

MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

HAUTS-DE-FRANCE

2025-2026



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page 

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	5
02 LA FORMATION AVEC LE CJD	6
Quelques chiffres	6
Les différentes offres	7
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	10
Parcours JD	11
03 LA BOÎTE À OUTILS	12
Comment s'inscrire ?	12
Comment financer ma formation ?	13
04 FORUM FORMATIONS	14
Process d'inscription	14
Memento	15
Forum Collab - Novembre 2025	16
Forum JD - Novembre 2025	18
Forum Collab - Février 2026	19
Forum JD - Février 2026	20
Forum JD - Mars 2026	21
Forum JD - Avril 2026	22
Formations partagées	23
05 TES CONTACTS EN RÉGION	24
ANNEXES	25



ÉDITO

“ Cher JD,

Le CJD est l'école du dirigeant. De ce fait, la formation est mise en avant et fait partie des 5 piliers incontournables du CJD. Il faut que tu te formes JD car, comme on le dit, « Pas de bras, pas de chocolat, T'es pas formé, t'es pas JD !

La satisfaction de toute la team formation est de voir les JD avec le sourire à la sortie d'un forum qui les a transformés. C'est notre carburant, et c'est dans cet objectif que nous allons nous surpasser cette année encore pour avoir le plaisir de lire un **Whaoou dans vos yeux !**

Les statistiques parlent d'elles même. Dans notre région, 95% des JD qui ont goûté une fois à la formation s'inscrivent ensuite à d'autres formations. C'est bien le signe que la formation au CJD est un **MOYEN RENTABLE, ENRICHISSANT ET LUDIQUE** de placer son temps et son argent ! N'oublie jamais cela : **Investir dans ta formation, c'est prendre du temps aujourd'hui pour toi pour en gagner demain.**

L'objectif, pour nous, est de te proposer une véritable **EXPÉRIENCE JD**. C'est le souhait le plus cher d'Amélie Delacour, notre nouvelle présidente de région. En gros, notre recette c'est : **te bousculer dans tes certitudes + augmenter ton potentiel + t'apporter des réponses + rencontrer des personnes incroyables + vivre la convivialité JD.**

Les fondamentaux qui ont fait le succès des forums les années précédentes sont conservés :

- 2 forums collaborateurs ;
- Des forums JD avec plus de dates pour répondre à toutes les contraintes de calendrier ;
- Un quota de places en **ACCÈS PRÉFÉRENTIEL** pour faire découvrir les formations aux **NOUVEAUX JD PADAWANS** afin d'en faire des futurs **MORDUS DE LA FORMATION** ;

- Des sessions additionnelles **HORS FORUM** seront organisées ;

- Un catalogue **concocté avec AMOUR** qui, j'en suis sûr, contentera aussi bien les JD qui ont besoin de se former ou se reformer sur les fondamentaux comme les accros qui ont fait le tour des formations classiques. Tu y trouveras forcément ton bonheur et la **FORMATION** qui est faite pour toi. **VIENS JUSTE LE CHERCHER !**

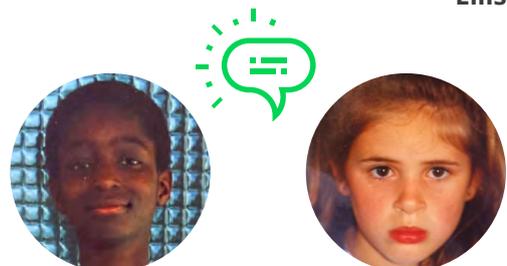
La formation, c'est aussi **COPERNIC**, un mix entre commission intersection et formation à long terme. **Une aventure inspirante qui change un JD !** Je te laisse te renseigner.

Enfin, la formation c'est aussi les **FORUMS PARCOURS**. Qui mieux que Mme PARCOURS pour vous en parler avec **PASSION** (voir son Edito).

Pour animer la formation sur cette merveilleuse région que sont les Hauts de France, je serai accompagné par une équipe **INCROYABLE** que je remercie de tout **COEUR !** Tout d'abord, tous vos RFS en section qui ont tous juré de promouvoir la formation et ses bienfaits. Ensuite, comment oublier tous les RFR qui m'ont précédé dans cette fonction (Fanny SOUCHON, Cyril GERNEZ, Eric FEKKAR) et qui comme des chatons noirs dans la nuit noire, continuent de me nourrir de leurs conseils avisés. À vous tous, je vous tire mon chapeau et vous dis encore **MERCI !**

Une excellente année de formation à toutes et à tous. N'oublie pas de t'inscrire dès le 29/09/2025.

Ellis FOSU



Ellis FOSU
Responsable Formation
en Région

Amélie DELACOUR
Présidente de Région

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.

ÉDITO PARCOURS

Et parce qu'on sait que tu veux aller encore plus loin, le **parcours JD** est là pour t'accompagner dans ton développement perso & pro (oui, les deux, en même temps ! Note bien les dates pour 2025/2026, les lieux sont encore à définir :

- 11 et 12 décembre 2025 – modules VISA+ / AAA / FACIL / I&D / RÉVEIL
- 1 et 2 juillet 2026 – modules VISA+ / AAA / FACIL et V&P
- 28 août 2026 – V&P (date pour les responsables recrutement)

Alors que tu sois curieux, en quête de sens, ou simplement fan de post-its colorés, viens vivre le parcours JD !

Petit lexique du Parcours JD (à ressortir lors des dîners en section)

VISA+ : Conduite de réunion et animation de commission – Prérequis indispensable si tu veux animer une commission l'année prochaine.

AAA : Construire son propre parcours de développement personnel et professionnel – parce que tu es ton meilleur terrain de jeu.

FACIL : Premier niveau de maîtrise de l'Intelligence Collective – pour passer du "je sais " au "on va plus loin ensemble".

ID : Influence et Dynamique – apprendre à prendre la parole en public et à influencer (sans potion magique).

RÉVEIL : Réveille ta planète – viens découvrir comment mettre en place de la RSE dans ta boîte.

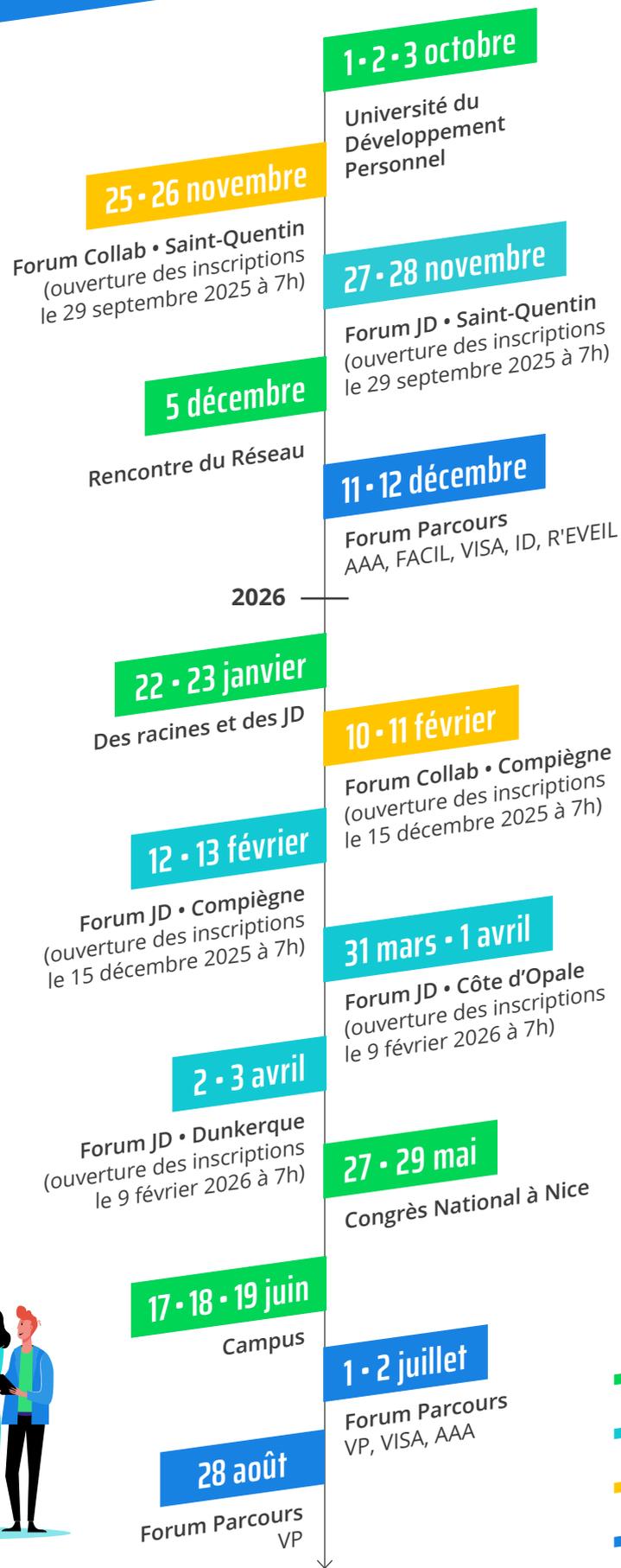
VP : Valeurs et Performance – sas d'entrée au CJD, pour comprendre comment on devient JD (et pourquoi on ne le quitte plus après).

