

# MON CATALOGUE DE FORMATION

 EN RÉGION

# SUD-OUEST

2025-2026



# SOMMAIRE

Clique sur les  
thématiques  
pour être dirigé  
vers la page 

	<b>ÉDITO</b>	<b>3</b>
<b>01</b>	<b>CALENDRIER RÉGIONAL</b>	<b>4</b>
	Forums JD	4
	Forums Collab et Parcours	5
<b>02</b>	<b>LA FORMATION AVEC LE CJD</b>	<b>6</b>
	Quelques chiffres	6
	Les différentes offres	7
	Notre catalogue de formation pour les forums formation	9
	Focus sur Copernic	10
	Parcours JD	11
<b>03</b>	<b>LA BOÎTE À OUTILS</b>	<b>12</b>
	Comment s'inscrire ?	12
	Comment financer ma formation ?	13
<b>04</b>	<b>FORUM FORMATIONS</b>	<b>14</b>
	Process d'inscription	14
	Memento	15
	Forum JD Aquitaine - novembre 2025	17
	Forum Collab Aquitaine - janvier 2026	18
	Forum Collab Occi Med - janvier 2026	19
	Forum JD Occi Py - février 2026	20
	Forum JD Occi Med - mars 2026	21
	Forum Collab Aquitaine - mars 2026	22
	Forum JD Aquitaine - avril 2026	23
	Formations partagées	24
<b>05</b>	<b>TES CONTACTS EN RÉGION</b>	<b>25</b>
	Aquitaine	25
	Occi Med	26
	Occi Py	27
	<b>ANNEXES</b>	<b>28</b>



# ÉDITO

“ **Formation et Développement des Dirigeants**  
**Pourquoi se former avec le CJD sur l'année**  
**2025-2026 ?**

## Le Pilier du CJD

Dans un monde en constante évolution, il est essentiel pour toi, dirigeant, de **savoir t'adapter**. La formation du CJD t'offre les outils nécessaires pour naviguer dans cet **environnement dynamique**.

## Un Chemin Vers l'Excellence

On ne naît pas dirigeant, on le devient. Le CJD Aquitaine t'accompagne dans ta **construction personnelle et professionnelle**. N'oublions pas que nous changeons et que les entreprises évoluent. La formation est un moteur essentiel pour **être prêt et s'adapter au changement**.

## L'Effet de Groupe : Progresser Ensemble

Plus nous nous formons, plus nous progressons. L'effet de groupe est un puissant moteur de développement. Au cours d'une formation, **tu te retrouveras entre JDs** avec des problématiques différentes mais **avec la même volonté de les résoudre**.

L'Effet de Groupe, c'est aussi partager le véhicule pour partir en forum et vivre une petite aventure. Parles-en à Hélène, notre RFS du Béarn, Greg notre RFR et de leurs escapades respectives à Montauban et Arles.

## Du Confort

Savoir se laisser porter est une compétence clé. Nos forums sont faits pour que tu viennes **te laisser porter comme dans un cocon** : confort de l'hôtel, déjeuner raffiné, salle de formation de haut niveau, des formateurs rompus à la formation de JDs, et une petite soirée pleine de rebondissements.

## De l'Inconscience à la Compétence

Pendant ces forums, **l'apprentissage inconscient** t'aide à passer de l'inconscience incompétente à la **conscience compétente**, pour devenir un dirigeant accompli.

## Rompre l'Isolement par le Partage et la Convivialité

La formation au CJD Aquitaine, c'est aussi l'opportunité de rompre l'isolement. Nous le savons tous, être dirigeant, c'est souvent **être seul face à des montagnes**. La formation est le moment de partager ces difficultés mais aussi des **moments de convivialité** avec d'autres dirigeants (JD) que tu ne connais pas encore, issus de diverses régions et métiers, mais confrontés aux mêmes problématiques.

