

# MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

# POITOU-CHARENTES

2025-2026



# SOMMAIRE

Clique sur les  
thématiques  
pour être dirigé  
vers la page 

<b>ÉDITO</b>	<b>3</b>
<b>01 CALENDRIER RÉGIONAL</b>	<b>4</b>
<b>02 LA FORMATION AVEC LE CJD</b>	<b>5</b>
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
<b>03 LA BOÎTE À OUTILS</b>	<b>11</b>
Comment s'inscrire ?	11
Comment financer ma formation ?	12
<b>04 FORUM FORMATIONS</b>	<b>13</b>
Process d'inscription	13
Memento	14
Forum Parcours - octobre 2025	16
Hors Forum d'automne - novembre 2025	17
Forum Collab - janvier 2026	17
Forum JD - janvier 2026	18
Forum Collab - mars 2026	19
Forum JD - mars 2026	20
Forum JD - juin 2026	21
Formations partagées	22
<b>05 TES CONTACTS EN RÉGION</b>	<b>23</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>24</b>



# ÉDITO

## “ Ami-e JD-ette,

Prêt pour une nouvelle aventure de formation ?

En tant que JD, tu sais que **SE FORMER** pour **ÉVOLUER** est important et ce n'est pas pour rien que c'est un **pilier fondamental** de notre école du dirigeant.

Avec l'équipe des RFS, nous avons hâte de te présenter le catalogue régional 2025/2026 !! **RICHE ET DIVERSIFIÉ**, nous espérons qu'il te permettra de trouver les formations répondant à **tes envies et tes besoins**, pour toi comme pour **tes collaborateurs**.

Nous commençons l'année au Club Med La Palmyre pour notre Forum Parcours, financé en partie par la Région. Parcours... des formations incontournables, animées par des **JD passionnés**, pour **RENFORCER** ta position de dirigeant et **T'ACCOMPAGNER** dans ton parcours de JD.

Ensuite, tu vas pouvoir profiter de **trois Forums JDS** et **deux Forums Collaborateurs**.

Des formations pratiques aux **TOPS SUCCESS**, en passant par les **NOUVEAUTÉS**, c'est maintenant à toi de jouer afin de créer ton programme formation de cette nouvelle année.

**Prêt à te lancer ?** N'attends pas et préinscris-toi dès maintenant ! Un doute, une question ? **Contacte ton RFS !**



Emmanuel  
BRULAVOINE  
PDR



Fabien  
DUPRÉ  
co-RFR



Sandrine  
NEVEUR  
co-RFR



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

# 01 CALENDRIER RÉGIONAL



2026

1-2-3 octobre

Université du Développement Personnel

16-17 octobre

Forum Parcours  
(Inscription du 16 juin au 14 septembre)

6-7 novembre

Hors Forum d'automne  
(Inscription du 15 juillet au 14 septembre)

5 décembre

Rencontre du Réseau

13-14 janvier

Forum Collab  
(ouverture des paiements le 17 octobre 2025)

15-16 janvier

Forum JD  
(ouverture des paiements le 17 octobre 2025)

22-23 janvier

Des racines et des JD

17-18 mars

Forum Collab  
(ouverture des paiements le 17 octobre 2025)

19-20 mars

Forum JD  
(ouverture des paiements le 17 octobre 2025)

27-28-29 mai

Congrès national à Nice

17-18-19 juin

Campus

4-5 juin

Forum JD  
(ouverture des paiements le 17 octobre 2025)

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

# 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 vocation à s'enrichir régulièrement sur différentes thématiques en fonction de la remontée des besoins.

**Se Construire**

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

**Diriger**

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

**P érenniser**

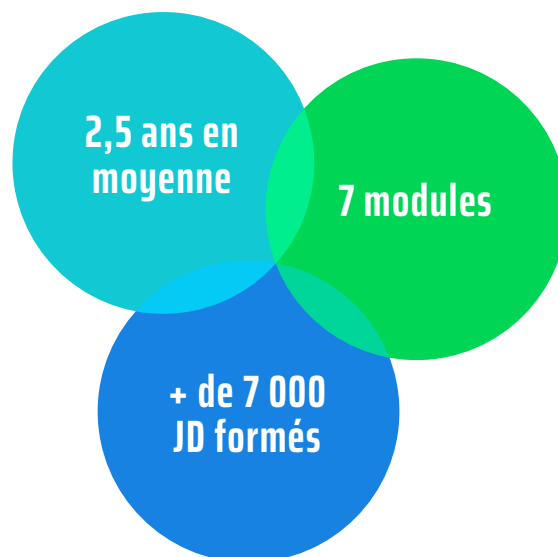
- Vision**
- Stratégie et Développement**
  - Stratégie Globale
  - Business Stratégie
  - Stratégie de communication
  - Stratégie financière
  - Stratégie digitale
- Innovater**
  - Techniques d'innovation
  - Créativité
- Responsabilité**
  - Initiation à la RSE
  - Nouveaux modèles économiques
 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

**Rayonner**

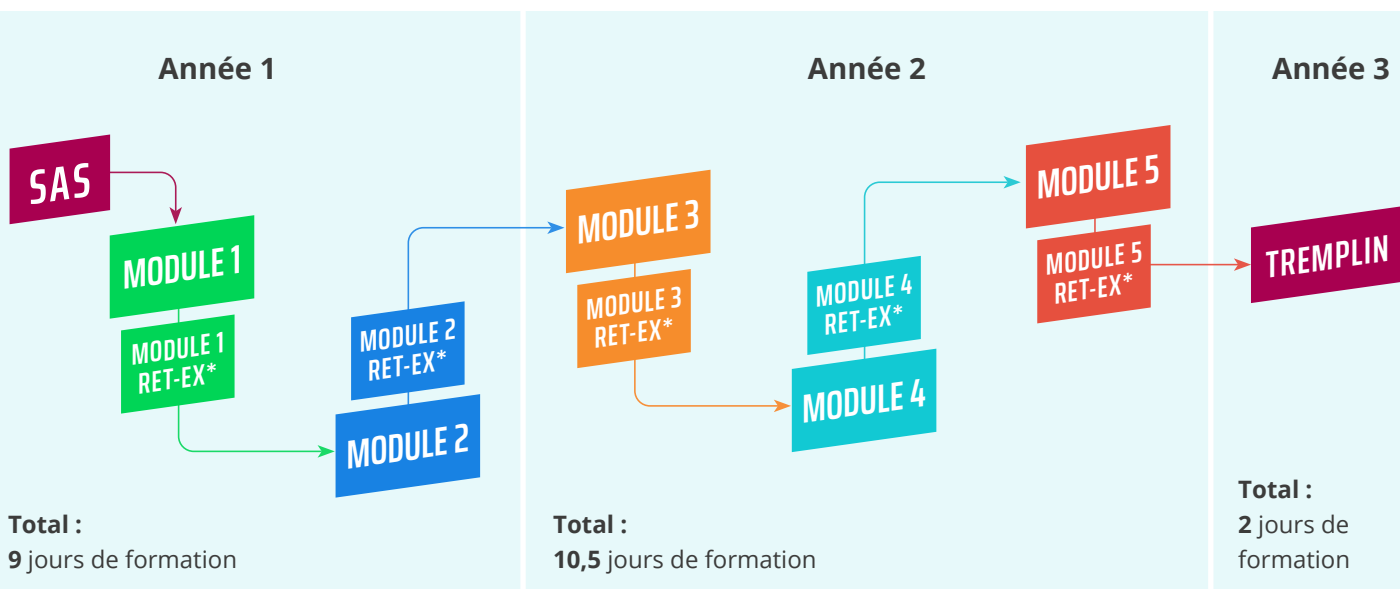
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
  - Prise de parole en public
  - Techniques de communication