Laëtitia
Référente Parcours
en Région



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

01 CALENDRIER RÉGIONAL



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Collab
- Forum Parcours

02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

96 %

Taux de satisfaction

Près de 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

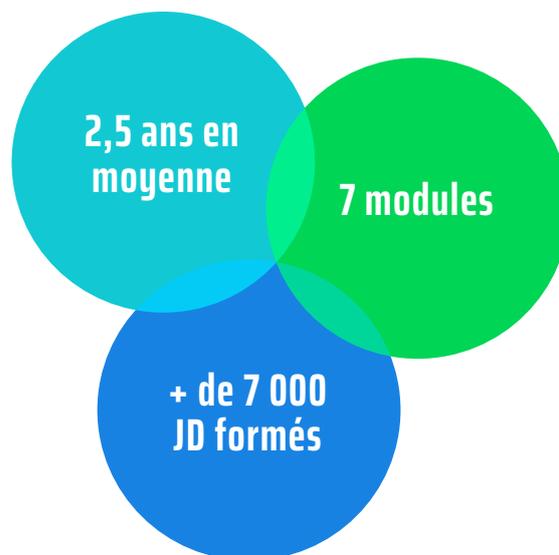
- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innovater**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

Rayonner

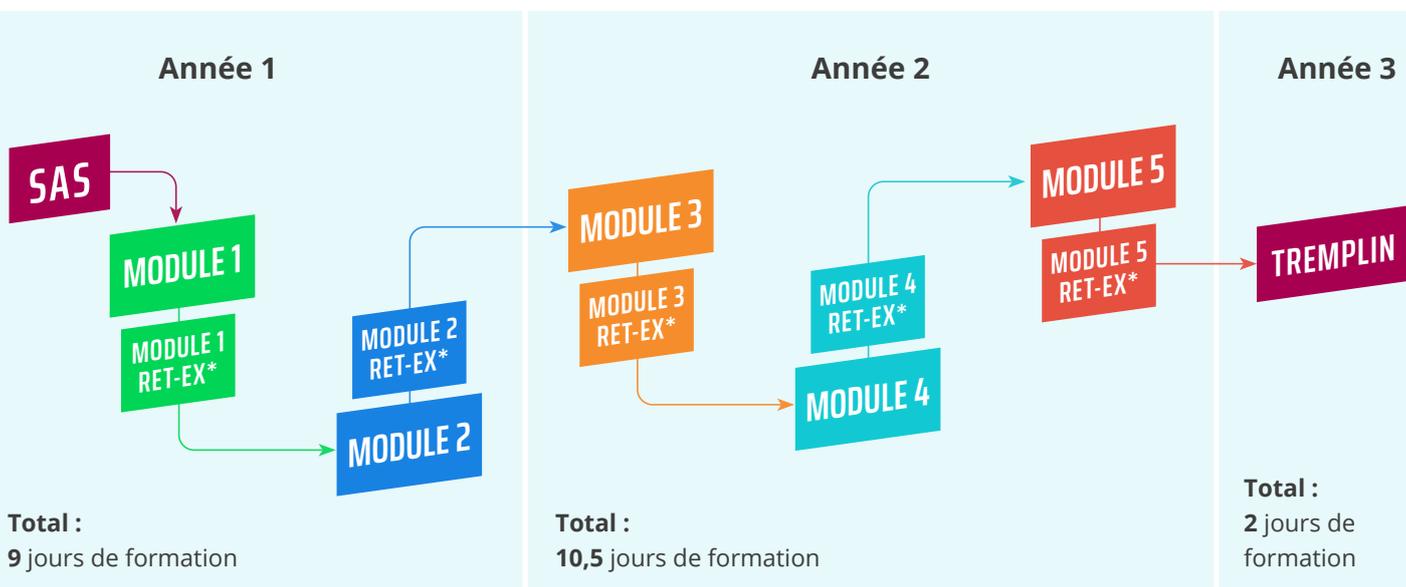
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

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 Copernic :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

5 • Parcours JD

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

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

Valeurs et Performances

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



VISA

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



Apprendre à Apprendre



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

Influence et Dynamique



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

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

FACIL



Donner au JD un premier niveau de maîtrise de **l'Intelligence Collective**, au service de la dynamique de groupe, de la co-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

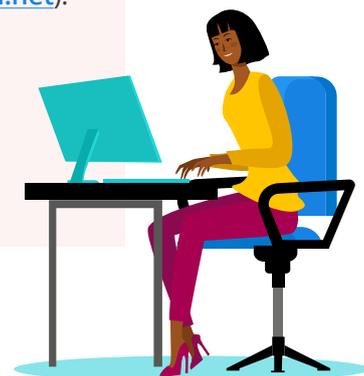
Le jour de l'ouverture des inscriptions, **inscris-toi (ou tes collaborateurs)** sur l'offre de ton choix.

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

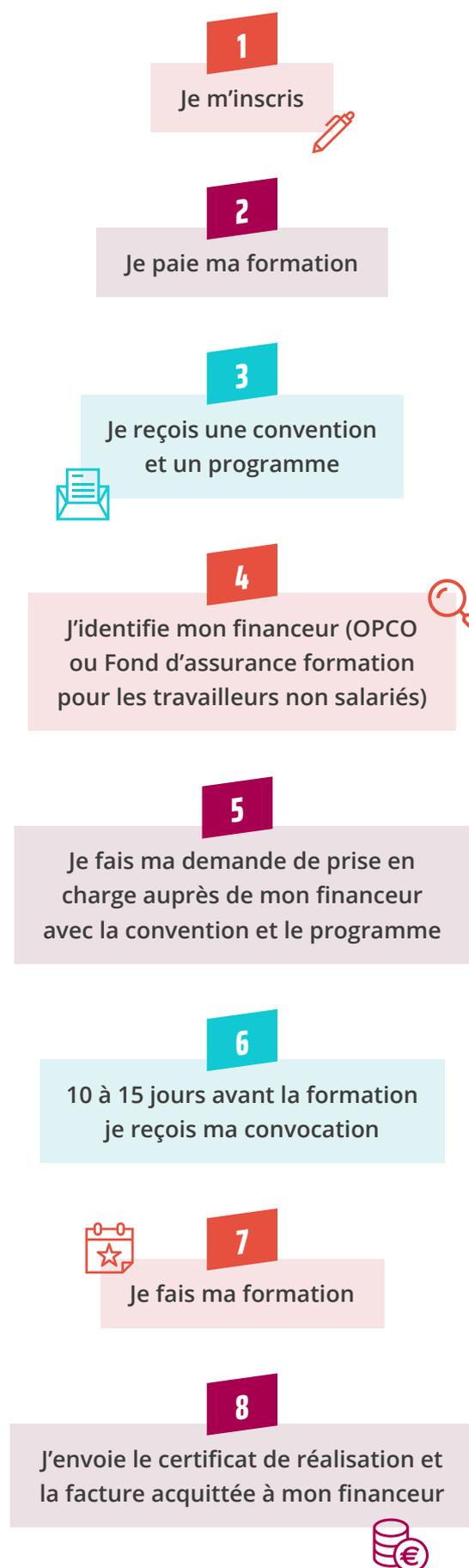
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

Faire tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la **fiche mémento**.

ÉTAPE 2

Te faire accompagner par ton **Référent Formation Section** (RFS), le cas échéant.

ÉTAPE 3

Être à jour de sa **cotisation CJD** au minimum 1h avant l'heure d'ouverture des inscriptions sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 4

Inscriptions à partir du site <https://www.maformationcjd.fr/>
Sélectionne la région **Hauts-de-France** sur la carte de France.

ÉTAPE 5

Inscris toi aux formations que tu auras préalablement sélectionnées. Le paiement se fait par **CB ou mandat SEPA** sur la plateforme d'inscription.

ÉTAPE 6

ÉTAPE te fera parvenir une **confirmation de pré-inscription** ; puis suivra la convention de stage, la convocation, etc. afin de remplir au mieux l'ensemble des formations lors des forums.

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Premier inscrit, premier servi

Attention : prends soin de vérifier le nom de la société sous laquelle tu es inscrit-e à la réception de ta convention. Toute modification de société est à nous transmettre avant le démarrage de la formation, la formation commencée, il ne sera plus possible de modifier les documents : conventions, certificat et facture. Merci de ta vigilance.

