
- Découvrir ses forces et les exploiter à bon escient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne ayant des difficultés pour se libérer des conséquences négatives d'une situation stressante mal gérée.

Programme

JOUR 1 • Matin

Partager ce que recouvre les termes de situation stressante

- De quoi parle-t-on ?
- Le stress est-il toujours négatif ?
- Définition actuelle de l'osha (agence européenne pour la sécurité et santé au travail) ;
- De l'adrénaline ou du cortisol lequel est le plus délétère approche pédagogique.

JOUR 1 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Faire le point sur notre perception des situations ;
- Comment réduire les impacts sur nos affects ? Approche pédagogique.

Pour assurer les différentes prestations pour le CJD (conférences et formations) je m'appuie sur mes différentes formations : technologies du sommeil et de la vigilance (fac de médecine de Paris), DESS droit social et management RH (fac de droit et sciences po à Nantes), licence et maîtrise de communication (fac Rennes2), DUT gestion des entreprises (CCI Lorient), auxquelles s'ajoutent mes acquis issus de mon expérience dans les TPE, PME, ETI, PSA et Crédit agricole dans lesquelles j'étais salarié. Les autres diplômes : sophrologie, cohérence cardiaque, méditation de pleine conscience, psychologie positive sont le socle des pratiques mises en œuvre lors des formations.

JOUR 2 • Matin

Comment mettre en œuvre nos ressources

- Comment réagir face au stress ?
- Quels enseignements en tirer ?

Approche pédagogique.

JOUR 2 • Après-midi

Comment mettre en œuvre nos ressources

Éléments clés :

Apprendre à ne pas réagir

- Évaluer ses forces ;
- Approche pédagogique.

Méthode et outils pédagogiques

Des questionnaires adressés aux apprenants 15 jours avant la formation permettent de situer chacun des apprenants ainsi que le groupe.

Deux tests et une vidéo sont proposés aux apprenants pour évaluer leurs stressés, leur stress perçu...

4 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la première journée.

5 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cette seconde matinée.

2 Exercices individuels ou en sous-groupes et une méditation jalonnent cet après-midi de la seconde journée.

À l'issue de la journée des supports dématérialisés (écrits, audios et vidéos) sont donnés à chaque participant.

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).

DÉSAMORCER LES BOMBES ÉMOTIONNELLES... ET DÉCOUVRIR CE QUI S'Y CACHE

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

BOOOOOOOM !!! Et oui, parfois, c'est nous, parfois c'est l'autre, parfois c'est la relation

Ah, ces émotions, quelle histoire !

Comment « déminer » les situations où ça chauffe avec un collaborateur, avec un client, avec un collectif ? C'est ce que Sébastien vous propose de découvrir lors de cette formation à travers un chemin tout particulier. Bien plus que le développement de votre intelligence émotionnelle, vous découvrirez comment fonctionne un être humain selon l'Ostéopathie, et, ainsi, porterez un tout autre regard sur les émotions, leurs origines et leurs effets. Vous expérimenterez des outils simples et concrets, issues de ces nouvelles compréhensions. Ainsi, vous prendrez soin de vous, de vos équipes, ou encore, de la relation clients... carrément !



OBJECTIFS

- Découvrir les principes de l'ostéopathie
- Comprendre les 3 origines des blocages d'un être humain
- Identifier les 4 résistances comportementales qui en découlent
- Accompagner et/ou désamorcer les situations à fortes charges émotionnelles



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui souhaitent vivre dans « un monde plus simple et plus vivant ».

Programme

JOUR 1 - Matinée

Découvrir les principes de l'ostéopathie et comprendre l'origine des émotions

Éléments clés : Comprendre comment fonctionne un être humain selon cette approche de l'ostéopathie / Identifier les origines des *blocages* et des émotions chez un être humain / Découvrir ce qu'est une émotion, sa richesse... et ce qu'elle n'est pas / Comprendre comment désamorcer une bombe émotionnelle et mettre en œuvre les 3 étapes de la méthode proposée / Identifier la place de l'attention dans ce processus / Rencontrer ses émotions.



par Sébastien
DIDELOT

Après un parcours de pilote de Motocross au niveau national, Sébastien se passionne pour les capacités étonnantes de guérison et de développement du corps humain. Il débute alors un parcours atypique. En parallèle à des études de Kinésithérapeute puis d'Ostéopathie et de Microkinésithérapeute, Sébastien suit un enseignement sous forme de tutorat, pendant 8 ans auprès de Maîtres de traditions orientales.