## 4 • Focus sur Copernic

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



### Le parcours :



\* Retours d'expérience



## RAPPEL

**12 !**

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

Les rentrées se font maintenant librement

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

## 5 • Parcours JD

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

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

### Valeurs et Performances

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



### VISA

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



### Apprendre à Apprendre



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

### Influence et Dynamique



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

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

### FACIL



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

### R'éveil



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

# 03 LA BOITE À OUTILS



## 1 • Comment s'inscrire ?

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



1

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

2

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

3

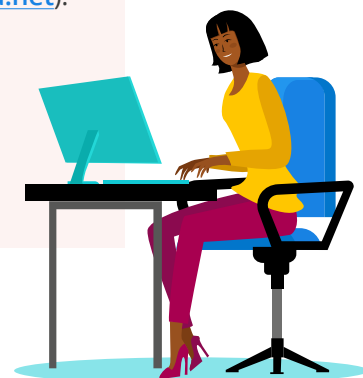
Le jour de l'ouverture des inscriptions, **inscris-toi (ou tes collaborateurs)** sur l'offre de ton choix.

4

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

5

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



## 2 • Comment financer ma formation pour les forums hors parcours JD ?

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

Besoin de plus d'infos ?

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

### Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

### Identifier son OPCO

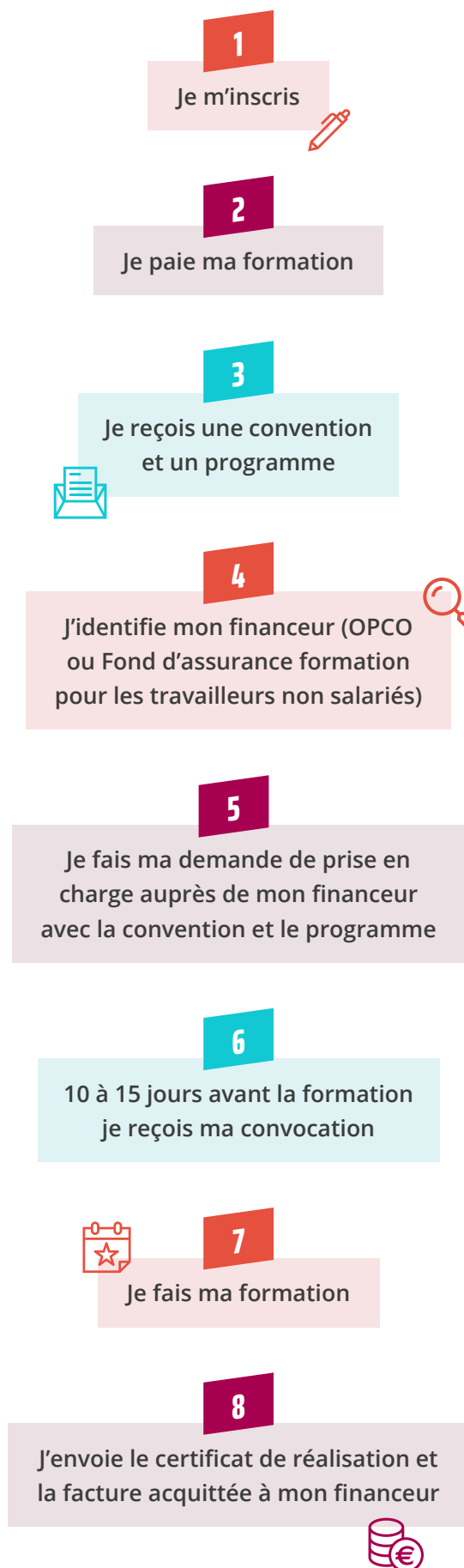
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

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

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#)



# 04 FORUM FORMATIONS

## PROCESS D'INSCRIPTION

### ÉTAPE 1

Je reçois le **catalogue de formation** pour l'étudier cet été, et je me préinscris entre le **1<sup>er</sup> septembre** et le **10 octobre**

[Préinscription](#) 

### ÉTAPE 2

Lors de la **plénière de rentrée**, les RFS se chargent de vérifier que **chaque JD participe à au moins une formation**, et je peux l'interroger si j'ai des questions ou besoin de conseils pour choisir ma formation.

### ÉTAPE 3

L'équipe régionale des RFS arbitre suite aux préinscriptions, et je reçois une **confirmation de validation** de ma préinscription.

### ÉTAPE 4

Dès le **17 octobre**, je m'inscris et procède au règlement sur le site <https://formation.cjd.net>

### ÉTAPE 5

Je reçois les documents et procède aux démarches auprès de **mon OPCO**.

### ÉTAPE 6

Je participe à ma formation.



# 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.

Coche tes  
choix de  
formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

	Formation	Formateur	
<b>FORUM PARCOURS</b> 16 • 17 octobre 2025 Club Med La Palmyre	● VISA + - Révèle l'animateur qui est en toi !	Carine ALSUGUREN & Sandrine NEVEUR	
	● AAA - Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !	Bill Noël PRIETO	
	● FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !	Hélène CORNU	
	● R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !	Juliette VIGNAUD	
	● GAD - Deviens un animateur GAD !	Aurélien LAMBERT	
	<b>HORS FORUM D'AUTOMNE</b> 6 • 7 novembre 2025 Mercure Angoulême	● Stratégie financière et pilotage d'entreprise en période de crise	Jérôme THOMAS
<b>FORUM COLLAB</b> 13 • 14 janvier 2026 Mercure Vieux Port La Rochelle	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	● Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité	Muriel CHAULET	
	● Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	
	● Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	
	● Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	
	● Devenez un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
<b>FORUM JD</b> 15 • 16 janvier 2026 Mercure Vieux Port La Rochelle	● L'hypnose au service du dirigeant d'entreprise	Théo DUVERGER	
	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	● Communiquez comme Impro	Célia NOGUES	
	● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management)	Jean-Pierre FIASSON	
	● Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	
	● Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	
	● Logique financière <i>Module 1 • 2,5 jours (début le 14/01 à 14h)</i>	Adrien LOUESSARD	
	● Devenez un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
<b>FORUM COLLAB</b> 17 • 18 mars 2026 Altéora Futuroscope Poitiers	● Ennéagramme <i>Module 2</i> : les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER	
	● Je reprends mon temps en main	Hervé MOREL	
	● Découverte de la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	
	● Écoute active	Maylis BOYE	
	● Objectif vendre	Jean-Michel FAIVRE	
	● L'art de la répartie	Fanny HILD	
	● Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU	

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

	Formation	Formateur	
<b>FORUM JD</b> 19 • 20 mars 2026 Altéora Futuroscope Poitiers	● Je reprends mon temps en main	Eclohésion	
	● Ennéagramme <i>Module 4</i> : Les émotions	Xavier MOUNIER	
	● Découverte de la PNL pour optimiser ses capacités managériales	Bernadette PRICE	
	● Diriger sereinement l'entreprise familiale	Patricia NICOLAS	
	● Écoute active	Maylis BOYE	
	● Logique financière <i>Module 2 • 2,5 jours (début le 18/03 à 14h)</i>	Jean-Marc TARIANT	
	● Objectif vendre	Jean-Michel FAIVRE	
● L'art de la répartie	Fanny HILD		
<b>FORUM JD</b> 4 • 5 juin 2026 Club Med La Palmyre	● Ennéagramme <i>Module 2</i> : les dynamiques relationnelles	Xavier MOUNIER	
	● Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable	Patrick LESAGE	
	● Apprivoiser ses peurs avec les arts martiaux	Nathan OBADIA	
	● Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! <i>Niveau 1</i>	Marion LLOPIS	
	● Y a-t-il un pilote dans l'avion <i>Niveau 1</i>	Bruno BOLLE REDDAT	
	● Adapter son entreprise au changement climatique, comment s'y prendre ?	Nathalie LANCE	
	● Facilitation graphique – booster votre communication par le visuel	Thierry DELESTRE	
	● Devenez détective du non verbal	Céline DELAVEAU	
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>	Jean-Pierre AUGAT	

## LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

Ces formations s'appuient parfois sur des éléments qui ne présentent pas de fondement scientifique et c'est pourquoi nous encourageons les JD qui suivent ces formations à **garder une prise de recul** quant aux outils et un certain esprit critique vis-à-vis du contenu. Nos formateurs et formatrices sont tenus de respecter les valeurs du CJD et l'intégrité des JD en proposant un cadre de formation **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](mailto:formation@cjd.net).