Le détail des modalités d'inscription, c'est ICI :

<https://www.maformationcjd.fr/>



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

FORUM COLLAB
25 • 26 novembre 2025
Saint-Quentin

Formation	Formateur	
● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Ennéagramme Niveau 1	Malika IDRI	
● Mind Mapping	Emilie NAVARRE	
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	
● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
● Communiquer efficacement avec la Process Com®	Marie BINETRUY	

FORUM JD
27 • 28 novembre 2025
Saint-Quentin

● Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	
● Ennéagramme Niveau 1	Malika IDRI	
● Auto-Compassion : Se libérer de la pression et de l'auto-critique	Marianne LEENART	
● Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	
● Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance	Pascale GUILLON-DELLIS	
● Analyse financière Niveau 1	Philippe ABGRALL	
● Stratégie des points forts	Jérôme BRISEBOURG	

FORUM COLLAB
10 • 11 février 2026
Compiègne

● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Ennéagramme Niveau 1	Malika IDRI	
● Mind Mapping	Laurent PAVAGEAU	
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	
● Vendez comme vous êtes	Alain MULERIS	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	

FORUM JD
12 • 13 février 2026
Compiègne

● Gestion du temps	Philippe DARGET	
● Mind Mapping	Laurent PAVAGEAU	
● 4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs	Jean-Pierre FIASSON	
● Analyse financière Niveau 2	Philippe ABGRALL	
● Découvrez votre excellence dans l'action	François BELLAMI	
● Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT	



- Se construire
- Diriger
- Pérenniser
- Rayonner

Coche tes choix de formation



FORUM JD
31 mars • 1 avril 2026

Côte d'Opale

Formation	Formateur	
● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
● Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1 Construire et transmettre son projet d'entreprise	Bruno BOLLE-REDDAT	
● Recruter sans se tromper	Alain HUMBERT	
● Vendre ses idées et ses projets	Jérémy SAEZ	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Regis BUTTY	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 2	Jean-Pierre AUGAT	
● Escrime oratoire	Jérome HOUDIN	

FORUM JD
2 • 3 avril 2026

Dunkerque

● Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en œuvre au quotidien	Marielle MARTI	
● Ennéagramme Niveau 2	Malika IDRI	
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
● Reprendre une entreprise saine ou en difficulté	Jérôme THOMAS	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Regis BUTTY	
● Prise de parole en public	Yves SCHERPEREEL	

LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

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

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

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

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



FORUM COLLAB

25 - 26 NOVEMBRE 2025



Ouverture des inscriptions
le 29 septembre 2025 à 7h

Saint-Quentin

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
	Gestion du temps		Philippe DARGET 860 €
NEW	Ennéagramme Niveau 1		Malika IDRI 860 €
NEW	Mind Mapping		Emilie NAVARRE 860 €

DIRIGER

			TARIF HT
	Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC 860 €
	Découvrez votre excellence dans l'action		François BELLAMI 860 €

PERENNISER

			TARIF HT
	Vendez comme vous êtes		Alain MULERIS 860 €

RAYONNER

			TARIF HT
	Communiquer efficacement avec la Process Com®		Marie BINETRUY 860 €



FORUM JD

27 - 28 NOVEMBRE 2025



Ouverture des inscriptions
le 29 septembre 2025 à 7h

Saint-Quentin

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Découvrir et commencer à utiliser la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	860 €
NEW Ennéagramme Niveau 1 	Malika IDRI	860 €
NEW Auto-Compassion : Se libérer de la pression et de l'auto-critique 	Marianne LEENART	860 €

DIRIGER

TARIF HT

Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	860 €
NEW Droit du travail : Outil de gestion, outil de performance	Pascale GUILLON-DELLIS	860 €
Analyse financière Niveau 1	Philippe ABGRALL	860 €

PERENNISER

TARIF HT

Stratégie des points forts 	Jérôme BRISEBOURG	860 €
---	-------------------	-------



FORUM COLLAB

10 - 11 FÉVRIER 2026

✍️ Ouverture des inscriptions le 15 décembre 2025 à 7h

Compiègne

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gestion du temps		Philippe DARGET	860 €
NEW Ennéagramme Niveau 1		Malika IDRI	860 €
NEW Mind Mapping		Laurent PAVAGEAU	860 €

DIRIGER

			TARIF HT
Les fondamentaux du management		Franck LE TALLEC	860 €
Découvrez votre excellence dans l'action		François BELLAMI	860 €

PERENNISER

			TARIF HT
Vendez comme vous êtes		Alain MULERIS	860 €

RAYONNER

			TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	860 €



FORUM JD

12 - 13 FÉVRIER 2026



Ouverture des inscriptions
le 15 décembre 2025 à 7h

Compiègne

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gestion du temps		Philippe DARGET	860 €
NEW Mind Mapping		Laurent PAVAGEAU	860 €

DIRIGER

			TARIF HT
4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs		Jean-Pierre FIASSON	860 €
Analyse financière <i>Niveau 2</i>		Philippe ABGRALL	860 €
Découvrez votre excellence dans l'action		François BELLAMI	860 €

RAYONNER

			TARIF HT
NEW Introduction à la communication non violente		Maylis BOYE	860 €
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>		Jean-Pierre AUGAT	860 €



FORUM JD

31 MARS - 1 AVRIL 2026



Ouverture des inscriptions
le 9 février 2026 à 7h

Côte d'opale

SE CONSTRUIRE

Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable



Patrick LESAGE

TARIF HT

860 €

DIRIGER

NEW

Y a-t-il un pilote dans l'avion ? Niveau 1
Construire et transmettre son projet d'entreprise



Bruno BOLLE-REDDAT

TARIF HT

860 €

Recruter sans se tromper

Alain HUMBERT

860 €

PERENNISER

Vendre ses idées et ses projets

Jérémy SAEZ

TARIF HT

860 €

Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT

Regis BUTTY

860 €

RAYONNER

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®
Niveau 2



Jean-Pierre AUGAT

TARIF HT

860 €

Escrime oratoire



Jérôme HOUDIN



FORUM JD

2 - 3 AVRIL 2026



Ouverture des inscriptions
le 9 février 2026 à 7h

Dunkerque

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

Pour être un dirigeant en pleine santé : 10 outils pratiques à mettre en oeuvre au quotidien

Marielle MARTI

860 €

NEW Ennéagramme Niveau 2



Malika IDRI

860 €

DIRIGER

TARIF HT

NEW Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement



Anne-Laure NOUVION

860 €

Les fondamentaux du management

Franck LE TALLEC

860 €

PERENNISER

TARIF HT

Reprendre une entreprise saine ou en difficulté

Jérôme THOMAS

860 €

NEW Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT

Regis BUTTY

860 €

RAYONNER

TARIF HT

Prise de parole en public



Yves SCHERPEREEL

860 €

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



Nicolas QUEVAT
Flandre Audomarois

nicolas.quevat@grave-rufin.com
06 47 06 19 41



Aurelien DESAGES
Dunkerque

a.desages@gd-fp.com
06 82 52 15 40



Ellis FOSU
Responsable
Formation Région

rfr.cjdhdf@gmail.com
06 08 40 33 13



Laëtitia MILHEM
Référente Parcours
en Région

Laetitia.milhem@cjd.net
06 83 30 79 32



Benjamin HUMETZ
Côte d'Opale

benjamin.humetz@actualgroup.com
07 57 09 35 62



Fanny SOUCHON
Lille

fanny.souchon@cjd.net
06 76 00 19 22



Charlotte NICAISE
Amiens

charlotte.nicaise@cjd.net
06 28 09 38 27



Rémy MILLESCAMPS
Artois

remy.millescamps@secure.eu
06 08 58 39 61



Nuno FERNANDES
Beauvais

nuno.fernandes.agt@axa.fr
07 60 03 73 14



Thibaud DEZUTTER
Hainaut Cambresis

tibodezutter@gmail.com
06 51 46 65 30



Cyril NOURY
Sud Oise

cyril.noury@cjd.net
06 23 88 10 05



Stéphanie HEURTAUT
Compiègne

stephanie.heurtaut@cjd.net
06 21 20 05 40



Rémy KNIBBE
S' Quentin

remy.knibbe@2c2b.fr
06 14 32 58 03

ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

AUTO-COMPASSION : SE LIBÉRER DE LA PRESSION ET DE L'AUTOCRITIQUE

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est faite pour toi :

Si tu te juges, te mets la pression ou te traites trop durement (#bourreau intérieur).

Si tu as lu les études qui expliquent comme la pression et l'autocritique sont cause de souffrance, d'anxiété, de perte de confiance et que tu n'as pas envie de continuer à te faire du mal gratos.

Si tu as envie de découvrir une pratique qui te shoote aux hormones du bonheur (argument choc je sais...).

Et enfin si tu te demandes à quoi ça ressemble, la vie, quand on est plus doux et plus compatissant avec soi.



OBJECTIFS

- Se traiter avec auto-compassion même au travail ;
- Se libérer de la pression et de l'autocritique ;
- Découvrir sa voix compatissante ;
- Viser la performance et la motivation... sans auto-maltraitance ;
- Cultiver tolérance confiance et bienveillance pour soi...sans complaisance ;
- Savoir prendre soin des émotions difficiles ;
- Apprendre à s'écouter et à s'accepter comme pour un être cher ;
- Cultiver des relations compatissantes ;
- Cultiver joie, appréciation et gratitude ;
- Vivre et travailler en étant ami... avec soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public désireux de découvrir une approche concrète et sans niaiserie de l'autocompassion.

Programme

JOUR 1 • Matin

Découvrir l'auto-compassion

Définition et sciences de l'auto-compassion. Découvrir ses 3 composantes ainsi que ses bienfaits sur la santé et le stress. Comprendre le Care System. Explorer les freins, obstacles, croyances et conditionnements qui empêchent d'être plus compatissant avec soi. Expérimenter le lien entre pleine conscience & autocompassion.



par Marianne
LEENART

Ancienne Jdette, diplômée de l'ESSEC et co-dirigeante d'une entreprise textile pendant plusieurs années, Marianne Leenart a effectué une transition d'activité en 2012 pour se consacrer à sa passion : la méditation, dite aussi pleine conscience ou mindfulness.