En 2015, il est recruté par Grenoble Ecole de Management sur cette approche singulière, ainsi que sur son expertise des « soft skills » qu'il aime à rendre simple et pragmatique. Accompagné d'Enseignants-chercheurs et au contact de nombreuses organisations, il avance pas à pas sur ce chemin de l'« organisation vue comme un organisme vivant », où, chacun, dans sa différence et son savoir-faire, devient une richesse pour l'ensemble. Mais comment mettre en œuvre les mécanismes de déblocage Ostéopathique à l'échelle d'une organisation. C'est cette aventure que Sébastien vous propose de partager aujourd'hui.

JOUR 1 - Après-midi

Bienveillance et autres malentendus

Éléments clés : Faire le parallèle entre un être humain et une organisation vivante grâce aux travaux de l'institut Présencing du M.I.T / Identifier les conséquences individuelles et collectives des bombes émotionnelles / Découvrir une vision radicale de la bienveillance, porter un autre regard sur l'empathie et la sensibilité, le verbal et non verbal / Expérimenter le pouvoir de la reconnaissance / Traiter des situations vécues.

JOUR 2 - Matinée

Désamorcer les bombes émotionnelles, mode d'emploi

Éléments clés : Identifier les automatismes réactionnel face à des tensions émotionnelles et les traiter / Comprendre et identifier les informations mises à jour par le traitement des émotions / Identifier le socle cognitif d'un individu ou d'une situation (que se passe-t-il pour de vrai !) / Mettre en œuvre de vraies questions.

JOUR 2 - Après-midi

Pratique, pratique, pratique... et un peu plus.

Éléments clés : Développer le guidage non directif / Rencontrer un être humain et Apprendre de chaque rencontres / Traiter des situations vécues / Expérimenter les acquis techniques avec les situations des apprenants et développer un regard didactique afin d'extraire les informations et pistes d'évolutions.

Méthode et outils pédagogiques

Un cadre en 4 points : Simplicité, Rien à réussir, Oser découvrir, Humour (car trop sérieux n'est pas très sérieux)

Une pédagogie en 3 temps : Expérimentation, Partage puis Apports
Traitement des situations vécues par les participants

Nombreux ateliers en sous-groupes tournants (de 2 à 4 participants)

Activités décalés Vraiment décalées.

Prérequis

Être prêt à faire un pas de côté et déposer le cerveau.

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.

NEW

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

NIVEAU 2

#Gestion du doute #Compassion

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

En sortant de cette formation...

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par EcloHésion

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

- Vous visionnerez et lirez plusieurs vidéos et articles de scientifiques et de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons
- Vous pratiquerez sur vos défis de vie actuel, seul ou à deux, toutes les techniques proposées et une grande place sera laissée aux partages en grand groupe.
- Vous bâtissez au fur et à mesure une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.
- Nous vous transmettons une abondante bibliographie et vidéothèque dans les domaines scientifiques et pratiques.

Prérequis

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

DIRIGER SEREINEMENT L'ENTREPRISE FAMILIALE



#Entreprise familiale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

« Être proches, ça peut éloigner, c'est clair... ! ». Les liens tissés avec les fibres « famille et business » peuvent parfois s'emmêler. Émotions, non-dits, maladroites, sentiments, héritages, histoires passées mais non dépassées, flou... provoquent des trous et des nœuds dans l'œuvre collective qui quoique prospère peut s'avérer compliquée à vivre. Cette formation est née de la volonté de certains dirigeants démunis face à leur profonde envie de développer une entreprise familiale où il fait bon vivre.



OBJECTIFS

- « Faire bon ménage » pour assurer une entreprise agréable à vivre !
- « Une place pour chacun, chacun à sa place pour s'épanouir... » ;
- La clarté comme fil conducteur ! De la clarté et encore de la clarté... dans l'histoire, dans les mots, dans les transmissions ;
- Dépoussiérer. Réparer. Faire du passé une force plutôt que de passer en force au présent et garder ce qui est bon pour l'avenir.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise familiale et les couples dirigeants innovants qui savent que la folie c'est de toujours se comporter de la même façon et de s'attendre à un résultat différent !

Programme

JOUR 1 • Matin

Trajectoire passée. S'associer à la ligne temps : s'arrêter pour faire un point personnel.
Comprendre les enjeux souvent invisibles de l'entreprise familiale.

JOUR 1 • Après-midi

Place, légitimité et transmission. Faire du passé une force. La légende et la culture familiale.
Faire un point global grâce au Dessin Révélateur des transmissions familiales.

JOUR 2 • Matin

Adopter un outil de communication facilitant le relationnel « famille et business ».
Apprendre à éviter et à gérer les tensions. Savoir faire des tensions un levier d'expansion !