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

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

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

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

# FORUM PARCOURS

16 - 17 OCTOBRE 2025



Inscriptions jusqu'au  
jeudi 14 septembre 2025

Club Med  
La Palmyre

## INSCRIPTION

- Les inscriptions ouvriront le **lundi 16 juin à 9h** sur Hello Asso.
- Le lien sera accessible via [mycjd.net](http://mycjd.net) > *liens utiles région*.
- Premiers arrivés, premiers servis en formation.

## HÔTEL

La région Poitou est heureuse de t'encourager à progresser dans ton parcours JD. Nous avons choisi un **lieu reposant, chaleureux et all inclusive !**

**Club Med La Palmyre, Allée du Grand Large - 17570 LA PALMYRE**

Clique sur  
une formation  
pour payer  
en ligne ✨

1

Choisis ta formation  
dans le programme

		TARIFS TTC
VISA + - Révèle l'animateur qui est en toi !	Carine ALSUGUREN & Sandrine NEVEUR	250 €
AAA - Apprendre à Apprendre - Révèle l'apprenant qui est en toi !	Bill Noël PRIETO	250 €
FACIL - Révèle le facilitateur qui est en toi !	Hélène CORNU	250 €
R'éveil - Réveil, révéler, éveil, et Ré-évolution !	Juliette VIGNAUD	250 €
GAD - Deviens un animateur GAD !	Aurélie LAMBERT	250 €

2

Paies ta formation  
sur Hello Asso



**Hébergement et  
restauration incluse.**

Chambre double, confort,  
avec 2 chambres séparées.



**La Région prend en charge 150 €  
si tu participes à la formation.**

Remboursement sur le compte ayant  
servi au paiement sur Hello Asso

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

Horaires des formations : 8h30 à 12h30 - 14h à 17h

Clique sur une formation pour  
accéder à son programme 



# HORS FORUM D'AUTOMNE

## 6 - 7 NOVEMBRE 2025

Mercure Angoulême



Ouverture des paiements  
le 15 juillet 2025  
1<sup>er</sup> inscrit, 1<sup>er</sup> servi

### PERENNISER

### TARIF HT

Stratégie financière et pilotage d'entreprise en période de crise	Jérôme THOMAS	990 €
---	---------------	-------

# FORUM COLLAB

## 13 - 14 JANVIER 2026



Mercure Vieux Port  
La Rochelle




Préinscriptions sur ce [formulaire](#)  
avant le 10 octobre 2025



Ouverture des paiements  
le 17 octobre 2025

### SE CONSTRUIRE

### TARIF HT

Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité 	Xavier MOUNIER	990 €
<b>NEW</b> Mieux écrire pour gérer son image et garantir sa crédibilité	Muriel CHAULET	990 €

### DIRIGER

### TARIF HT

Les fondamentaux du management	Franck LE TALLEC	990 €
Déléguer en donnant du sens	Hervé MOREL	990 €
Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	990 €

### PERENNISER

### TARIF HT

<b>NEW</b> Devenez un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	990 €
--	-------------	-------

# FORUM JD

## 15 - 16 JANVIER 2026



Mercure Vieux Port  
La Rochelle



Préinscriptions sur ce [formulaire](#)  
avant le 10 octobre 2025




Ouverture des paiements  
le 17 octobre 2025

### SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
L'hypnose au service du dirigeant d'entreprise	Théo DUVERGER	990 €
Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité 	Xavier MOUNIER	990 €
Communiquez comme Impro 	Célia NOGUES	990 €

### DIRIGER

		TARIF HT
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management) 	Jean-Pierre FIASSON	990 €
Recruter sans se tromper	Philippe LE STRAT	990 €
Réussir ses entretiens managériaux	Estelle DUCROS	990 €

### PERENNISER

		TARIF HT
Logique financière <i>Module 1</i> • 2,5 jours (début le 14/01 à 14h)	Adrien LOUESSARD	1250 €
<b>NEW</b> Devenez un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	990 €

# FORUM COLLAB

## 17 - 18 MARS 2026






Altéora Futuroscope  
Poitiers

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 10 octobre 2025

 Ouverture des paiements le 17 octobre 2025


### SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Ennéagramme <i>Module 2 : les dynamiques relationnelles</i>		Xavier MOUNIER	990 €
Je reprends mon temps en main		Hervé MOREL	990 €
Découverte de la PNL pour optimiser ses capacités managériales		Bernadette PRICE	990 €
Écoute active		Maylis BOYE	990 €

### PERENNISER

		TARIF HT
Objectif vendre	Jean-Michel FAIVRE	990 €

### RAYONNER

			TARIF HT
<b>NEW</b> L'art de la répartie		Fanny HILD	990 €
Devenez détective du non verbal		Céline DELAVEAU	990 €

# FORUM JD

## 19 - 20 MARS 2026






Altéora Futuroscope  
Poitiers

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 10 octobre 2025

 Ouverture des paiements le 17 octobre 2025

### SE CONSTRUIRE

		TARIF HT
Je reprends mon temps en main		Eclohésion 990 €
Ennéagramme <i>Module 4 : Les émotions</i>		Xavier MOUNIER 990 €
Découverte de la PNL pour optimiser ses capacités managériales		Bernadette PRICE 990 €
Diriger sereinement l'entreprise familiale		Patricia NICOLAS 990 €
Écoute active		Maylis BOYE 990 €

### PERENNISER

		TARIF HT
Logique financière <i>Module 2 • 2,5 jours (début le 18/03 à 14h)</i>		Jean-Marc TARIANT 1250 €
Objectif vendre		Jean-Michel FAIVRE 990 €

### RAYONNER

		TARIF HT
<b>NEW</b> L'art de la répartie		Fanny HILD 990 €

# FORUM JD

## 4 - 5 JUIN 2026







Club Med  
La Palmyre

 Préinscriptions sur ce [formulaire](#) avant le 10 octobre 2025

 Ouverture des paiements le 17 octobre 2025

### SE CONSTRUIRE

			TARIF HT	
	Ennéagramme <i>Module 2 : les dynamiques relationnelles</i>		Xavier MOUNIER	990 €
<b>NEW</b>	Plus de (bon) sommeil et moins de (mauvais) stress pour une performance durable		Patrick LESAGE	990 €
<b>NEW</b>	Apprivoiser ses peurs avec les arts martiaux		Nathan OBADIA	990 €
	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend ! <i>Niveau 1</i>		Marion LLOPIS	990 €

### DIRIGER

			TARIF HT	
	Y a-t-il un pilote dans l'avion <i>Niveau 1</i>		Bruno BOLLE REDDAT	990 €