Titulaire d'un Diplôme Universitaire de Médecine Méditation et Neurosciences, Marianne enseigne la méditation et la self-compassion dans les entreprises. Elle a également co-créé le Diplôme Universitaire de Leadership Méditation & Neurosciences avec l'intention de lier transformation intérieure et transformation sociétale.

JOUR 1 • Après-midi

Se libérer de l'auto-critique et de la pression

L'autocritique : reconnaître cette voix en soi qui pressurise, critique, juge, compare, sous-évalue... Science de l'autocritique : menace, anxiété, perte de confiance, démotivation, fatigue... Comprendre le Stress & Threat System. Explorer la fonction et le mécanisme de l'auto-critique pour pouvoir s'en libérer. Découvrir sa voix compatissante pour se motiver, se ressourcer ou se dépasser.

JOUR 2 • Matin

Prendre soin de nos difficultés

Dans les moments difficiles, savoir s'apaiser, s'écouter et s'accepter comme on le ferait pour un ami. Prendre soin de nos émotions douloureuses. Trouver la valeur cachée de l'expérience. Cultiver des relations compatissantes.

JOUR 2 • Après-midi

Cultiver nos ressources intérieures

Appréciation & gratitude (pour soi) : cultiver des sources de joie, de confiance et de sérénité sans égoïsme ni complaisance. Conseils pour mettre en place une pratique au quotidien qui permette de vivre en étant ami avec soi. Cercle de clôture.

Méthode et outils pédagogiques

Alternance 1/3 théorie, 1/3 pratique, 1/3 échanges pour un séminaire ludique, bienveillant, riche en découvertes sur soi.

Des apports issus de méthodes de self-compassion, de pleine conscience et d'entraînement mental, fondées sur le travail conjoint d'experts en neurosciences et en traditions contemplatives

Prérequis

Aucun. Ouvert aux « débutants » autant qu'à ceux qui ont suivi le module de méditation avec moi au CJD. Il n'y a PAS besoin d'être méditant pour apprendre l'autocompassion.

NEW

DÉCOUVRIR LA PNL POUR OPTIMISER SES CAPACITÉS MANAGÉRIALES

#PNL #Leadership

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Découvrir la PNL vous titille depuis un petit moment ? Vous ne savez pas ce que c'est mais vous êtes un aventurier dans l'âme ? Venez vivre plus que suivre une formation qui éclairera votre vision du monde d'une toute nouvelle teinte ! Ici pas de faux semblant, beaucoup de pratique et un élargissement de son modèle du monde pour mieux se comprendre, mieux comprendre les autres et régler ainsi pas mal de ses problématiques de dirigeant !



OBJECTIFS

- Prendre conscience qu'on regarde chacun par un petit bout de la lorgnette, même quand on pense être ouvert d'esprit
- Être capable de choisir en toute circonstances "la paire de lunettes" qui nous donne une vision du monde la plus facilitante pour avancer dans nos objectifs
- Apprendre en faisant et en se trompant se donner toutes les chances de réussir



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne amenée à travailler en collaboration avec d'autres personnes ou à recevoir du public

Programme

JOUR 1 • Matin

Premier contact avec la PNL, savoirs de base et travail sur l'état présent. Comprendre comment la PNL peut être utilisée dans le cadre de l'entreprise et être un outil d'aide à la résolution de problématiques.

- Présentation des origines et des principaux concepts de la PNL
- Echange sur les problématiques de chacun rencontrées en entreprise, dans l'interaction avec des collaborateurs, choix pour chacun d'un sujet de travail sur les 2 jours
- Présentation de la notion d'état présent, des phases à suivre et des modes de questionnement à mettre en place
- Elicitation d'un objectif concret lié à sa situation de dirigeant

JOUR 1 • Après-midi

Construction d'un objectif SMARTe et premier travail de visualisation et technique de transfert de ressources. Poser les critères qui favorisent la réussite et première technique PNL pour choisir un état émotionnel facilitant dans son quotidien de dirigeant.e

- Les concepts d'objectif SMARTe, d'interférences et de ressources à l'atteinte d'objectif
- Découverte de la régulation émotionnelle avec utilisation du VAKOG et de la technique de transfert de ressources utilisable dans son rôle de dirigeant



par Bernadette
PRICE

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

JOUR 2 • Matin

Métaprogrammes : connaître et reconnaître différents filtres de tri d'information et utilités en entreprises. Comprendre comment chaque cerveau trie, filtre les informations et l'impact au sein de l'entreprise. Utiliser les outils de la PNL pour appréhender les difficultés rencontrées en entreprise.

- Présentation de 7 métaprogrammes fondamentaux pour le management
- Recherche des tris primaires de chaque stagiaire
- Repérage et autoévaluation de ses métaprogrammes dominants
- Echanges sur des cas concrets vécus dans le cadre de l'entreprise et pistes de solution

JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique de A à Z. Expérimenter le process complet pour retourner en entreprise avec une feuille de route pragmatique

- Mise en pratique complète avec un problème concret de dirigeant à résoudre en utilisant tous les acquis de la formation.
- Echanges et questions réponses pour finaliser l'appropriation des concepts.
- Finalisation d'un objectif de travail post formation avec un plan d'action à mettre en place dans son entreprise

Méthode et outils pédagogiques

Grâce à l'alternance de petites séquences théoriques et d'exercices de mise en pratique à partir de votre situation de dirigeant, vous allez tout en apprenant les bases de la PNL, travailler à la résolution de problématiques concrètes. Le cadre bienveillant du groupe, l'humour présent tout au long de la journée et l'échanges de pratiques favoriseront un apprentissage efficace et ludique.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissances. L'envie d'apprendre, de découvrir et l'acceptation de s'interroger sur ses certitudes sont des plus !
- Il sera important de venir à la formation avec un problème professionnel sur lequel vous avez envie de travailler concrètement (ex : je n'arrive pas à gérer mon emploi du temps, j'ai du mal à organiser mes équipes, j'ai du mal à déléguer, je n'arrive pas à recruter les bonnes personnes...)

Vous pourrez ainsi dédier les 2 jours de formation à une problématique concrète que vous pourrez solutionner tout ou partie grâce aux apports de la PNL !

ENNÉAGRAMME **NIVEAU 1**

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'Ennéagramme est un outil puissant de connaissance de soi et des autres qui, une fois assimilé transforme son regard sur soi et les autres et modifie positivement et efficacement les relations interpersonnelles dans tous les domaines de la vie et notamment dans le management.



OBJECTIFS

- Faciliter la connaissance mutuelle ;
- Mieux communiquer, prévention et gestion des conflits ;
- Créer de la cohérence et cohésion ;
- Mieux définir la complémentarité des rôles ;
- Respecter chacun dans ses points forts, ses ressources et reconnaître nos zones de progrès ;
- Faciliter le management conscient ;
- Apporter un cadre de référence commun pour augmenter la coopération.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Salariés, Entreprises, dirigeants et Coachs.

Programme

- Découverte de soi et des 9 structures de caractère ;
- Approfondir la connaissance de soi ;
- Identifier des repères à propos de sa personnalité ;
- Décrypter son comportement d'aujourd'hui.

JOUR 1 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Histoire de l'ennéagramme, pédagogie, lien avec l'entreprise ;
- Débriefe du travail préparatoire (vision 360°) ;
- Les 9 structures de caractère ;
- Témoignages vidéos - tradition orale .

JOUR 1 • Après-midi

- Les motivations, forces, points de progrès ;
- Les valeurs des archétypes ;
- Créer et partager son blason ;
- Les 3 centres d'intelligence ;
- Déclusion.



par Malika
IDRI

Après 28 années d'expérience opérationnelle et managériale, j'ai créé en 2018 à Marseille un cabinet de Coaching, management et formation spécialisé dans l'optimisation de la performance des hommes & organisations, forte d'une conviction : « On ne fait pas pousser la fleur plus vite en tirant sur la tige ». Je suis convaincue que l'on peut viser un épanouissement professionnel des collaborateurs et dirigeants au travers de certaines pratiques managériales. L'accompagnement sur mesure des transformations au sein des entreprises est une clé de voute des savoir-faire et savoir-être visés.

Enfin, je suis passionnée par la prise de parole en public, j'ai animé de nombreuses tables rondes et séminaires, notamment au Centre des jeunes dirigeants, des soirées prestigieuses et organisé des déjeuners- interview visant la découverte de personnalités du territoire.

JOUR 2 • Matin

- Accueil inclusion ;
- Les 3 centres d'intelligence, croyances ;
- Témoignages vidéo ;
- Tradition orale.

JOUR 2 • Après-midi

- L'observateur ;
- Les sous types et trilogie identitaire ;
- Team building ;
- Déclusion.

Méthode et outils pédagogiques

Variés, ludiques, interactifs, pédagogie inversée, vivant, pragmatique. Remise de supports pédagogiques, Ateliers, sketches, vidéos, slides, tradition orale, mise en situation, partage 2 à 2 et travail en sous-groupe.

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME **NIVEAU 2**

#Intelligence relationnelle #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Après un voyage centré sur la découverte de la puissance et de la pertinence de cet outil en niveau 1, le niveau 2 offre la possibilité de découvrir les potentiels de la dynamique relationnelle qui se révèlent entre les personnes de différents profils. Trouver des leviers pour communiquer avec plus d'efficacité tout en préservant une belle qualité relationnelle et conserver des collaborateurs, associés et clients motivés et engagés.