## Pourquoi Choisir Nos Formations ?

Des Rencontres Privilégiées avec les Formateurs. Nous avons sélectionné, avec l'équipe RFS RFR, **40 formations** parmi 200 propositions. Ces choix ont été faits en rencontrant les formateurs, en les challengeant, en benchmarkant avec nos confrères des autres régions. Elles ont été choisies ensuite collectivement, pour répondre au mieux à tes besoins et te surprendre.

**Alors, laisse-toi porter, laisse-toi embarquer, et Viens grandir et faire évoluer ton entreprise.**

## Les RFR et RFS Inter-Région



**Accompagnement des personnes en situation de Handicap ou difficulté momentanée** : Les formations de la SARL ETAPE sont adaptables pour tous. Il vous suffit de nous contacter à [formation@cjd.net](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

## FORUMS JD



1-2-3 octobre

Université du Développement Personnel

2-3 octobre

Forum Parcours **AQUITAINE**

9-10 octobre

Forum Parcours **OCCI PY**

20-21 novembre

Forum JD **AQUITAINE**  
(ouverture des inscriptions le 23 septembre à 12h)

5 décembre

Rencontre du Réseau

2026

22-23 janvier

Des racines et des JD

5-6 février

Forum JD **OCCI PY**  
(ouverture des inscriptions le 23 septembre à 12h)

19-20 mars

Forum JD **OCCI MED**  
(ouverture des inscriptions le 2 décembre à 12h)

23-24 avril

Forum JD **AQUITAINE**  
(ouverture des inscriptions le 13 janvier à 12h)

17-18-19 juin

Campus



- Évènement national
- Forum JD
- Forum Parcours

# FORUMS COLLAB



1-2-3 octobre

Université du Développement Personnel

5 décembre

Rencontre du Réseau



2026

22-23 janvier

Des racines et des JD

22-23 janvier

Forum Collab **AQUITAINE**  
(ouverture des inscriptions le 13 octobre à 12h)

29-30 janvier

Forum Collab **OCCI MED**  
(ouverture des inscriptions le 13 octobre à 12h)

26-27 mars

Forum Collab **AQUITAINE**  
(ouverture des inscriptions le 13 octobre à 12h)

17-18-19 juin

Campus



 Évènement national  
 Forum Collab

# 02 LA FORMATION AVEC LE CJD



## 1 • Quelques chiffres

### La formation au CJD c'est :

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

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

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

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4800

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

+ 400

Sessions programmées  
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 220

Thématiques proposées  
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum  
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

## 2 • Les différentes offres

### Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

### Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

### UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

### Parcours JD

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

De 1 à 2 jours/module

### Campus JD

Animateurs de Commissions  
Prise de fonctions de bureau

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

### Les forums formation

Les forums sont des formations présentielles collectives de 1 à 3 jours selon la région avec plus de 200 thématiques parmi les 4 axes proposés : Se construire, Diriger, Pérenniser et Rayonner.

Le forum permet au JD de se former pour progresser, de s'ouvrir à la convivialité du CJD et aussi d'avoir accès à un catalogue de formation de qualité à des tarifs préférentiels. Pour la région, organiser un forum c'est construire des événements inter-sections. Pour la section, c'est impulser la formation et la convivialité.

Il existe différents types de forums : le Forum JD, le forum collaborateur, le forum famille, le forum parcours JD et les formations hors forum qui sont encadrées par le CJD Formation.

### Le parcours Copernic

« Copernic » est un dispositif unique de réflexion-action entièrement dédié au métier de dirigeant entrepreneur. Lancé en 2007, Il propose un accompagnement de nos JD sur 2,5 ans, sur 7 modules riches en concepts, mises en situation et outils de pilotage. La complexité, l'hétérogénéité, les compétences, la posture entrepreneuriale, la vision, les résultats.

Le Parcours Copernic est une vraie plongée au cœur de la posture de dirigeant-e et des compétences indispensables pour réussir. Agir avec compétence pour construire une entreprise pérenne et sereine, pour le Dirigeant-Entrepreneur et les parties constituantes à l'entreprise.

Les rentrées Copernic ont lieu en janvier et septembre.

### L'université du développement personnel

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

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

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

Programmé en octobre.