JOUR 2 • Après-midi

Pont vers le futur : envies, besoins, outils à incorporer à l'avenir.



par Patricia
NICOLAS

Après avoir été créatrice d'entreprise d'édition, puis psychothérapeute 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

Vous allez vivre entre dirigeants d'entreprise familiale, une parenthèse qui offre un temps de répit, d'apprentissage, de mise au point et de régénération. Trois axes sont travaillés en synergie : la place (la légitimité) de chacun, le relationnel et la ligne temps (passé, présent, futur) avec un fil conducteur qui est : la clarté. Et cette clarté s'effectue notamment par le biais d'un puissant atelier : Le dessin révélateur et libérateur des transmissions familiales qui permet à la fois d'extérioriser mais aussi d'opérer des changements de positionnement, d'habitudes et de croyances. (Aucune aptitude en dessin n'est nécessaire bien au contraire !).

La formation est rythmée par des ateliers apprenants soutenus par des apports théoriques, de nombreux échanges, des jeux de rôles. En tant que formatrice spécialisée dans la relation et la relation familiale, je m'ajuste finement aux besoins participants.

Prérequis

S'autoriser un temps d'introspection, une remise en question constructive.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce stage s'adresse à toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la relation interpersonnelle : une écoute de qualité.

Est-ce là une compétence innée ? Malgré l'intention positive de chacun, force est de constater qu'il n'en est rien. Nombreux sont les pièges bien souvent inconscients.

L'écoute active permet de mieux communiquer, en harmonie avec son interlocuteur, de recueillir facilement des informations, de favoriser la négociation et la collaboration, de prévenir les conflits.



OBJECTIFS

- Développer ses compétences d'écoute, théoriques et surtout pratiques ;
- Expérimenter une autre manière de se positionner dans la relation à l'autre ;
- S'ouvrir à l'accompagnement et au soutien des personnes, à l'affirmation de soi et à la prévention des conflits.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne qui souhaite intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant ;
- Premiers exercices d'écoute ;
- Les impacts d'une écoute de qualité ;
- Les conditions favorables d'une bonne écoute.

JOUR 1 • Après-midi

- La notion de cadre de référence ;
- Premiers postulats et techniques de base de l'écoute active et de la communication interpersonnelle ;
- Les pièges courants de l'écoute ;
- Expérimentations et débriefing.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des séquences précédentes ;
- Travail sur la reformulation - Expérimentation ;
- Explorer et aider à clarifier la situation de son interlocuteur ;
- Outils de questionnement – Exercice et expérimentation.



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

Yves Scherpereel et Gilles Lefebvre font partie de la société Balle Magique.

Gilles LEFEBVRE : Former : une énergie à partager. Formateur depuis 20 ans, j'anime mes interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux. Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon. Je suis perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. J'anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, j'invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

Yves SCHERPEREEL : Co-fondateur de l'association (loi 1901) BALLE MAGIQUE Asbl se former pour rebondir. Association d'intervenants de formations complémentaires dont l'objet est la mise en place de projets de développement des compétences relationnelles par le biais de formations, d'animations, d'accompagnements individuels, ou d'interventions spécifiques.

JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre le système logique interne d'une personne, développer son empathie - Expérimentation ;
- Exercice de clôture avec évaluation en intervention ;
- Bilan à chaud et projet personnel.

Méthode et outils pédagogiques

Le stage propose une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun. Des apports théoriques et outils sont présentés et systématiquement expérimentés via des mises en situation le plus souvent en petits groupes. Tous les exercices sont débriefés et le niveau attendu progresse tout ou long du stage.

Prérequis

Souhaiter intégrer une des notions fondamentales de la communication interpersonnelle positive.

GÉRER LES COMPORTEMENTS DIFFICILES ET SES RÉACTIONS ÉMOTIONNELLES

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous sommes des êtres émotionnels et non des robots !

Comprendre le langage des émotions, savoir les accueillir, les libérer afin d'avoir reculé, alignement, énergie... Se comprendre permet de mieux comprendre l'autre, et de développer des relations enrichissantes, constructives et de sortir de nos automatismes réactionnels. Être dans le vivant de la vie plutôt qu'avoir des réactions de survie.



OBJECTIFS

- Comprendre la dimension émotionnelle du management ;
- Identifier et gérer les réactions émotionnelles des interlocuteurs ;
- Savoir aborder de manière efficace le collaborateur afin de désamorcer la tension ;
- Développer une connaissance et une maîtrise de soi quel que soit l'émotionnel de son interlocuteur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les liens entre la pensée, les émotions et le comportement

- Diagnostic de ses propres sources de réactions émotionnelles et de ses émotions récurrentes ;
- Se comprendre soi-même afin de comprendre l'autre : les peurs et les pensées associées.