OBJECTIFS

- Développer la connaissance de soi et des autres
- Identifier comment mieux communiquer, prévenir et gérer les conflits en entreprise
- Reconnaître ses points forts, ses ressources et ses zones de progrès en tant que dirigeant
- Identifier les 9 profils et lister leurs qualités et forces principales, leurs besoins dans un contexte professionnel.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de ne pas comprendre leurs collabs ou eux-mêmes...
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de « tout gérer en mode zen »
- Les managers à qui personne n'a encore dit que 50% des problèmes relationnels qu'ils rencontrent viennent aussi de leurs comportements
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à communiquer de façon responsable et bienveillante...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Réviser, assimiler les 9 profils, leurs qualités, forces, failles, besoins
- Faire une relecture de vie et comprendre les erreurs de communication du passé, identifier leur répétition et trouver de nouveaux ajustements relationnels plus professionnels et responsables à mettre en place dans son quotidien de dirigeant.e
- Comprendre les modes de communication en entreprise : développer son assertivité pour mettre en œuvre des relations professionnelles saines et efficaces.

JOUR 1 • Après-midi

- Découverte des profils 3, 6, 9, 1, 4. Préparation des témoignages, questions réponses et analyse de ses relations avec ces profils pour reconnaître les points forts, les ressources et zones de progrès de chaque interlocuteur.
- Développer sa capacité à observer les collaborateurs dans leur excellence opérationnelle et leur confier des missions en lien avec leurs compétences (techniques, relationnelles, émotionnelles, réflexives...)



par Malika
IDRI

Après 28 années d'expérience opérationnelle et managériale, j'ai créé en 2018 à Marseille un cabinet de Coaching, management et formation spécialisé dans l'optimisation de la performance des hommes & organisations, forte d'une conviction : « On ne fait pas pousser la fleur plus vite en tirant sur la tige ». Je suis convaincue que l'on peut viser un épanouissement professionnel des collaborateurs et dirigeants au travers de certaines pratiques managériales. L'accompagnement sur mesure des transformations au sein des entreprises est une clé de voute des savoir-faire et savoir-être visés.

Enfin, je suis passionnée par la prise de parole en public, j'ai animé de nombreuses tables rondes et séminaires, notamment au Centre des jeunes dirigeants, des soirées prestigieuses et organisé des déjeuners-interview visant la découverte de personnalités du territoire.

JOUR 2 • Matin

- Découverte des profils 2, 8, 5, 7. Préparation des témoignages, questions réponses et analyse de ses relations avec ces profils pour identifier les singularités des collaborateurs, leur confier des missions en lien avec leur excellence et trouver les bons leviers de motivation.
- Développer sa capacité à changer de regard sur les situations professionnelles présentées.

JOUR 2 • Après-midi

- Synthèse et assimilation pour faire des liens entre les apprentissages de la formation et le métier de dirigeant et voir les applications concrètes (les premiers petits pas) et comment les traduire dans son quotidien professionnel et dans sa posture managériale.
- Pratiquer la communication saine et consciente pour prévenir et identifier comment gérer les conflits en entreprise.

Méthode et outils pédagogiques

Ce stage est construit comme une chasse au trésor qui part de la découverte de soi, de sa propre face cachée, pour aller, grâce à la tradition orale vers la connaissance incarnée et vivante (non théorique) de soi et des autres ainsi que de leurs motivations profondes. Un voyage au cœur de l'humanité et de ses singularités, de ses forces qui offrent au dirigeant de nouveaux leviers précis et puissant de développement de son leadership, de la croissance de son organisation et de l'épanouissement professionnel de ses collaborateurs.

Il s'appuie sur des outils pédagogiques variés, ludiques, interactifs, vivants et pragmatiques

Prérequis

- Avoir fait un module 1 ennéagramme
- Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback, à questionner ses relations, son histoire, sa vision du monde et développer plus de compassion pour les autres.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par DARGET
FORMATION

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

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

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

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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

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

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne désireuse de traiter l'information plus efficacement.

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par Emilie
NAVARRE

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

MIND MAPPING

#Mind mapping #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

- Apprendre à utiliser autrement un outil fabuleux : VOTRE CERVEAU ;
- Développer sa créativité au service de l'efficacité ;
- Découvrir une autre façon d'apprendre, de mémoriser, de travailler et de manager en utilisant des moyens différents et innovants.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personne chargée de l'encadrement.

Programme

JOUR 1 • Matin

Cerveau droit ou gauche : Comment persuader en utilisant nos 2 cerveaux ? Les mots ne sont pas tout. 7 étapes pour manager autrement. Ces étapes seront vues en utilisant une approche différentielle, cerveau droit et cerveau gauche.

Les rythmes de notre mémoire

- Savoir apprendre avec des pauses ;
- Savoir renforcer ;
- Retenir l'information au quotidien ;
- La chambre romaine ;
- Les crochets de mémoire ;
- Les mots images alphabétiques ;
- Mémoriser à long terme ;
- Une langue ;
- Des codes ;
- De nouvelles informations* des données complexes.

JOUR 1 • Après-midi

Prendre des notes efficaces avec le mind mapping

- Organiser les informations ;
- Distinguer l'essentiel de l'accessoire ;
- Rester plus attentif et concentré grâce à ce type de prise de note ;
- Organiser et planifier son temps avec le Mind mapping ;
- Organiser et gérer ses priorités ;
- Articuler les priorités entre elles pour une meilleure visibilité et efficacité ;
- Faciliter et rendre plus rapide la prise de décision.



par Laurent
PAVAGEAU

Après 7 années dans les collectivités dans le domaine de l'environnement, j'ai décidé de m'orienter vers l'enseignement. Dans un premier temps, j'ai exercé le métier de professeur des écoles, de formateur auprès d'adolescents puis d'adultes. Cette belle expérience m'a fait découvrir le mind mapping et m'a fait prendre conscience que nous avons un réel potentiel, notamment au niveau de la mémoire.

Depuis 10 ans dans le domaine de la formation, c'est donc en 2013 que j'ai décidé d'oser, de créer, d'investir pour les autres avec l'expertise acquise. L'objectif est de faire découvrir le mind mapping et de permettre aux stagiaires de l'utiliser en fonction de leurs besoins.

Créer et gérer des projets

- Utilisation de la méthode avec papier crayon et/ou informatique ;
- La gestion de projets à court et moyen terme ;
- Créer des plans d'action mobilisateurs et des présentations impactantes.

JOUR 2 • Matin

Faciliter le travail collaboratif avec le mind mapping

- Comment vivre un entretien, manager un projet ou une réunion par l'utilisation du mind mapping et ainsi favoriser l'apprentissage de nouvelles données, l'organisation des idées.

JOUR 2 • Après-midi

- Une meilleure présentation des sources documentaires.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode d'animation interactive.

Utilisation de supports vidéo par le formateur.

Toutes les séquences débutent par la réalisation d'une expérience. Cette expérience est ensuite débriefée pour en faire émerger le concept sous-jacent.

Chaque participant valide ainsi les fondamentaux de la méthode par lui-même.

Prérequis

Aucun.

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



#Gestion du stress #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance :

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

Gestion des situations stressantes :

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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



par Patrick LESAGE

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

POUR ÊTRE UN DIRIGEANT EN PLEINE SANTÉ : 10 OUTILS PRATIQUES À METTRE EN ŒUVRE AU QUOTIDIEN

#Gestion du stress #Organisation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le dirigeant est un « leader », un « winner », un « gagnant », un « battant »... et bien souvent un « prisonnier » de l'idéologie du leadership qui ne cesse de donner de lui une image de guerrier indestructible.

La réalité est bien différente : derrière chaque chef d'entreprise, il y a un homme ou une femme avec un capital physique, psychologique, émotionnel à gérer et maintenir parce que ce capital santé est, avec les équipes, la pièce maîtresse de la bonne marche de l'entreprise. Pour celui qui veut aller loin, vous connaissez l'adage... il convient de ménager sa monture. A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en capacité d'intégrer dans son quotidien de dirigeant des pratiques et outils pour maintenir et/ou renforcer son équilibre et sa santé.



OBJECTIFS

- Découverte des mécanismes d'action du stress
- Identification des 3 phases menant au burnout : alarme, résistance, épuisement ;
- Évaluation de son état de santé actuel ;
- Identification des 4 piliers de la santé entrepreneuriale ;
- Expérimentation de 10 outils pratiques de santé à mettre en œuvre au quotidien ;
- Création de son plan d'action Santé personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, entrepreneurs, créateurs d'entreprise ayant à cœur de préserver leur capital santé.

Programme

JOUR 1 • Matin

En préambule, la santé, c'est quoi ?

Nous sommes tous des épuises chroniques !

- De l'eustress au burnout, la descente infernale ;
- Le stress est notre allié vital... et mortel !
- Sur sollicitation du système d'adaptation ;
- 3 Phases de l'alarme à l'épuisement ;
- Capacité d'adaptation ;
- Système nerveux autonome et épuisement ;
- Catabolisme et anabolisme ;
- 2 Lois du vivant : l'homéostasie et l'hormèse.



par **Marielle MARTI**

Après plus de 20 années dans les métiers de la communication où j'ai créé et dirigé mon agence, c'est l'expérience douloureuse...et très riche du burnout qui m'a conduite à faire évoluer mon activité professionnelle vers un métier tourné vers l'autre et sa réconciliation, avec qui il est déjà en profondeur sans toujours pouvoir ou savoir l'exprimer.