La formation professionnelle\*



Les dispositifs du CJD\*\*



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

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

### 3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

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

**Se Construire**

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

**Diriger**

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

**P érenniser**

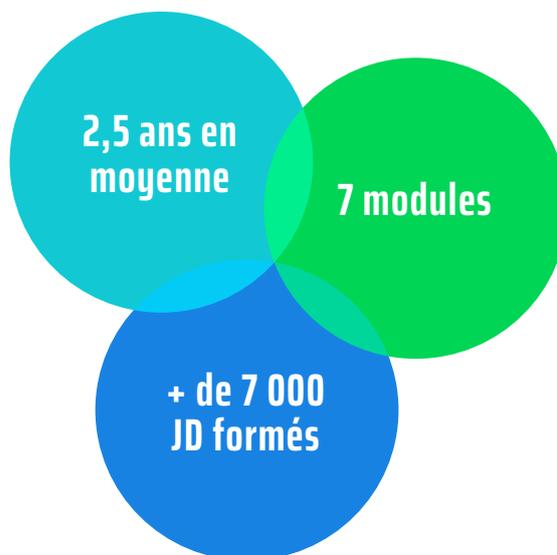
- Vision**
- Stratégie et Développement**
  - Stratégie Globale
  - Business Stratégie
  - Stratégie de communication
  - Stratégie financière
  - Stratégie digitale
- Innovater**
  - Techniques d'innovation
  - Créativité
- Responsabilité**
  - Initiation à la RSE
  - Nouveaux modèles économiques
 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

**Rayonner**

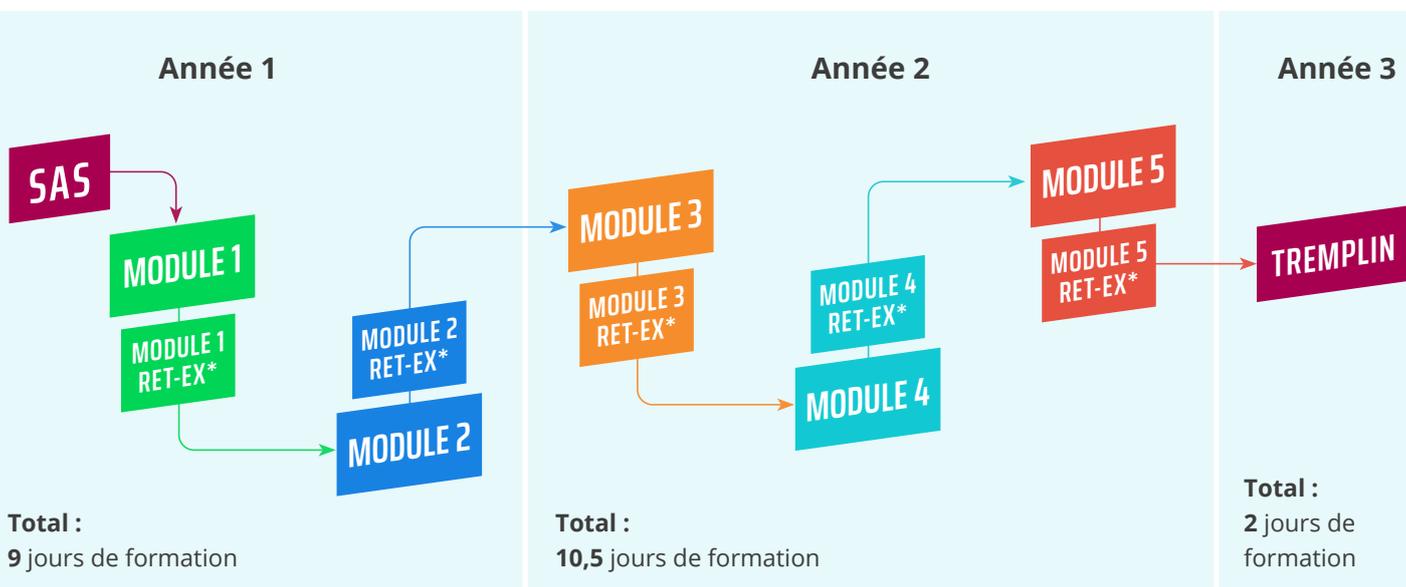
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
  - Prise de parole en public
  - Techniques de communication

## 4 • Focus sur Copernic

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



### Le parcours :



\* Retours d'expérience



**12 !**

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

Les rentrées se font maintenant librement

Pour plus d'informations sur les contenus des modules et les modalités, vous pouvez consulter notre site en ligne à la page suivante : [www.maformationcjd.fr/copernic](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 ?