JOUR 1 • Après-midi

Le processus de gestion de l'émotion

- Le fonctionnement du cerveau ;
- Mes mécanismes de défense : fuite, attaque, immobilisme ;
- Barrage émotionnel ou tribunal correctionnel ? Implosion ou explosion ?
- Les liens entre l'odorat et les émotions.

JOUR 2 • Matin

Ne plus être victime de mes émotions, ou de celle des autres

- Mes sentiments et émotions au travail ;
- Les conséquences du contrôle, du refoulement, de l'explosion ;
- Mon corps et les réservoirs à émotions bloquées : localisation et libération ;
- Reconnaître les signaux de tensions du corps et savoir se détendre rapidement.



par Sylvie GERBAULT

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

JOUR 2 • Après-midi

Accueillir ses émotions

- Identifier mes déclencheurs à émotions ;
- Connaître les fonctions positives des émotions ;
- Identifier les mécanismes non efficaces : rackets, élastiques ;
- Savoir accueillir ses émotions ;
- Savoir mettre des mots sur ses ressentis.

JOUR 3 • Matin

La posture de conscience

- Savoir retrouver un havre de paix : exercices d'application ;
- Mon équilibre cerveau droit/cerveau gauche : mise en application d'outils ;
- Savoir accueillir l'imprévu, l'émotion de l'autre sans perdre pied, devenir l'explorateur de ce qui se joue.

Méthode et outils pédagogiques

Grille d'analyse permettant de mettre à jour des programmes inconscients.

Olfaction d'huiles essentielles pour accompagner le travail intérieur. De nombreux exercices pratiques, mises en situation permettent d'expérimenter les outils proposés et de se les approprier.

L'échange entre participants de situations vécues et leur analyse et traitement en session permet à chacun de repartir avec des applications adaptées.

Prérequis

Avoir envie de se connaître, de changer, de s'impliquer. Venir avec une tenue confortable (jogging par exemple) et tapis de sol.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par DARGET
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maitriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophage

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



par Lydwine MOTTE

#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

Prérequis

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

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 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'HYPNOSE AU SERVICE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE



par Théo
DUVERGER

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



OBJECTIFS

- Identifier les facteurs mentaux limitant un dirigeant dans ses propres résultats ;
- Définir ses principaux obstacles à la communication de ses idées en entreprise ;
- Pratiquer la communication d'influence pour gagner en impact au quotidien ;
- Concevoir un objectif réaliste et atteignable en lien avec mon métier de dirigeant.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier comment l'hypnose parasite déjà mon quotidien de dirigeant. Identifier les pièges tendus par l'hypnose dans mes tâches professionnelles, mes entretiens, et comment elle influence déjà mes stratégies d'entreprise.

Définir mes peurs de dirigeants afin de faire sauter les blocages qu'elles engendrent.

JOUR 1 • Après-midi

Reprendre le contrôle de son cerveau/inconscient pour agir concrètement sur son quotidien professionnel et ses capacités de dirigeant. L'hypnose pour mieux dormir, mieux se concentrer sur une tâche, mieux récupérer entre deux rendez-vous professionnels

JOUR 2 • Matin

Identifier comment l'hypnose permet de construire la confiance avec ses collaborateurs. Pratiquer la synchronisation, la lecture du non-verbal afin de mieux comprendre les blocages de mes collaborateurs et leurs difficultés dans leurs missions.

JOUR 2 • Après-midi

Accompagner ses collaborateurs, ses clients ou fournisseurs au changement. Accompagner et encourager ses collaborateurs à atteindre un objectif professionnel. Pratiquer l'hypnose ericksonienne pour s'améliorer en tant que manager, dirigeant sans tomber dans la manipulation.

Après avoir exercé une carrière de docteur en médecine vétérinaire pendant 8 ans, Théo se reconvertit dans l'accompagnement en 2013.

Coach et conférencier professionnel, Théo a accompagné de nombreux dirigeants dont quelques figures du CAC 40, ainsi que des sportifs de haut niveau pour leur donner accès à plus de ressources, notamment grâce à l'hypnose. Il intervient aussi dans les entreprises lors de conférences sur le leadership et la performance.

Il est l'auteur de la méthode QuickChange, un accompagnement complet des personnes souffrant du burn-out et désirant ne pas rechuter.