J'interviens en entreprise où j'accompagne des dirigeants, des équipes et des managers confrontés à des situations de stress, de difficulté face au changement, de communication difficile. Le thème de la santé du dirigeant, de par mon histoire, est naturellement au cœur de mes préoccupations et de mon activité.

Éviter le crash / sortir de l'épuisement chronique

- Les 4 piliers de la santé / bien-être du dirigeant ;
- L'équilibre dans toutes ses dimensions.
- **Équilibre physique**
- L'alimentation/ les jus de légumes et de fruits frais.

JOUR 1 • Après-midi

- Le sommeil / la micro-sieste / Le soleil / Le massage ;
- Le sport et l'activité physique ;
- La relaxation / le sophro déplacement du négatif ;
- La méditation de pleine conscience / méditation guidée.

JOUR 2 • Matin

- **Équilibre émotionnel**
- Les émotions de base... et les besoins. La roue des émotions fondamentales ;
- Gérer ses émotions avec la CNV / l'outil OSBD ;
- Gérer le stress émotionnel avec la cohérence cardiaque ;
- Assertivité : se responsabiliser face à l'émotion / le DESC.

JOUR 2 • Après-midi

- **Équilibre psychique : un mental à votre service... et pas le contraire**
- Connaitre et transformer nos croyances limitantes ;
- Connaitre ses drivers ou les messages contraignants.
- **Équilibre spirituel / sens et santé**
- La question du sens / Vision et contribution ;
- Système de valeurs/ boussole des valeurs ;
- Le cadeau du silence ;
- L'amour de soi...pour aimer les autres ;
- Élaboration de son plan d'action santé.

Méthode et outils pédagogiques

Méthode interactive alternant apports théoriques et mises en pratique pour un apprentissage optimisé de 10 outils de la santé : jus de légumes et de fruits frais, micro-sieste, automassage, sophro-déplacement du négatif, méditation guidée, gestion de l'émotion avec la CNV, cohérence cardiaque, DESC, visualisation santé, boussole des valeurs. Élaboration de sa feuille de route santé.

Prérequis

Être en pleine santé et souhaiter le rester !
Avoir (déjà) des problèmes chroniques de santé et souhaiter en sortir.

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

#Management #Autonomie

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

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



par **COHÉLIANCE**

Jean Pierre FIASSON, Frédérique MONJOURNAL, Clément JACQUIER et Olivier LAVAL.

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

JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

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

JOUR 2 • Matin

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

Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Aucun.

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.

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

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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



par **François BELLAMI**

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

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

DROIT DU TRAVAIL OUTIL DE GESTION OUTIL DE PERFORMANCE

#Juridique #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le droit du travail est **SIMPLE**, car **LOGIQUE** et **COHÉRENT**, pour peu qu'on veuille se donner la peine d'en apprendre quelques règles de base, de le pratiquer sous le bon angle d'analyse des situations, et de l'envisager non comme une entrave mais comme un outil de performance.



OBJECTIFS

En 2 jours seulement, devenez un dirigeant nouveau, qui n'avance plus à l'aveugle dans les règles du droit du travail, mais vit et décide désormais sans plus se faire manipuler par la peur d'une sanction, d'un contentieux prud'homal.

Libérez-vous et performez davantage au sein de votre entreprise en maîtrisant un raisonnement juste en droit du travail.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants d'entreprise qui veulent enfin se décomplexer, ne plus subir le droit du travail, et même en faire un outil de performance et de mise en valeur de l'Humain.

Programme

JOUR 1 • Matin

« S'engager dans un contrat de travail en toute connaissance de cause »

Le choix cornélien CDD/CDI, les clauses pièges (période d'essai, rémunération, non-concurrence, ...).

JOUR 1 • Après-midi

« Exécuter le contrat de travail en toute confiance »

Le chausse-trappe de l'obligation de sécurité, du harcèlement, de l'inaptitude...



par **Pascale
GUILLON-DELLIS**

Passionnée de l'accompagnement de l'entreprise dans son quotidien, comme dans ses choix de développement et ambitions de performances, je fais équipe avec les dirigeants depuis plus de 30 ans, pour vivre un droit du travail clair, et parvenir à concilier optimisation du management et respect des règles juridiques applicables.

JOUR 2 • Matin

« Licenciement est un droit »

Savoir discerner et emprunter la bonne procédure de licenciement.

JOUR 2 • Après-midi

« Gérer au mieux les ruptures subies ou collaborative »

S'orienter sans se perdre dans tous les modes de rupture possibles pour le salarié.

Méthode et outils pédagogiques

Formation construite principalement sur le vécu des participants, voire sur leurs problématiques du moment. Tout l'apprentissage s'effectue par le partage d'expérience, l'analyse mutuelle et croisée de problématiques réelles, et surtout l'ébauche en commun de stratégies et solutions, offrant à chacun les jours suivants la formation, un terrain de réflexion et d'avancée dans la gestion sociale de son entreprise.

Prérequis

Avoir au moins 1 salarié ou envisager une première embauche.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par Franck
LE TALLEC

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



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

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

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

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

Le manager Moteur

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

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

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

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

MANAGER AVEC LES NEURO-SCIENCES : 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.

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH



par **EcloHésion**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

Ça vous est déjà arrivé...

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Prérequis

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

RÉUSSIR SES ENTRETIENS MANAGÉRIAUX

#Entretiens managériaux #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous :

- Bien recadrer un collaborateur sorti des rails sans le démotiver ?
- Bien recruter pour s'entourer des bonnes personnes ?
- Bien évaluer vos collaborateurs pour définir un plan de progrès ?
- Bien mener un entretien professionnel dans les règles de l'art ?

Venez vérifier que vos pratiques sont les bonnes et optimisez-les avec cette formation 4 en 1 !



OBJECTIFS

- Maîtriser la technique de cadrage ;
- Maîtriser la technique de l'entretien de recrutement ;
- Maîtriser la technique de l'entretien d'évaluation ;
- Maîtriser la technique de l'entretien professionnel ;
- Adapter son comportement à la personne et à la situation ;
- Connaissance de la législation en matière de discrimination et de harcèlement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chef d'entreprise Dirigeant Associé, Managers, et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Les points clefs de l'entretien de recadrage

Structure, étapes, posture...

Entraînement à l'entretien de recadrage.

JOUR 1 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien de recrutement

Les questions interdites, la grille d'entretien, la fiche de décision.

Entraînement à l'entretien de recrutement.



par Estelle
DUCROS

Après son DESS (master2) de psychologue du travail, Estelle devient consultante Rh dans un groupe leader de la distribution, puis devient son propre patron en 2014 : formation, recrutement, coaching de dirigeants, consulting Rh, développement des compétences... coiffant ainsi l'ensemble des ressources humaines depuis bientôt 20 ans. Passionnée par l'humain en général, et les neurosciences de l'apprentissage par pédagogie active et ludique, Estelle propose des formations basées sur son expertise : les entretiens managériaux, le stress et les risques psychosociaux (iprp), le droit du travail, le team building, l'exercice de la posture managériale... des formations alliant réflexion et pragmatisme, dans l'efficacité et la bonne humeur.

JOUR 2 • Matin

Les points clefs de l'entretien d'évaluation

L'intérêt de cet entretien, la grille d'évaluation.

Entraînement à l'entretien d'évaluation.

JOUR 2 • Après-midi

Les points clefs de l'entretien professionnel

L'intérêt de cet entretien, la grille, les informations légales.

Entraînement à l'entretien professionnel.

Méthode et outils pédagogiques

Partage de pratique et d'outils, mises en situation...

Prérequis

Être en situation managériale (ou prochainement en situation managériale).

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

Construire et transmettre son projet d'entreprise 🌶️

#Stratégie d'entreprise #Story-telling

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Bruno
BOLLE-REDDAT

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

JOUR 2 • Matin

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

JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

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

Prérequis

Avoir une expérience de management ou direction depuis 2 ans.

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

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

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

JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

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

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

JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

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



par Régis BUTTY

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

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

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

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

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

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

LA STRATÉGIE DES POINTS FORTS

#Stratégie d'entreprise #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers au service de votre performance individuelle et collective.



OBJECTIFS

- Permettre aux participants de découvrir les bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, applicables en entreprise, pour développer leur performance individuelle et celle de leurs équipes ;
- Permettre aux participants d'identifier leurs points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Découvrir, à partir de l'analyse des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers, des méthodes et techniques pour développer leur performance managériale ;
- S'entraîner sur des situations professionnelles pour acquérir de nouveaux réflexes comportementaux.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Cadres, dirigeants, managers.

Programme

JOUR 1

Miser sur ses points forts pour développer performance et aisance dans son métier

- S'inspirer des bonnes pratiques des sportifs de haut niveau et des aventuriers :
 - Définir la notion de performance ;
 - Pourquoi miser en priorité sur ses points forts ;
 - Identifier ses points forts sur les 5 composantes de la performance ;
- Transposer à son métier : auto-diagnostic et plan de développement de sa performance.