### PERENNISER

			TARIF HT	
<b>NEW</b>	Adapter son entreprise au changement climatique, comment s'y prendre ?		Nathalie LANCE	990 €

### RAYONNER

			TARIF HT	
<b>NEW</b>	Facilitation graphique - booster votre communication par le visuel		Thierry DELESTRE	990 €
	Devenez détective du non verbal		Céline DELAVEAU	990 €
	Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>		Jean-Pierre AUGAT	990 €

# NOUVELLES FORMATIONS À PARTAGER !



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

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

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

# 05 TES CONTACTS EN RÉGION



**Fabien DUPRÉ**  
co-RFR  
06 47 39 78 73  
fabien.dupre@cjdn.net



**Sandrine NEVEUR**  
co-RFR  
06 16 09 69 43  
sandrine.neveur@cjdn.net



**Sandrine NEVEUR & Nicolas JAGUENAUD**  
La Rochelle La Rochelle  
06 16 09 69 43 06 34 57 19 24  
sandrine.neveur@cjdn.net nicolas.jaguenaud@cjdn.net



**Virginie PEREIRA & Rachel KIYAKARA**  
Poitiers-Chatelleraut Poitiers-Chatelleraut  
06 47 56 58 16 06 14 86 78 48  
virginie.pereira@cjdn.net rachel.kiyakara@cjdn.net



**Bastien DEVEAU**  
Oléron  
06 67 47 26 76  
bastien.deveau@cjdn.net



**Romain MARAZANO & Pierre GAUTIER**  
Angoulême Angoulême  
06 47 92 57 42 06 32 18 44 63  
romain.marazano@cjdn.net pierre.gautier@cjdn.net



**Severine HAPIOT**  
Saintes  
06 20 78 35 65  
severine.hapiot@cjdn.net



**David-Frederic BISSEUIL & Elise NOTARI**  
Cognac Cognac  
06 87 52 46 19 06 03 72 50 81  
david.bisseuil@cjdn.net elise.notari@cjdn.net

# **ANNEXES**

## **PRÉSENTATION DES FORMATIONS**

# COMMUNIQUEZ COMME IMPRO

#Communication #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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



par Célia  
NOGUES

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

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 !

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

#Personnal branding #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par EcloHésion

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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

## OBJECTIFS

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

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

# DIRIGER SEREINEMENT L'ENTREPRISE FAMILIALE



#Entreprise familiale #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Trajectoire passée. S'associer à la ligne temps : s'arrêter pour faire un point personnel.

Comprendre les enjeux souvent invisibles de l'entreprise familiale.

### JOUR 1 • Après-midi

Place, légitimité et transmission. Faire du passé une force. La légende et la culture familiale.

Faire un point global grâce au Dessin Révélateur des transmissions familiales.

### JOUR 2 • Matin

Adopter un outil de communication facilitant le relationnel « famille et business ».

Apprendre à éviter et à gérer les tensions. Savoir faire des tensions un levier d'expansion !

### JOUR 2 • Après-midi

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



par Patricia  
NICOLAS

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

# ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà voulu fuir des personnes qui ne font que parler et qui vous ennuiant ? Avez-vous déjà ressenti de l'énervement de ne pas être écouté.e ?

Savez-vous que quand vous n'écoutez pas l'autre, même si vous faites semblant il le perçoit ?

Avez-vous déjà travaillé avec des collaborateurs, qui vous sollicitent trop souvent pour vous parler ?

Avez-vous déjà songé à vous écouter d'abord avant de foncer dans le dialogue ou la relation ?

Dans cette formation :

**Nous oserons regarder nos habitudes d'écoute qui empêchent les relations fructueuses et enrichissantes quel que soit le contexte.**

Nous découvrirons ensemble la puissance d'une écoute véritable et ses bénéfices personnels et professionnels.



## OBJECTIFS

- Améliorer vos relations managériales grâce à l'écoute ;
- Faire un bon usage de votre temps et prendre soin de votre énergie ;
- Apprendre à écouter avec sincérité pour plus d'authenticité relationnelle et opérationnelle ;
- Choisir une écoute adaptée, pour accueillir l'autre, ou pour le soutenir, ou le motiver ;
- Ecouter en situation de conflit une opportunité pour un dialogue constructif ;
- Gagner en tolérance, et acceptation, grâce à l'écoute de soi, source d'épanouissement professionnel et personnel.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et les managers qui :

- en ont marre de « devoir répéter la même chose, s'énervent et sans résultats »,
- ont tendance à s'isoler ou à fuir le conflit au lieu d'écouter ,
- sont saturés des problèmes relationnels et aimeraient être à l'aise lors d'un conflit,
- ont envie de se rendre la vie plus simple et ne savent plus comment faire ?

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Pratique de l'écoute centrée sur sa posture intérieure ;
- Expérimenter nos habitudes d'écoute ;
- Faire le bilan de mes défis liés à l'écoute dans mes relations, mes projets ;
- Pratiquer le questionnement, l'exploration et la reformulation.



par **Maylis BOYE**

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 ? »

### JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les différentes manières d'écouter et leurs impacts ;
- Définir de l'écoute active et ses conditions ;
- Reconnaître et pratiquer l'auto-empathie au service des relations collaboratives ;
- Clarifier ce qui se passe en soi quand j'écoute, ressentis, jugements, mes réactions ;
- Pratique corporelle d'écoute active, l'importance de la connexion à soi d'abord.

### JOUR 2 • Matin

- Définir de l'écoute empathique un type d'écoute active ;
- Pratique de l'écoute empathique pour rejoindre les motivations profondes de son interlocuteur et l'inviter à l'action ;
- Utiliser les différentes reformulations ;
- Les différents types de demande de connexion : les outils de l'ouverture au dialogue ;
- Les bénéfices de la reformulation pour créer l'ouverture au point de vue de l'autre même en cas de désaccord ;
- Connaître les 3 questions ressources « avant de dialoguer ».

### JOUR 2 • Après-midi

- 4 manières de recevoir un message difficile ;
- Se préparer et Conduire un entretien : créer les conditions, et ouverture à l'écoute, identifier son intention ;
- Auto-évaluation, bilan des apprentissages, axes de progrès et plan d'action (à titre indicatif, l'ordre est susceptible d'être adapté selon les besoins des participants).

## Méthode et outils pédagogiques

Jeux de rôles fictifs et/ou réels à partir de situations concrètes professionnelles pour favoriser l'intégration. Des échanges en binôme, en trio, et en grands groupes. Pédagogie expérientielle et théorique, favorisant le Co apprentissage joyeux et sérieux. Un support pédagogique papier est fourni à chaque stagiaire.

## 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.

# ENNÉAGRAMME LES ÉMOTIONS **MODULE 4**



#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

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



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1

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

### JOUR 2

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



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

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

## Méthode et outils pédagogiques

Exposés.  
Travaux en binômes et en sous-groupes.  
Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.  
2 jours sur mesure pour le CJD pour ce niveau 4, préparez-vous à vivre les 3 centres d'intelligence comme jamais et découvrir les panels des sous types !

## Prérequis

Avoir participé aux niveaux 1, 2 et 3.

# JE REPRENDS MON TEMPS EN MAIN (Gestion du temps)

#Organisation #Gestion du temps



par EcloHésion

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

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

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

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

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

# L'HYPNOSE AU SERVICE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE



par Théo  
DUVERGER

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

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

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

# MIEUX ÉCRIRE POUR GÉRER SON IMAGE ET GARANTIR SA CRÉDIBILITÉ

#Écriture #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si j'écris "mal", suis-je toujours ce mauvais élève, cet enfant qui avait de mauvaises notes en dictée ? Si j'écris avec des erreurs, est-ce que cela veut dire que je ne suis pas intelligent-e ?