Méthode et outils pédagogiques

Travail en groupe et en sous-groupe. Approche opérationnelle de l'hypnose, comme outil de performance individuelle et collective.

Prérequis

En développement personnel, être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback...

SUIVI ET ÉVALUATION

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

NEW

LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

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

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

**OBJECTIFS**

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

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

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

Programme**JOUR 1 - Matin**

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



Par Christophe Pain

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

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

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

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.

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

#Connaissance de soi #Communication

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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



par Patricia BOUVARD



et Hervé SUZANNE

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

Programme

JOUR 1 - Matin

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

JOUR 1 - Après-midi

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

JOUR 2 - Matin

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

JOUR 2 - Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

La créativité, le jeu.

Prérequis

Aucun.

PNL : DES OUTILS POUR DÉVELOPPER SON PLEIN POTENTIEL

#PNL #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La **Programmation NeuroLinguistique se présente comme l'étude des processus comportementaux acquis**. Elle permet notamment d'améliorer notre manière de communiquer et d'agir au quotidien. Très simple à mettre en pratique, la PNL est utile autant dans notre monde professionnel que personnel.



OBJECTIFS

Vous êtes intéressé à obtenir de nombreux outils permettant l'exploration et l'évolution de vos structures comportementales et de vos schémas de communication, cette formation est pour vous ! Nous nous intéresserons à vos représentations mentales et à vos automatismes en vue de développer votre plein potentiel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation de la Programmation NeuroLinguistique et de ses 3 piliers.

Observation de la communication verbale et du langage corporel.
Écoute, synchronisation et calibration : les bases d'une connexion réussie.

JOUR 1 • Après-midi

Les Niveaux Logiques, structurer sa pensée et ses actions.
Compréhension et gestion des émotions.



par Aurélie
RICHARD

À travers ses activités de formatrice, coach professionnel et orthopédagogue, Aurélie met l'humain au centre de son attention. Sincèrement passionnée, elle s'est naturellement intéressée et formée à différentes approches de développement personnel et interpersonnel.

JOUR 2 • Matin

Le Méta-Modèle, la clé de compréhension de votre langage.
La Position Méta et ses effets.

JOUR 2 • Après-midi

Compréhension et optimisation du dialogue interne.
Découverte des Parties de personnalités.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'apport théorique, brainstorming et travail en groupe ou en binôme.

Débriefing du groupe après les exercices pratiques et également en fin de journée.

Prérequis

Avoir suivi la formation Écoute Active serait un plus.

TROUVER SON ÉQUILIBRE ENTRE SA VIE PROFESSIONNELLE ET SA VIE PERSONNELLE

#Organisation #Équilibre vie pro/perso



par DARGET FORMATION

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, cadre et manager.

Programme

JOUR 1 • Matin

Mon rapport au temps

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

JOUR 1 • Après-midi

Clarifier son projet de vie

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

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

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

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

JOUR 2 • Matin

Réussir son projet de vie

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

JOUR 2 • Après-midi

Réussir son projet de vie (suite)

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique



par **Philippe
ABGRALL**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Hors des sentiers battus, par une approche ludique et un peu décalée, **il vous est proposé un parcours de découverte ou de redécouverte de l'outil de base qu'est la comptabilité** afin de nourrir vos décisions stratégiques.



OBJECTIFS

- Lecture du bilan et du compte de résultat pour enfin comprendre ce que représentent toutes ses rubriques ;
- L'analyse de la rentabilité pour un équilibre financier : visite des différents outils du comptable et du banquier ;
- Nourrir sa stratégie de ces outils financiers.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants d'entreprise, cadres, techniciens de la comptabilité et toutes personnes ayant un besoin de compréhension des aspects financiers de l'entreprise pour nourrir ses décisions.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le bilan et son Organisation

Se repérer dans les différentes rubriques du bilan, en utilisant des analogies de la vie courante et du vécu des participants.

JOUR 1 • Après-midi

Appréhension du Compte de résultat et identifier les facteurs de la rentabilité

La découverte se poursuit afin d'identifier les différents moteurs de la rentabilité et les indicateurs associés. Nous travaillons sur les documents comptables apportés par les participants.

JOUR 2 • Matin

Mettre en évidence les points d'équilibre de la trésorerie

Poursuite de la découverte des indicateurs à travers des exemples apportés par les stagiaires : Fonds de Roulement, Besoin en Fonds de Roulement...

JOUR 2 • Après-midi

Synthèse des éléments clefs afin d'éclairer et d'élaborer sa stratégie en tenant compte de la dimension financière

Après avoir abordé l'ensemble des outils durant les demi-journées précédentes, élaboration et utilisation des différents outils financiers qui éclaire la stratégie de l'entreprise.