Manager par les points forts pour développer la performance de ses équipes

- Identifier les points forts de ses collaborateurs ;
- Mettre les points forts de chacun au service de la performance individuelle et collective ;
- Pratiquer les différents types de feed-back pour « élever le niveau de jeu » individuel et collectif.



par Jérôme
BRISEBOURG

Jérôme BRISEBOURG, 20 ans d'expérience dans le domaine du conseil opérationnel et de la formation (Consultant, Manager, Associé, Gérant), dont 5 ans passés au sein du leader européen de la formation.

Caractéristiques personnelles :

- Co-auteur du livre « l'art de la performance », Dunod, prix spécial Turgot 2021 ;
- 2^e Français à avoir accompli le challenge Explorers' Grand Slam (2004-2020) :
 - Alpinisme : Ascension des Seven Summits (ascension du sommet le plus haut des 7 continents, dont l'Everest) ;
 - Expéditions polaires : Pôle Nord (Last Degree), Pôle Sud (Voie Amundsen).

JOUR 2

Bien gérer l'énergie pour être performant dans la durée

- Liens entre stress, plaisir, récupération et performance ;
- Mettre en place des routines de performance pour gérer son énergie et celle de ses équipes :
 - Le cycle de la performance ;
 - Identifier les temps forts de son activité et se préparer pour être à son meilleur niveau de performance ;
 - Savoir récupérer pendant les temps faibles ou « morts » de son activité.

Fixer un cap et créer de l'engagement

- Activer les leviers d'engagement ;
- S'appuyer sur ses leaders / alliés pour mettre en mouvement ses équipes.

Savoir se mettre dans ses meilleures dispositions de performance lors de situations à enjeux

- Les 3 déterminants du mental ;
- Identifier quelques pistes de préparation mentale pour soi et pour ses équipes ;
- Fiche individuelle de décisions-actions.

Méthode et outils pédagogiques

Auto-diagnostic et plan de développement de sa performance. Analyse de séquences-vidéos sport / aventure et de situations personnelles vécues en expéditions.

Activités pédagogiques « sportives » pour expérimenter les comportements-cibles.

Mises en situations / entraînements sur des situations professionnelles. Fiche individuelle de décisions-actions.

Prérequis

Aucun.

REPRENDRE UNE ENTREPRISE SAINE OU EN DIFFICULTÉ

#Entreprise #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Maximiser les chances de réussite de votre projet de reprise.
Optimiser votre retour sur investissement.



OBJECTIFS

Reprendre une entreprise ne s'improvise pas. Cette formation propose une analyse des pratiques juridiques, fiscales et financières indispensables à la réussite d'un projet de reprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et directeurs administratifs et financiers.

Programme

JOUR 1 • Matin

Rechercher et approcher des sociétés à reprendre

- Prise de conscience du marché de la transmission en France ;
- Conseil sur le comportement à adopter pour séduire les cédants ;
- Présentation de techniques de négociation.

JOUR 1 • Après-midi

Évaluer une entreprise

- Présentation des principales méthodes d'évaluation financière d'entreprise ;
- Présentation des principaux diagnostics et audits à réaliser ;
- Cas pratique.



par Finance & Stratégie

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

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

JOUR 2 • Matin

Organiser son projet de reprise sur les plans juridiques et fiscaux

- Conseil sur la rédaction des lettres d'intention, présentation du protocole d'acquisition et des principales garanties à négocier ;
- Présentation des principaux montages juridiques et fiscaux liés à une reprise d'entreprise.

JOUR 2 • Après-midi

Financer sa reprise

- Conseil sur la mise en forme du dossier bancaire ;
- Présentation des principaux ratios étudiés par les banques ;
- Conseil sur les points à négocier avec les banques ;
- Conseil pour éviter de se porter caution personnelle.

Méthode et outils pédagogiques

Animation par un professionnel de la transmission.

Travail à partir des cas réels des participants qui le souhaitent durant le stage.

Prérequis

Capacité à lire et interpréter un bilan, bases minimums en matière d'analyse financière.

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?

Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.



OBJECTIFS

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui en ont assez de subir les rendez-vous commerciaux. Les dirigeants et collaborateurs qui pensent qu'être tchatcheur est une qualité commerciale. Les dirigeants et collaborateurs qui veulent gagner en efficacité commerciale. Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et former à la vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.



par Alain
MULERIS

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

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différente situation de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

Prérequis

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles. Venir avec votre ordinateur.

VENDRE SES IDÉES ET SES PROJETS

#Art oratoire #Communication

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

Programme

JOUR 1 • Matin

Développer votre idée

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

JOUR 1 • Après-midi

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

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



par Jérémie
SAEZ

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

JOUR 2 • Matin

Instaurer un rapport de confiance, être persuasif

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

JOUR 2 • Après-midi

Présenter son idée, avoir la bonne attitude

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Aucun.

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM®

NIVEAU 1

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

Connaissance de soi

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

JOUR 1 • Après-midi

Les règles de base d'une bonne communication

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



par Jean-Pierre
AUGAT

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

JOUR 2 • Matin

La satisfaction des besoins psychologiques

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

JOUR 2 • Après-midi

La gestion des situations

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

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

DÉVELOPPER LA QUALITÉ DE SES RELATIONS AVEC LA PROCESS COM[®]

NIVEAU 2

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Mieux gérer les situations difficiles ou inefficaces qui empoisonnent mon quotidien de manager. Retrouver la performance, en comprenant mieux les comportements et attitudes non productifs, qui ne font que générer stress et conflit. Mieux utiliser mes propres ressources et celles des autres pour plus d'efficacité. Cette formation combine à elle seule pas mal de formations sur la gestion du stress, des conflits, des personnes dites difficiles...



OBJECTIFS

- Mieux maîtriser les situations ou personnalités plus délicates ou difficiles ;
- Gérer les conflits ;
- Repérer rapidement les comportements sous-stress et les séquences négatives pour retrouver de l'efficacité et remettre son interlocuteur (ou la situation) en position constructive et de réussite ;
- Gérer les situations de stress, chez soi et chez son interlocuteur ;
- Pratiquer l'auto-coaching.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tous les dirigeants qui adoreront faire en une seule formation : Connaissance de soi, Prise de parole, Gestion des conflits et Assertivité.

Programme

JOUR 1 • Matin

Identifier un profil par son comportement négatif (et ses attentes)

- Apports théoriques sur la notion de manifestations positives et négatives des 6 types de personnalités ;
- Les identifier pour les gérer ;
- Repérer pourquoi quelqu'un envoie des signaux de reconnaissance négatifs ;
- La notion d'attente et de besoin psychologique.

JOUR 1 • Après-midi

Mécanismes et scénarios d'échec

- Exercice en groupe d'analyse de cas présentés par le formateur (sur la base de vidéos élaborées spécifiquement pour ce travail) ;
- Jeux de rôles et mises en situation sur les différents profils d'interlocuteurs, en petits groupes ou binômes ;
- Apport pédagogique sur la notion de degré de stress- 1^{er} et 2^{ème} degré de stress ;



par Jean-Pierre
AUGAT

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

- Les mécanismes d'échec inconscients, les scénarios prévisibles d'inefficacité ;
- Travail en sous-groupe, simulations et jeux de rôle ;
- QCM de mi-parcours.

JOUR 2 • Matin

Gérer les situations délicates et conflits

- Exercice de reprise sur les profils d'interlocuteurs et leurs attentes ;
- Mise en application en binômes/sous-groupes, sur la base de vécus ou cas apportés par les participants : mises en situations ;
- Travail en exercices sur la gestion des conflits ;
- Les stratégies de communication qui vont rattraper les situations difficiles ou conflictuelles ;
- Le comportement à adopter face à des personnes plus « difficiles » ;
- Jeux de rôle, pour mise en pratique, ancrage des techniques et recadrage.

JOUR 2 • Après-midi

Gérer le stress

- Atelier Gestion du stress ;
- Faire sortir du stress son interlocuteur ;
- Apprendre à gérer son propre stress, en auto-coaching ;
- Jeux de rôle de mise en pratique, sur la base de cas vécus par les participants, et de cas préparés pour apport pédagogique ;
- QCM de validation des acquis ;
- Rédaction par chaque participant de son plan d'action et de progrès ;
- Évaluation de la formation.

Méthode et outils pédagogiques

Formation pratique et facile à appliquer dès le retour en entreprise (ou chez soi), basée sur de nombreux exercices, jeux de rôles et animations vidéo.

Prérequis

Avoir suivi le Niveau 1.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC LA PROCESS COM[®]

#Communication #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



OBJECTIFS

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



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

Programme

JOUR 1 • Matin

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

• JOUR 1 • Après-midi

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



par Marie
BINETRUY

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

• JOUR 2 • Matin

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

• JOUR 2 • Après-midi

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

Méthode et outils pédagogiques

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

Prérequis

Être curieux et ouvert.

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

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

ESCRIME ORATOIRE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Se former à l'escrime oratoire, c'est devenir solide dans l'art du débat, c'est se débarrasser de la « repartie en retard », c'est savoir ne pas répondre aux questions gênantes, c'est savoir « clouer le bec », bref savoir attaquer, esquiver et riposter... enfin.