Eh oui, ces questions, quelle que soit notre fonction, se manifestent plus ou moins consciemment lorsque, devenu adulte, on rédige des écrits professionnels.

Encore plus si l'on est dirigeant-e de son entreprise, autodidacte et pas vraiment scolaire !

Et si, ensemble, on changeait de regard pour guérir ces blessures, gagner en confiance en soi et pour l'image de son entreprise ? Allons plus loin que l'orthographe avec la rédaction d'un mail professionnel et un focus sur l'écriture inclusive. Cette formation vous apportera des outils efficaces, des briques, des cubes et des jeux pour construire une nouvelle image de vous à l'écrit.



## OBJECTIFS

- Gagner en confiance en soi et garantir sa crédibilité et celle de son entreprise
- Utiliser des outils et techniques pour éviter les erreurs les plus fréquentes et pénalisantes :
  - conjuguer les verbes aux temps et modes des écrits quotidiens
  - accorder les mots qui doivent l'être
- Utiliser des techniques de relecture et les correcteurs d'orthographe efficacement
- Changer de regard sur l'écriture inclusive



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs

## Programme

### JOUR 1 - Matin

J'écris...donc je suis...

- Identifier comment éviter les erreurs de conjugaison les plus courantes dans les écrits professionnels.
- Le "Qui" et le "Quand", clés pour conjuguer efficacement
- Les terminaisons du présent de l'indicatif, temps le plus complexe de notre langue
- La confusion futur / conditionnel
- Tous temps et modes : points de vigilance

### JOUR 1 - Après-midi

L'orthographe et nous, francophones de France

- L'Académie française, ses positions et nos blessures
- Un peu d'histoire pour éclairer notre relation à l'écrit
- Identifier les pièges courants de l'écrit liés aux accords orthographiques.
- Les déterminants et les noms (dont des homophones courants)
- Les adjectifs
- Le complément du nom
- Les participes passés utilisés sans auxiliaire / avec l'auxiliaire être / avec l'auxiliaire avoir



par Muriel  
CHAULET

Muriel CHAULET forme, depuis 2015, des adultes en orthographe et communication écrite, en groupe ou en individuel.

Ce qui l'anime, c'est la pédagogie et l'envie de rendre les règles accessibles à tous, le plus simplement possible avec des outils ludiques, collaboratifs et engageants.

Elle est experte du projet Voltaire avec le score de 1000/1000, consultante Klaxoon, formée aux jeux de Thiagi, ambassadrice Simpligram® et certifiée Qualiopi.

La maîtrise de l'orthographe est liée à l'image de soi, et cache parfois des blessures intimes.

C'est pourquoi ses formations se font en toute bienveillance et en dédramatisant le rapport à l'orthographe qui n'est pas si sacrée qu'elle le paraît parfois ! C'est juste une technique à maîtriser pour écrire correctement, une politesse envers nos destinataires.

### JOUR 2 - Matin

Des mails professionnels efficaces

- Expérimenter des outils pour rédiger des mails professionnels efficaces et gagner en crédibilité dans son quotidien de dirigeant.e
- Critique croisée anonyme de mails
- Les clés d'un mail réussi
- Les écueils à éviter

### JOUR 2 - Après-midi

L'écriture inclusive

- Pourquoi faut-il, a minima, se poser la question ?
- Deux techniques faciles à mettre en œuvre et socialement acceptables
- Techniques de relecture
- Pratiquer des techniques de relecture pour être un.e dirigeant.e plus efficace
- La relecture à l'envers
- La relecture ciblée
- La relecture à voix haute
- Le Guide de survie comme outil du quotidien

## Méthode et outils pédagogiques

Méthodes non scolaires : "pourquoi on m'a jamais expliqué comme ça avant" est la phrase que j'entends le plus souvent en formation !

Méthodes pédagogiques interactives permettant de construire les savoirs et de favoriser l'engagement des stagiaires en évitant tout jugement.

- Plateforme Klaxoon

- Accès au tableau blanc pour une interactivité réelle avec l'apprenant / entre apprenants

- Ludopédagogie avec quiz et défis en ligne centrés sur les besoins des stagiaires

- Jeux et exercices interactifs, QCM, textes à trous, mot à trouver, ...

- Méthode Simpligram®

Briques, cubes et dés pour symboliser la structure d'une phrase

- Étude de cas concrets / Analyse des documents professionnels des stagiaires

- Supports de formation numériques téléchargeables et imprimables

- Guide de survie orthographique en milieu professionnel offert à chaque participant

## Prérequis

Pas de prérequis particuliers (ne pas être en situation d'illettrisme).

# ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

## MODULE 1

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif.

L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste ? Joueur ? Gagnant ? Ou diplomate ?



### OBJECTIFS

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



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

### Programme

#### JOUR 1

Présentation de l'outil :

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

Travail de réflexion en sous groupe sur :

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

Décomposition des 9 profils:

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



par Xavier  
MOUNIER



et Manager Autrement

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

#### JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

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

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

### Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

### Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

# ENNÉAGRAMME LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES **MODULE 2**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

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



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Améliorer sa Dynamique Relationnelle.



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

## Programme

### JOUR 1

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

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

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

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

### JOUR 2

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

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

Approfondir selon ses besoins :

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



par Xavier  
MOUNIER



et Manager Autrement

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

# 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.

# APPRIVOISER SES PEURS AVEC LES ARTS MARTIAUX

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### 1<sup>re</sup> DEMI-JOURNÉE :

Comprendre l'utilité de la peur et ses manifestations physiologiques. Prendre conscience des schémas de tension physique et psychique générés par les situations de peurs. Découvrir la puissance de la respiration pour rééquilibrer le système nerveux et modifier l'équilibre physiologique du corps.

### 2<sup>e</sup> DEMI-JOURNÉE :

Faire face au changement et à l'inconnu avec sérénité. S'entraîner à rebondir et rester en mouvement dans une situation déstabilisante (physique ou psychique) tout en restant connecté à soi, aux autres et à l'environnement.



par Nathan  
OBADIA

Ingénieur de formation initiale, Nathan Obadia est également instructeur d'arts martiaux depuis 15 ans. Il y a quelques années, il prend conscience que malgré sa ceinture noire de Krav Maga son besoin de sécurité intérieure n'est toujours pas nourri. Il va alors explorer d'autres approches pour trouver un état de paix intérieure durable.

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

En 2015, il crée Self Collective qui invente des processus de connaissance de soi au service du vivre ensemble, pour contribuer à bâtir les fondations d'une Société éclairée respectueuse du vivant.

### 3<sup>e</sup> DEMI-JOURNÉE :

Dépasser la peur du regard des autres. S'entraîner à célébrer l'échec et à lâcher prise pour agir librement en fonction de ce qui est juste pour soi. Travailler l'affirmation de soi vocale, physique et posturale pour cultiver le calme et la confiance dans les situations stressantes.

### 4<sup>e</sup> DEMI-JOURNÉE :

Expérimenter la puissance de la gratitude et de la compassion comme antidote à la peur. Exercices pratiques pour renforcer le sentiment de sécurité intérieure.

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucun.

# DÉLÉGUER EN DONNANT DU SENS

#Délégation #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par **EcloHésion**

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Ça vous arrive d'avoir peur de déléguer par crainte de perdre le contrôle ou que certaines tâches soient moins bien traitées que par vous ?**

Est-ce que ça vous est déjà arrivé de ne pas savoir comment gérer avec bienveillance un collaborateur démotivé ?