Un document récapitulant le stage est distribué en fin de formation.

Créateur de S.J. CONSEIL, Conseil en gestion : Missions d'audit, d'aide à la gestion et au contrôle de gestion, formateur dans le domaine de la gestion. Après avoir pratiqué la comptabilité en cabinet d'expertise comptable durant une dizaine d'année, et accompagné les entreprises durant plus de 25 ans, j'ai la certitude que ces outils comme la comptabilité, permettent de nourrir les décisions stratégiques certes, mais que l'essentiel est ailleurs, dans l'humain.

C'est donc une grande joie de pouvoir transmettre simplement la technicité de l'outil pour que tout un chacun (responsable d'entreprise, étudiants...) puisse se l'approprier, et non plus le subir. Tout cela de façon ludique et avec humour.

Méthode et outils pédagogiques

La démarche participative entre l'animateur et les participants permet de découvrir l'univers financier sans le côté rébarbatif d'un enseignement de type scolaire.

Pour cela, les participants seront invités à apporter des documents financiers de leur entreprise ou d'entreprises qu'ils connaissent afin de travailler en permanence sur des cas concrets (leur entreprise, un client, fournisseur, ... nota : les comptes sont accessibles sur infogreffe.com).

Des documents seront remis aux participants. Ils comportent la base documentaire nécessaire et surtout des outils pour réactiver la démarche de connaissance empruntée lors du stage.

L'élément fort de ce stage est de pouvoir appréhender « les outils comptables » sans s'en rendre compte et dans un cadre d'échange interactif.

Prérequis

Aucun.

ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Gestion financière #Compétences stratégique

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comprendre et analyser sa comptabilité, c'est important mais cela reste une analyse du passé. **À partir du Bilan et Compte de Résultat, nous pouvons poser les bases du compte de résultat prévisionnel qui va servir de point de repère au Tableau de Bord financier mensuel.** Et pour aller plus loin encore dans le pilotage de son organisation, plusieurs Indicateurs Clés de Performance vont apporter une information pertinente et précoce pour le pilotage.



OBJECTIFS

- Rappels des éléments abordés au niveau 1 : Lecture du bilan et Compte de Résultat et Analyse Financière ;
- Élaboration d'un Compte de Résultat Prévisionnel ;
- La segmentation analytique ;
- Du prévisionnel au Tableau de Bord Financier ;
- Processus d'identification des KPI (Indicateurs Clés de Performance) ;
- Les Tableaux de Bord non financiers.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Rappel des bases de l'analyse financière

En se basant sur l'outil Excel d'analyse financière transmis lors du stage niveau 1 (et/ou remis aux stagiaires avant la formation), visite de 2 ou 3 cas apportés par les stagiaires pour remettre en mémoire les bases complétées par des apports nouveaux.

JOUR 1 • Après-midi

De la comptabilité au Compte de Résultat Prévisionnel et à la comptabilité analytique

À partir d'une comptabilité bien comprise, le stagiaire va pouvoir élaborer de façon simple, la structure de son Compte de Résultat Prévisionnel que l'on peut décliner en activités. Cela permettra de poser les bases de la comptabilité analytique.



par Philippe
ABGRALL

Créateur de S.J. CONSEIL, Conseil en gestion : Missions d'audit, d'aide à la gestion et au contrôle de gestion, formateur dans le domaine de la gestion. Après avoir pratiqué la comptabilité en cabinet d'expertise comptable durant une dizaine d'année, et accompagné les entreprises durant plus de 25 ans, j'ai la certitude que ces outils comme la comptabilité, permettent de nourrir les décisions stratégiques certes, mais que l'essentiel est ailleurs, dans l'humain.

C'est donc une grande joie de pouvoir transmettre simplement la technicité de l'outil pour que tout un chacun (responsable d'entreprise, étudiants...) puisse se l'approprier, et non plus le subir. Tout cela de façon ludique et avec humour.

JOUR 2 • Matin

Les Tableaux de bord

Comment mettre en évidence les indicateurs clés spécifiques à mon organisation pour améliorer mon pilotage ? Une approche en 7 points conduira la recherche de ces indicateurs clés.

JOUR 2 • Après-midi

Les Tableaux de bord (suite)

Un tableau de bord pour qui, pourquoi, comment ? Par des exemples pris parmi les stagiaires, nous appliquerons le processus de création des indicateurs et des tableaux de bord spécifiques à chaque organisation ;

Un document complétant le stage est distribué en fin de formation.