OBJECTIFS

Chaque dirigeant s'est trouvé confronté à un débat, une polémique, une controverse, une négociation, une interview, une discussion tout simplement, où son sens de la répartie lui a fait défaut, où il s'est fait piéger à répondre maladroitement, où il n'a pas su pratiquer la langue de bois ou « clouer le bec » de son contradicteur. Se former à l'escrime oratoire, la pratiquer et l'utiliser bien, offre des armes sans comparaison pour imposer ses idées et constitue un levier d'action incomparable. Mieux débattre s'apprend et s'enseigne. Grâce à l'escrime oratoire :

- Vous trouvez la bonne formulation, du tac au tac, et non plus une fois dans votre voiture ou bureau, l'entretien ou la réunion depuis longtemps terminée ;
- Vous savez manier l'art de l'esquive et évitez les questions pièges, auxquelles il est indispensable de savoir ne pas répondre ;
- Vous savez prendre les commandes d'un entretien ou d'une réunion, dès les premières minutes et en quelques mots ;
- Vous savez faire taire, à coup sûr et sans agressivité excessive, un importun qui vient polluer une réunion ;
- Vous gagnez en « confiance oratoire » et ne craignez plus aucune controverse, aucun débat, aucun entretien en tête à tête, aucune réunion à enjeu.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui trouvent la bonne réplique seulement une fois rentrés chez eux ! Les dirigeants qui se croient obligés de devoir toujours répondre aux questions ! Les dirigeants qui « l'ont sur le bout de la langue » mais sont trop timides pour le dire clairement et au bon moment ! Les dirigeants qui ignorent encore le talent oratoire qui est le leur !

Programme

JOUR 1 • Matin

« À la recherche du savoir perdu ! »

- Acquérir la connaissance essentielle et connaître les outils dont je vais avoir besoin ;
- Retour sur les fondamentaux de la communication orale, la rhétorique classique et 3 notions clés : Éthos (image et réputation), Pathos (les émotions) et Logos (l'argumentation) ;
- Utilité et utilisation de ces notions en escrime oratoire ;
- Que sais-je naturellement de ce type de savoir ?
- Que fais-je naturellement de ce type de savoir ?



par Jérôme HOUDIN

Jérôme HOUDIN est communicant et plume. Il accompagne des élus, des entrepreneurs, des dirigeants, des collaborateurs clés, des personnalités. Au sein de son cabinet Mots & Influence, il développe des conseils en stratégie de communication, d'image et d'influence ; il forme à la prise de parole en public, à l'art du débat contradictoire (l'escrime oratoire), à l'usage des réseaux sociaux ; il rédige des discours, des allocutions, des textes, pour ses clients.

JOUR 1 • Après-midi

« En garde ! »

- Mise en pratique des notions acquises en matinée ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur ;
- Savoir jouer de son Éthos, de son Pathos, de son Logos ;
- Approfondissement technique : Apprendre à esquiver.

JOUR 2 • Matin

« Ah non, c'est un peu court jeune homme ! »

- Approfondissement technique : Apprendre à attaquer et riposter ;
- Apprentissage et utilisation de 3 registres rhétoriques : ad rem (le débat sur le fond), ad hominem (incriminer son adversaire) et ad lexicam (bien utiliser le vocabulaire) ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

JOUR 2 • Après-midi

« L'art d'avoir toujours raison ! »

- Approfondissement technique : savoir bien argumenter ;
- L'art du Logos ;
- Savoir construire un argumentaire convaincant ;
- Jeux et duels oratoires courts avec debrief formatif du groupe et du formateur.

Méthode et outils pédagogiques

L'art de l'escrime oratoire s'est perdu. Durant 2 jours, vous allez apprendre ou retrouver, des éléments de savoir datant de la plus haute antiquité, vous allez les mettre en pratique dans de multiples mises en situation, vous allez affiner votre technique, découvrir votre botte secrète, affûter vos armes, remplir votre boîte à outils, travailler votre souplesse rhétorique, en un mot devenir un redoutable duelliste oratoire. L'association du savoir et de la pratique reste le secret de cette formation.

Prérequis

Pas de PREREQUIS technique ou de savoir n'est nécessaire pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

En revanche, il est indispensable d'être prêt : à s'exposer, à oser jouer le jeu, à recevoir et partager félicitations, critiques et pistes d'amélioration, à utiliser les nouveaux outils proposés.

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis BOYE

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des relations conflictuelles ?
 Avez-vous déjà ressenti l'envie de vous isoler pour éviter des personnes ?
 Savez-vous que ce que vous faites et dites créer de la violence en vous ou autour de vous, alors que vous êtes persuadé d'avoir raison ?
 Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui critiquent et râlent tout le temps ?
 Si face aux situations conflictuelles vous avez l'impression que communiquer est une perte de temps, c'est qu'il vous manque les trucs et astuces pour communiquer efficacement. Je vous accueille donc en formation pour enfin parler de ce qui vous gêne et de ce qui vous agace. **C'est une merveilleuse opportunité de prendre soin de vous et que cela profite à tout le monde !**



OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales en prenant soin de vous ;
- Identifier ce qui génère de la violence en moi et chez les autres ;
- Faire de chaque conflit une opportunité de dialogue ;
- Savoir accueillir les critiques et les jugements ;
- Savoir choisir entre écouter, ou s'exprimer pour économiser votre énergie.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

- en ont marre de toujours répéter la même chose, sans résultats,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit,
- sont saturés des problèmes relationnels,
- font bonne figure au lieu de s'exprimer vraiment, par peur de blesser,
- ont envie de se rendre la vie plus facile.

Les collaborateurs qui :

- que vous avez envie de motiver dans leur missions, pour qu'ils arrêtent de se plaindre,
- qui n'ont pas eu l'occasion de s'intéresser à leur manière de parler et d'écouter, et l'impact sur l'entourage et leurs missions professionnelles,
- qui sont en permanence au standard ou en lien avec les clients/ fournisseurs,
- qui managent dans vos équipes.

Les managers qui :

- souhaitent inspirer autour d'eux un management bienveillant et plus coopératif,
- souhaitent apprendre à écouter vraiment et s'exprimer sincèrement susciter l'autonomie des collaborateurs.

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

Programme

JOUR 1 - Matin

- Repérer les obstacles, les freins à la communication : le monde du chacal ;
- Pratiquer les bases de la Communication NonViolente par l'expérience.

JOUR 1 - Après-midi

- Identifier Les étapes du processus de la Communication NonViolente : le monde de la Girafe ;
- Traduire des critiques, des jugements et décoder les motivations dessous.

JOUR 2 - Matin

- Différencier la cause du conflit et le déclencheur ;
- Apprendre à demander ; un levier de transformation pour passer à l'action.

JOUR 2 - Après-midi

- Exprimer ce qui se passe en soi de manière claire sans accusation ;
- 4 manières de recevoir un message difficile.

Méthode et outils pédagogiques

Nous demanderons aux participants de partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration de cet outil. Jeux de rôle fictifs et réels. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Des exercices sur supports papiers, des mises en situation corporelles, et théâtrales ludiques. Nous utilisons les feedback du groupe, et favorisons l'interactivité. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le co-apprentissage joyeux et sérieux.

Prérequis

Pas de prérequis.

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

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Prise de parole en public #Connaissance de soi



par Yves
SCHERPEREEL

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes régulièrement en situation de présentation orale. Pourtant, nous ne vous sentez pas à l'aise dans cette activité, vous manquez de confiance lors de vos prestations, vous doutez de votre impact... ou encore, vous désirez optimiser vos ressources en conversation, en entretien ou en réunion.



OBJECTIFS

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, Cadre, Manager d'équipe.

Programme

Optimiser votre expression orale

- Muter la tension en attention : utiliser le trac ;
- Repérer vos axes d'amélioration grâce aux nombreux feedbacks du groupe et à la vidéo ;
- Acquérir et développer la stabilité, les gestes, le regard, le volume, la respiration, le débit ;
- Mettre en adéquation l'image que l'on souhaite donner avec celle perçue par les autres participants ;
- Accueillir vos émotions, développer votre charisme ;
- Structurer et organiser vos idées ;
- Capitaliser vos atouts personnels pour développer la confiance et l'authenticité.

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.

Au cours des étapes de progression suivantes :

JOUR 1 • Matin

Être perçu : stabiliser votre posture, gestes naturels, poser le regard.

JOUR 1 • Après-midi

Être entendu : ajuster le volume, utiliser l'intonation, réguler le débit et l'articulation.

JOUR 2 • Matin

Être écouté : émettre vers les différents canaux de réception du public (VAKOG).

JOUR 2 • Après-midi

Être convaincant : structurer vos idées, anticiper les objections.
Être compris : organiser les idées, gérer la longueur des phrases.

Méthode et outils pédagogiques

Intervention de chaque participant sur un thème précis à chaque étape de la formation, individuellement ou en sous-groupe. Cette formation est interactive et concrète ; chaque thème donne lieu à des :

- Mises en situations et échanges d'expérience ;
- Apports d'informations et de connaissances de l'intervenant ;
- Discussions, débats, échanges pour clarifier et adapter les outils au terrain ;
- Analyse en commun des situations réalisées.

Ainsi les stagiaires expérimentent, se découvrent et s'approprient les outils et techniques proposés.

La vidéo sera utilisée comme un moyen complémentaire d'évaluation des compétences acquises lors du séminaire (le temps qui y sera consacré est fonction du nombre de participants).

Prérequis

Aucun.



**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