Savez-vous qu'il existe un outil ultra simple pour doser au plus juste le bon degré d'autonomie à laisser à vos collaborateurs et le type de contrôle à privilégier ?

Faites-vous partie des managers qui estiment perdre beaucoup trop de temps à vérifier que le travail délégué a été bien fait ?

## OBJECTIFS

- Vous aurez le pouvoir de rendre vos collaborateurs de plus en plus autonomes ;
- Vous aurez plus de temps pour vous consacrer à vos propres dossiers ;
- Vous aurez considérablement réduit le risque de devoir repasser derrière un collaborateur ou de récupérer des erreurs graves ;
- Vous disposerez d'un outil de diagnostic infaillible pour identifier rapidement la cause d'une mauvaise performance ;
- Vous disposerez d'un outil de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % ;
- Vous saurez recadrer en restant orientés solutions ;
- Vous saurez comment identifier le vrai levier de motivation de chacun de vos collaborateurs ;
- Vous saurez tout ce qu'il faut faire pour développer une réputation de manager humain, équitable et motivant.

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en en a marre de : Ne pas pouvoir se concentrer sur son cœur de métier / ses tâches / Se sentir obligé de toujours vérifier après ses collaborateurs ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Des collaborateurs autonomes / Savoir comment féliciter d'une manière élégante et ultra motivante / Apprendre comment sortir par le haut d'un recadrage ;
- Vous êtes un dirigeant à qui personne n'a encore jamais expliqué comment reconnaître facilement les leviers de motivation d'un collaborateur et comment les nourrir.

## Programme

### JOUR 1 - Matin

- Définir l'organisation managériale qui, du long terme à l'immédiateté, donne naturellement du sens à chacun par un brainstorming général ;
- Définir ce qu'est la délégation grâce à une réflexion en sous-groupes ;
- Co-crée les objectifs puis les formaliser de manière SMART grâce à des exercices en miroir appliqués à vos propres collaborateurs.

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

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

**Philippe LE STRAT** À 58 ans, je réalise ma 4<sup>e</sup> transition de vie dans l'accompagnement, le coaching, la formation et le conseil. Si vous avez envie de diriger une S.A.R.A = Société À Responsabilité Augmentée, où chacun est respecté pour ce qu'il est, pour ses idées et reconnu pour son travail. Où chacun met en commun ses compétences en tenant compte de l'intelligence et de l'efficacité du collectif. Où chacun est acteur et met sa pierre à l'édifice pour que l'entreprise soit pérenne pour explorer son futur. J'ai quelques idées à partager avec vous pour un rendez-vous en terres connues.

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

### JOUR 1 - Après-midi

- Formaliser un référentiel métier qui donne du sens ;
- Déterminer le(s) levier(s) de motivation de vos collaborateurs grâce à la méthode SACRE et des jeux de rôles avec le formateur ;
- Déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations par un exposé du formateur.

### JOUR 2 - Matin

- S'entraîner à déterminer le bon degré d'autonomie et le meilleur mode de contrôle dans vos délégations grâce à un QCM en sous-groupes puis application sur vos propres cas ;
- Appliquer une méthode innovante pour être quasiment sûr de mener un entretien de recadrage qui aboutira à des solutions et à un plan d'action grâce à des jeux de rôles sur vos propres cas.

### JOUR 2 - Après-midi

- Identifier les différentes sanctions (positives et négatives) en sous-groupes ;
- Par un jeu de rôle, pratiquer une méthode de félicitations qui a permis à l'un de nos clients d'augmenter son CA de 10 % tout en baissant l'objectif quotidien de visites ;
- Pratiquer un outil de diagnostic d'une performance médiocre sur l'un de vos propres cas.

## Méthode et outils pédagogiques

Il vous est demandé d'arriver à la formation avec au moins 2 situations qui vous posent problème aujourd'hui dans le management de votre équipe et sur lesquels vous allez appliquer tous les outils présentés.

- Travaux en sous-groupes ;
- Exercices d'application sur cas d'école proposés par le formateur ;
- Jeux de rôle pour identifier le(s) levier(s) de motivation d'une personne ;
- Jeux de rôles pour les feedbacks de renforcement et de recadrage ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi ;
- Possibilité de devenir ensuite membre du club des managers bienveillants pour continuer à échanger avec des pairs tout au long de l'année.

## Prérequis

Être obligatoirement en situation de management hiérarchique d'une équipe au moment de la formation.

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

#Management #Stratégie d'entreprise



**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

### JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucun.

# LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

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

### JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

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

Le manager Moteur

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



par Franck  
LE TALLEC

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

### JOUR 2 • Matin

Le manager coach

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

### JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

# 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.

# ADAPTER SON ENTREPRISE AU CHANGEMENT CLIMATIQUE, COMMENT S'Y PRENDRE ?

#Transition écologique #Conduite du changement

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà réveillé en sueur en pleine nuit avec cette question : « **Que va devenir mon entreprise dans un monde post-carbone ?** »



## OBJECTIFS

- Vous ne serez plus bouche bée face à un client ou un candidat qui vous demande « et... que faites-vous pour le climat ? » ;
- Vous aurez les manches retroussées et une feuille de route entre les mains ;
- Vous serez à l'origine d'une super idée pour votre copain Arnaud et Delphine aura eu une idée de génie pour votre posture avec votre comité de direction réticent ;
- Vous ne verrez plus votre entreprise de la même façon... ;
- Vous aurez envie de vous lancer !



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants dont un enfant a le portrait de Greta dans sa chambre ;
- Les dirigeants qui se sentent dans leurs comités de direction comme DiCaprio dans Don't look up ;
- Les dirigeants qui sont prêts à se lancer.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Comprendre le changement climatique pour les entreprises... et en particulier mon entreprise !
- Esquisser le début du chemin de transformation de mon entreprise avec la méthode Lance.

### JOUR 1 • Après-midi

- Comprendre pourquoi et comment imaginer 2030-2040-2050 ;
- Rechercher des activités d'ouverture, terreau pour la révision de la stratégie et du modèle d'affaire.



par Nathalie  
LANCE

Je suis ingénieure en informatique de formation et j'ai bifurqué vers la transformation d'entreprise dans des grands groupes industriels depuis plus de 20 ans. Touchée par l'état de la planète, je mets maintenant mes connaissances en transformation d'entreprise au service de l'urgence climatique. J'ai conçu une méthode, l'ai décrite dans un livre, ai constitué une communauté d'utilisateurs et de contributeurs. Mon intention n'est pas de convaincre qu'il est nécessaire de changer, d'autres savent le faire, mais de convaincre qu'il est possible de changer et d'accompagner les entreprises volontaires.

### JOUR 2 • Matin

- Exposer mon chemin de transformation à mes pairs ;
- Recevoir et donner des feedbacks croisés sur le contenu et la posture de conviction.

### JOUR 2 • Après-midi

- Comprendre que la gestion du changement n'est pas une assurance mais une bonne gestion des risques ;
- Savoir expliquer à son comité de direction les ingrédients qui donnent confiance : le cheminement en cinq étapes de la méthode, le facteur humain, la résistance au changement, la communication, le rôle du management.

## Méthode et outils pédagogiques

Outre les jeux numériques, les serious games et autres méthodes pédagogiques qui dynamisent les séquences, la grande caractéristique de cette formation est que vous travaillerez sur votre propre entreprise, votre propre business model et vos possibilités d'évolution. En sous-groupe puis en groupe, vous bénéficierez de l'effet miroir des autres participants au cours d'un jeu de rôle.