Méthode et outils pédagogiques

L'animation est basée sur l'interactivité. C'est un échange permanent avec l'animateur et entre les stagiaires avec comme appui, un paper board. Les participants sont invités à apporter des documents ou des cas. Tout au long du stage, on découvre des entreprises différentes à travers les cas apportés.

Prérequis

Avoir suivi une formation Analyse Financière niveau 1 ou une formation en comptabilité ou une pratique professionnelle de la clôture des comptes.

COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

1^{re} demi-journée

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

2^e demi-journée

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

3^e demi-journée

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

4^e demi-journée

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

5^e demi-journée

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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



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.

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.

JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

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

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

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

Le manager Moteur

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



par Franck
LE TALLEC

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

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

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

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

LEGO® SERIOUS PLAY®

Construire une stratégie en temps réel et en 3 D

#Stratégie d'entreprise #Stratégie commerciale

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

Programme

JOUR 1

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



par COHÉLIANCE

Jean Pierre FIASSON

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

JOUR 2

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

Méthode et outils pédagogiques

Neurosciences et plasticité cérébrale.

La méthode LSP (Lego® Serious Play®).

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

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

Théorie du Flow de Mihaly Csikszentmihalyi.

Prérequis

Aucun.

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

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 Les enjeux scientifiques dans les pratiques managériales

CONTENU THÉORIQUE

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

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 1 : « Oh crainte, Oh espoir! »



par Anne-Laure
NOUVION

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

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

PRATIQUE 2 : « La bascule des gains »

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

PRATIQUE 3 : « Miroir, mon beau miroir »

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

JOUR 2 : Notre cerveau face au stress et au changement

CONTENU THÉORIQUE

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

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

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 4 : « L'homéostasie organisationnelle »

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

PRATIQUE 5 : « Perturber l'ordre »

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

PRATIQUE 6 : « L'indicateur d'alerte »

Objectif : Prévenir et identifier le risque de stress chronique

PRATIQUE 7 : « Les 7 penseurs »

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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

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



par **Caroline JOLLY**

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

JOUR 2 • Matin

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

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

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

JOUR 2 • Après-midi

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

NEW

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

#Leadership #Intelligence situationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin • S'INSPIRER

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

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

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

Activité pédagogique : auto-diagnostic – échanges

JOUR 1 • Après-midi • EXPERIMENTER

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

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

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



par Jérôme
BRISEBOURG

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

JOUR 2 • Matin • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN

- Élaborer son projet d'aventure

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

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

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

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

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

Activités pédagogiques :

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

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

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.



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.

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

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

Activez les leviers invisibles de votre entreprise

#Stratégie d'entreprise #Performance

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

CONSTRUIRE SA PERFORMANCE COMMERCIALE

#Stratégie commerciale #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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.

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

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



par Julie
AIRIEAU

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

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

Vous vous êtes toujours demandé :

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

Développez votre réseau efficacement.

JOUR 2 • Matin

Engagez intelligemment la conversation sur LinkedIn !

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

En privé via la messagerie LinkedIn.

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

Le sujet vous semble ennuyant ? Vous avez raison.

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

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

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

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

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

Prérequis

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

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

#Plaine conscience #Innovation



Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



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).



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.

- 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.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM®

#Communication #Connaissance de soi



par Marie BINETRUY

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • Après-midi

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

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

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être curieux et ouvert.

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

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

L'ART DE COMMUNIQUER

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà observé en train de communiquer ?

La communication est un art et pour faire passer les bons messages, il ne faut rien laisser au hasard. Que ce soit face aux clients, aux collaborateurs ou aux fournisseurs, vous devez faire preuve d'intuition et d'efficacité dans chacune de vos prises de parole. Apprenez ainsi à intégrer l'émotionnel ou le plaisir pour gagner en impact et vous sortir de situations parfois délicates. **Silence, ça tourne, action !**



OBJECTIFS

- Identifier son style de communication, ses points forts et faibles pour devenir un dirigeant acteur de sa communication.
- Pratiquer des outils et techniques pour affirmer ses idées dans ses prises de parole en public, négociations, entretiens, réunions pour être plus performant.
- Identifier ses besoins et ceux de ses interlocuteurs pour renforcer son pouvoir de persuasion dans un contexte professionnel difficile.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 - MATIN

Quel type de communicant êtes-vous ? Identifiez votre style de communication avec vos forces et vos axes de progrès - Développez la conscience de l'importance et de l'impact du langage corporel et de tous les signes de la communication comportementale.