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

Besoin de plus d'infos ?

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

### Les différents OPCO opérateurs de compétences

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

### Identifier son OPCO

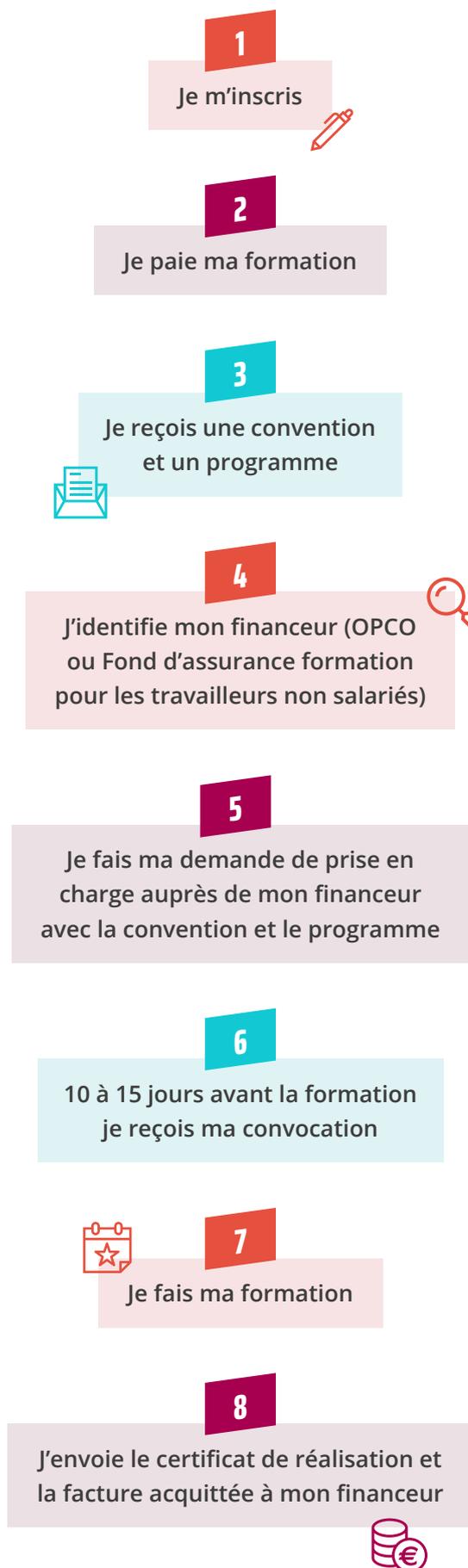
Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

En rentrant son numéro de SIRET sur le site [CFAdock](https://www.cfadock.fr/)

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

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

[Liste des opérateurs de compétences](#) ✎



# 04 FORUM FORMATIONS

## PROCESS D'INSCRIPTION

### Quand & comment m'inscrire aux forums formation de L'INTER-RÉGION ?

Cette année : 3 dates à retenir !

**Le 23 septembre 2025 à 12h**

Inscriptions aux 2 premiers forums de l'année : Aquitaine (novembre) et Occi Py (février).

**Le 2 décembre 2025 à 12h**

Inscriptions au forum Occi Med de mars.

**Le 13 janvier 2026 à 12h**

Inscriptions au forum Aquitaine d'avril.

Réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions aux forums formation concernés.

### Comment inscrire mes collaborateurs en OCCITANIE MÉDITERRANÉE et AQUITAINE ?

**Le 13 octobre 2025 à 12h**

Ouverture des inscriptions : réception d'un mail t'informant de l'ouverture des inscriptions à la session de formation.