## Prérequis

Être convaincu qu'une adaptation de stratégie et de modèle d'affaire est nécessaire à l'entreprise pour intégrer les enjeux du changement climatique.  
Effectuer un travail préparatoire (lecture de deux heures environ).  
Accepter de partager des informations stratégiques avec d'autres participants.

NEW

# DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

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

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

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

### JOUR 1 • Après-midi : Amplifier son Efficacité Quotidienne

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

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

### JOUR 2 • Matin : Expertise et Personnalisation avec ChatGPT Plus

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



par Régis BUTTY

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

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

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

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

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

## SUIVI ET ÉVALUATION

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

# LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2,5 JOURS • 18 HEURES

**Pitch vidéo**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

### JOUR 3 • Matin

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



par Finance & Stratégie

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

Aucun.

# LOGIQUE FINANCIÈRE **MODULE 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2,5 JOURS • 18 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Donnez-vous les moyens** (financiers) de vos ambitions.  
**Créez de la valeur financière** tout en protégeant votre patrimoine.



## OBJECTIFS

- Vous perfectionnez en matière de Finance et Gestion d'entreprise ;
- Savoir comment investir dans votre immobilier professionnel, ouvrir votre capital, créer de la valeur financière et protéger votre patrimoine privé et professionnel.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Présentation des concepts de Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) - Valeur Ajoutée - EBE - CAF
- Présentation des concepts de Bilan fonctionnel - Fonds de roulement - BFR

### JOUR 1 • Après-midi

- Présentation des ratios essentiels pour mesurer la santé financière de l'entreprise et sa performance
- Exercices et cas pratiques.

### JOUR 2 • Matin

- Augmenter la valeur financière de son entreprise : mise en évidence des éléments créateurs de valeur
- Optimiser son investissement immobilier professionnel : les bonnes pratiques et les erreurs à éviter.



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 • Après-midi

- Ouvrir son capital (salarié, famille, investisseurs ...) : quand, pourquoi, comment ?
- Sécuriser la vie entre associés : pacte d'associés (principales clauses à connaître), assurances à souscrire.

### JOUR 3 • Matin

- Protéger son patrimoine professionnel : assurance homme clé, mandat de protection future, procuration
- Protéger son patrimoine privé : comment éviter d'être caution, les dangers des sociétés civiles, l'intérêt de la subdélégation d'assurance, l'intérêt de la société d'acquêts...

## Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

## Prérequis

Avoir suivi le module 1.

# OBJECTIF : VENDRE

## Développer son efficacité commerciale

#Stratégie commerciale #Story-telling

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation aborde tout autant l'intégration de nouvelles bonnes pratiques relationnelles (Hard Skills), qu'organisationnelles (Soft Skills) ou personnelles (Human Skills), du fait de la nécessité de changer de mode de pensée pour séduire de nouveaux clients depuis les années 2020 : « On ne fait pas du chiffre avec des produits, mais avec des clients ». Ce sont donc bien des personnes qu'il faut séduire, surtout dans un monde ultra connecté.

Comme le dit Simon SINEK : « 100 % of your customers are people. If you don't understand people, you don't understand business ! ».



### OBJECTIFS

- Préparer efficacement ses entretiens de prospection et de relance de clients ;
- Définir son plan d'action commercial, par étapes ;
- Réussir ses prises de contact et prendre ses RV par téléphone ;
- Conduire ses entretiens de vente, pour comprendre et analyser le profil de ses clients, en fonction de chaque situation de vente ;
- Convaincre et séduire de nouveaux clients en sachant vendre la valeur ajoutée de ses offres commerciales ;
- Négocier et recadrer positivement les objections de ses clients et les conduire jusqu'à la conclusion.



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants, ou commerciaux, qui en ont marre de se faire rembarrer sur la petite phrase qui tue « vous êtes trop cher ! » ;
- Les dirigeants ou commerciaux qui ont toujours fait semblant de vendre, alors qu'ils sont en train de parler de leurs produits, ou de leur offre de service, ce qui est totalement inefficace !
- Les dirigeants ou managers, à qui personne n'a encore dit qu'il faut arrêter de commenter les commentaires, et de ne pas répondre à des questions que l'on ne leur a pas posées ;
- Les dirigeants ou managers qui ont besoin d'apprendre à écouter pour comprendre, et non plus écouter pour répondre.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

- Tour de table en profondeur des attentes et des problématiques de chacun(e). Le formateur commence à délivrer une partie des clés de lectures et des principes de base, des questions principales et des remises en cause à faire sur le chemin de la formation ;
- **Faire un pas de côté** : « Se regarder pédaler » par rapport à ses propres pratiques commerciales et comprendre son propre fonctionnement : en quoi suis-je à l'origine de certains de mes échecs : découvrir ce qu'il faut arrêter ou éviter ;



par Jean-Michel  
**FAIVRE**

Jean-Michel FAIVRE est spécialisé, depuis 30 ans, dans l'accompagnement du développement des entreprises et de l'efficacité commerciale.

- Comprendre les principes actifs de la communication en situation commerciales : comment chaque client se fait son propre avis, au travers de ses biais cognitifs.

#### JOUR 1 • Après-midi

Les étapes de la vente

- Apprendre à construire son plan d'action en fonction de son fichier de prospects et clients : **les 5 « C »** ;
- **CONCEVOIR** : préparer son premier contact et découvrir les modèles de « story telling » pour réussir la prise de RV téléphonique ;
- **CONTACTER** : savoir créer rapidement un climat de confiance donner une bonne première impression à son prospect.

#### JOUR 2 • Matin

- **CONNAITRE & COMPRENDRE** : Acquérir et mettre en pratique l'art du questionnement, avec la méthode « SCORE » : passer de la « simple empathie » à l'art du profilage : « **les 4 atouts du commercial efficace** » ;
- Exercices de découverte et de questionnement : appliquer le **guide SCORE** en situation de vente, certains exercices pourront être filmés en vidéos puis analysés en groupe ;
- **CONVAINCRE & CONFORTER** : Argumenter en fonction des critères de motivations de son prospect ou client Savoir négocier et recadrer positivement les objections : exercices de vente.

#### JOUR 2 • Après-midi

- **CONCLURE** : Conduire et accompagner son client jusqu'à la conclusion ;
- Conforter et valoriser ses choix, pour le fidéliser ;
- Évaluation et synthèse de la formation.

### Méthode et outils pédagogiques

Cette formation est avant tout très vivante, ludique et pragmatique, basée sur le vécu et les expériences de chacun. Les contenus seront abordés de manière interactive, afin de rendre chacun(e) acteur/trice de sa propre formation, vécue comme un « parcours apprenant » dynamique.

Certains exemples seront tirés de la vie quotidienne ou de la vie professionnelle pour former un tout dans lequel chacun retirer de nouvelles clés pour gérer ses propres relations de manière positive et inclusive. Et comme Jean-Michel sait le faire, quelques histoires et anecdotes viendront rendre le chemin plus léger, voire drôle, pour ne pas risquer de se prendre au sérieux, ce qui serait le comble pour une formation sur la vente.

### Prérequis

Le seul prérequis pour participer à cette formation est d'avoir la volonté de découvrir de nouvelles pratiques commerciales pour élargir sa palette de talents, en complément de ses pratiques actuelles, et d'être prêt à recevoir des feedbacks personnalisés en fonction des exercices pratiques.

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

#Stratégie financière #Gestion de crise



par Finance & Stratégie

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Que ce soit pour trouver un financement ou bien pour optimiser ses flux financiers, le dirigeant est de plus en plus amené à négocier avec ses fournisseurs de capitaux, impliquant la maîtrise des techniques de financement et du langage bancaire.