JOUR 1 - APRÈS-MIDI

Acquérez les fondamentaux de l'art oratoire. Développez votre ancrage, votre enracinement dans vos prises de parole - Sachez vous appuyer sur une respiration abdominale et diaphragmatique pour maîtriser votre stress - Développez l'articulation et la diction de façon naturelle - Sachez poser le regard - Maîtrisez le langage non-verbal du corps, des mains...

JOUR 2 - MATIN

Développez votre authenticité - Transmettez vos messages en toutes circonstances - Sachez dire le fond de votre pensée sans détour - Assurez-vous d'avoir été compris - Développez la clarté de vos messages dans toutes les situations où vous prenez la parole.



par Nicolas
BOULOGNE

Nicolas BOULOGNE a l'expérience de vingt ans en tant que manager et chef d'entreprise, suivis de quinze ans d'accompagnement des dirigeants et de leurs équipes, il a développé une expertise solide sur ce qui permet à chacun de révéler son plein potentiel. Formé à l'Agilité relationnelle, l'Analyse transactionnelle, à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication Non Violente, il se distingue par sa capacité à allier son expérience professionnelle à des outils simples et puissants.

Son approche opérationnelle favorise un leadership bienveillant et authentique, où le développement personnel devient un levier de transformation individuelle et collective, et de performance durable.

JOUR 2 - APRÈS-MIDI

Sachez vous positionner - Soyez percutant dans vos propos - Sachez construire vos interventions (négociation, prise de parole en public, négociation, conflits...) - Renforcez votre pouvoir de persuasion - Maîtrisez le fond et la forme - Sachez ne pas céder à la pression, au stress - Sachez vous détendre, respirer, prendre du recul, vous ancrer - Sachez évoquer un sujet délicat tout en restant direct et bienveillant.

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

Analyse transactionnelle

#Analyse transactionnelle
#Intelligence relationnelle

Durée 2,5 JOURS • 18 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

À partir de l'outil très pragmatique et simple qu'est l'analyse transactionnelle (analyse des relations), vous pourrez sortir de conflits destructeurs, développer des relations saines et efficaces, mais aussi plus de confiance en vous, d'autonomie, de responsabilisation. **C'est changer de regard sur soi-même, les autres, la vie...**



OBJECTIFS

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication ;
- Comprendre comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation ;
- Être capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation ;
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, Manager, cadre, collaborateur.

Programme

JOUR 1

- Connaître son profil de communicant ;
- Savoir reconnaître et utiliser les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant ;
- Les attitudes verbales et non verbales caractéristiques de chaque état du Moi ;
- Travailler sa flexibilité: Savoir changer d'état du Moi Se connaître soi-même: votre personnalité P.A.E ou egogramme ;
- L'équilibre entre l'énergie bien gérée et mal gérée. Son incidence sur la relation ;
- Les points forts et les attitudes à faire évoluer.

JOUR 2

- Savoir gérer les relations de conflit, savoir aller chercher le non-dit ;
- Reconnaître les différentes transactions : parallèles, croisées, cachées et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...);
- Savoir décroiser les transactions pour prévenir, gérer les relations de tensions; conflit, agressivité... ;
- Savoir débusquer les non-dits, les sous-entendus, favoriser l'ouverture ;



par Sylvie
GERBAULT

Biologiste puis Psychologue (approche systémique –Groupe et famille en situation de crise), Consultante en Relations Humaines, et Psychothérapeute formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la gestalt, l'emdr, l'olfactothérapie... depuis plus de 30 ans. Formations sont dans le domaine de la communication, des émotions, du savoir-être. Elle aime accompagner chacun vers ce qu'il est profondément afin de retrouver un alignement tête/ cœur / ventre, une responsabilisation et une puissance d'action.

- Donner des signes de reconnaissance: les critiques constructives et les félicitations ;
- Connaître le poids des «strokes» conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun ;
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner.

JOUR3

- Connaître sa position de vie préférée et ses effets sur les relations
- Identifier les jeux psychologiques (jeux de pouvoir et de manipulation) ;
- Reconnaître son rôle préféré : victime, sauveur ou persécuteur ?
- Le fonctionnement du triangle dramatique et ses conséquences internes et externes ;
- Reconnaître, éviter et désamorcer les jeux psychologiques.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques, et outils opérationnels de l'analyse transactionnelle, mais aussi des rappels en communication, et des outils PNL. Grilles d'analyses, Tests Egogramme/Positions de vie, exercices d'entraînement individuels et en groupe, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues par les participants et/ou proposées par l'animateur afin d'évaluer les acquisitions. Remise d'un support complet (document de stage) regroupant les outils.

Prérequis

Avoir envie de se connaître.



**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