## OBJECTIFS

- Être capable de comprendre et d'analyser la situation financière de son entreprise ;
- Faire prendre conscience aux stagiaires les axes d'amélioration possibles en matière de stratégie et de pilotage d'entreprise ;
- Mettre en avant l'attitude à adopter vis-à-vis des banques.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et responsables administratifs appelés à négocier avec les partenaires bancaires.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre et analyser la situation actuelle

- Qu'est-ce qu'une entreprise saine sur le plan financier ?
- Présentation de 5 critères clés + cotation BDF ;
- Quels outils de pilotage mettre en place ?
- Tableaux de bord (contenu, forme, fréquence, indicateurs) ;
- Situation intermédiaire, Veille économique, Comité stratégique et financier, etc.

### JOUR 1 • Après-midi

Anticiper et maîtriser l'avenir

- Présentation des concepts de budget prévisionnel, plan de financement, bilan prévisionnel, plan de trésorerie ;
- Utilité, difficultés de mise en œuvre, prévisions nécessaires dans quels cas et pour quels types d'entreprises ?
- Présentation d'un logiciel d'élaboration de prévisionnels.

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

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

### JOUR 2 • Matin

Renforcer son indépendance financière

- Pourquoi ? Comment ? Présentation des concepts de Haut de Bilan et de Fond de Roulement ;
- Mise en évidence de l'importance d'une trésorerie positive et du danger de la dépendance au court terme ;
- Présentation de solutions permettant d'assainir et renforcer sa situation financière : crédit de renforcement du fonds de roulement, lease back, cession d'actifs, ouverture du capital, confirmation de lignes de crédit CT, etc.

### JOUR 2 • Après-midi

Attitudes à adopter vis-à-vis des banques

- Pourquoi les banquiers sont-ils frileux ? Quels sont leurs critères de décision ?
- Quelle stratégie et attitudes adopter pour les rassurer et renforcer votre indépendance ?
- Présentation de BPI France et des garanties publiques facilitant l'obtention de crédit ;
- Présentation du rôle du médiateur du crédit – Quand le saisir, pourquoi, comment ?

## Méthode et outils pédagogiques

Exposé appuyé d'un power point, de présentation de cas réels et d'exercices pratiques. Recueil des attentes spécifiques des participants en début de stage. Travail à partir des cas concrets des participants. Remise d'un support papier reprenant les divers points abordés durant le stage.

## Prérequis

Aucun.

# 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 !).

# DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale  
#Intelligence relationnelle

Pitch vidéo

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?**

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



## OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ? ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



par Céline  
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

### JOUR 1 • Après-midi

Déceler les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons – les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage. « L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations.

### JOUR 2 • Matin

Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos. Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle.

Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

### JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – exercices en duo Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ? Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.

## Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif. Jeux de rôle. Livret du Participant.

## Prérequis

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

**NEW**

# FACILITATION GRAPHIQUE – BOOSTEZ VOTRE COMMUNICATION PAR LE VISUEL

#Intéractivité #Créativité

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURESpar **Thierry  
DELESTRE**

Faire vivre une expérience de A à Z aux apprenants, c'est ce qui me guide en tant que formateur. Depuis 1998, j'exerce en tant que formateur en parallèle de mon métier de consultant et de chef d'entreprise. Je propose des sessions de formations innovantes, sans slide, 100% participatives et 100% pratiques. Chaque participant vient avec un sujet qui lui est propre... et repart avec ses œuvres. Mon engagement : m'adapter aux attentes et au niveau de chacun et permettre au groupe « d'apprendre en faisant ».



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez remarqué que presque plus personne ne lit les documents ? Vous-même, vous n'en pouvez plus des Powerpoint longs et ennuyeux... Aujourd'hui, nous voulons de l'information, percutante, synthétique, immédiate : bienvenue dans l'univers de la facilitation graphique



## OBJECTIFS

Cette formation va vous permettre

- De présenter une stratégie d'entreprise, une vision, un produit, une offre, une démarche etc de manière : IMPACTANTE, CLAIRE, MEMORABLE
- D'engager les participants en réunion ou en atelier autour d'outils pour plus D'INTERACTIVITE ET DE VISUALISATION
- De retranscrire des échanges clients ou collaborateurs de manière DIRECTE, SIMPLE, SPONTANEE



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui veulent

- Convaincre leur auditoire en alliant le visuel au discours
- Engager les participants grâce à des outils visuels durant les réunions et ateliers
- Créer en direct des comptes-rendus visuels clairs, synthétique et parlants
- Donner un souffle nouveau, dynamique, spontané et fun dans leur communication envers leur client et collaborateurs

## Programme

### JOUR 1 - Matin

- Faire connaissance : jeu de l'interview visuelle
- Comprendre les fondamentaux de tout bon visuel : application à la présentation de son sujet
- Apprendre à utiliser les marqueurs : « parler-dessiner » en direct et transmission de tips
- Ecrire correctement face à un groupe : pratique d'écriture en direct

### JOUR 1 - Après-midi

- Comprendre le cycle de production d'un visuel selon les situations : frise « de l'idée à l'usage »
- Sélectionner hiérarchiser les idées : utilisation de la technique MOSCOW
- Structurer le contenu et occuper correctement l'espace : construire le 'layout' de son visuel

### JOUR 2 - Matin

- Créer des pictogrammes simple et parlants : atelier en sous-groupes sur les sujets des apprenants
- Créer des métaphores visuelles : atelier en sous-groupes pour aller plus loin sur la représentation d'idées abstraites
- Savoir choisir une palette de couleurs : chaque apprenant sélectionne sa gamme de couleur pour son visuel

### JOUR 2 - Après-midi

- Réaliser un visuel complet : seul ou en petits groupes les apprenants mettent en pratique un maximum de notions et trucs vus. Exposition des visuels, prise de recul, séance de feedback
- Intégrer vos images dans vos supports digitaux avec une qualité professionnelle

## Méthode et outils pédagogiques

- Pendant les 2 jours vous allez PRATIQUER non stop, parfois en solo et souvent en sous-groupes. Je vous guide pas-à-pas et je vous donne confiance, pas d'inquiétude !
- 100% des participants aboutissent à un résultat dont ils sont fiers !
- Vous venez avec une idée de sujet pro ou perso à visualiser, idéalement quelque chose dont vous avez besoin dans les jours ou semaines qui suivent la formation. Vous allez, avec l'aide du groupe et du formateur concevoir et réaliser votre visuel.
- La formation est « 0 slide », je réalise toutes les explications en direct sur une fresque et ceci de manière interactive. Ainsi vous pouvez aussi bénéficier d'exemples faits en direct avec vous durant les 2 jours.
- Vous repartez avec vos œuvres et vous aurez accès pour une durée indéterminée à des centaines de ressources et d'exemples sur un tableau Miro qui contiendra aussi toutes les réalisations faites durant la formation.

## Prérequis

Il n'y a AUCUN PREREQUIS. Il n'est pas nécessaire de savoir dessiner. La facilitation graphique est à la portée de tout le monde. Le formateur guide chaque participant pas-à-pas.

# L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

Prendre conscience :

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

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

### JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

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

Creativité

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



par Fanny  
HILD

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

### JOUR 2 • Matin

Trouver son style

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

Choix des mots

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

**Combattre les automatismes**

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

## Prérequis

Aucun.



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

**RESTONS EN CONTACT**

Informations inscriptions :

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



**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

**ACTIONS DE FORMATION**