### Comment m'inscrire aux forums Parcours en AQUITAINE ?

**Les 2 et 3 octobre 2025, à Bordeaux**

Inscriptions par Weezevent.

**Les 5 et 6 mars 2026, en Corrèze**

Inscriptions par Weezevent.

### Comment m'inscrire aux forums Parcours en OCCITANIE PYRÉNÉES ?

**Le 9 et 10 octobre 2025, à Castres**

Ouverture des inscriptions courant juin.

### CONDITIONS FINANCIÈRES EN CAS DE DÉSISTEMENT

- Désistement communiqué au moins 30 jours calendaires avant la session : **aucune indemnité**.
- Désistement communiqué entre 16 et 30 jours calendaires avant la formation : **50 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.
- Désistement communiqué moins de 15 jours calendaires avant la formation : **100 % du montant total HT de la formation** sera facturé au JD.

Conditions inscriptions 3,5 jours ouvrés + swap autorisé

Plus de changement de noms de boites après le début de la formation.



### ATTENTION

- Obligation d'**être à jour de sa cotisation** pour finaliser son inscription ;
- Après son **inscription définitive** : réception d'une **confirmation par mail** (si ce n'est pas le cas, contacte vite ton RFS ou RFR).





# MEMENTO 2025-2026

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

1<sup>er</sup> inscrit = 1<sup>er</sup> servi

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner

	Formation	Formateur	
<b>FORUM JD AQUITAINE</b> 20 • 21 novembre 2025 Le Splendid à Dax	● Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence	Frédérique MONJOURNAL	
	● Écoute active	Virginie ARDURATS	
	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
	● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® <i>Niveau 1</i>	Rolande KODSI MAIO	
	● Gestion financière <i>Niveau 1</i>	Bruno PASCAL	
	● Déléguer en donnant du sens	Philippe LE STRAT	
	● Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale	Peio ETCHART	
	● Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité	Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	
<b>FORUM JD OCCI PY</b> 5 • 6 février 2026 Hôtel Palladia à Toulouse	● Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Geoffrey AUZOU	
	● Mieux organiser ses idées et ses activités : Mind Mapping Digital <i>Niveau 1</i>	Franco MASUCCI	
	● L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent	Sylvie HARDY-FRANCESCHI	
	● Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi	Patricia NICOLAS	
	● L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown	Lucie PASCUTTO	
	● Mieux se connaître et en finir avec ses croyances limitantes !	Bernadette PRICE	
	● Analyse financière <i>Niveau 1</i>	Philippe ABGRALL	
	● Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®)	Jean-Pierre FIASSON	
	● Recruter efficacement	Pierre BULTEL	
● Vendez comme vous êtes (avant j'aimais pas vendre !)	Alain MULERIS		
<b>FORUM JD OCCI MED</b> 19 • 20 mars 2026 Novotel Montpellier	● Gestion du temps	Philippe DARGET	
	● Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGEY	
	● Écoute active	Gilles LEFEBVRE	
	● Communiquer comme Impro	Célia NOGUES	
	● L'art de la décision	Marion GENAIVRE Flora BERNARD	
	● Déléguer en donnant du sens	Alain HUMBERT	
	● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE	
	● Rentable et Responsable, t'as plus le choix, le business model de demain	Rémi SALETTE	
● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® <i>Niveau 1</i>	Jean-Pierre AUGAT		

Coche tes choix de formation

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours

Formation	Formateur	
<b>FORUM JD</b> <b>AQUITAINE</b> 23 • 24 avril 2026 Palais Beaumont à Pau	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER
	● 3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 3	Rolande KODSI MAIO
	● Dépassement de soi	Julien SOIVE Julien MAUGEY
	● Devenir un aimant à succès	Alain HUMBERT
	● Intelligence du cœur au service du leadership	Sylviane RETUERTA
	● Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision	Christophe PAIN
	● Comment développer son entreprise en 12 étapes (l'entreprise dont vous êtes le héros)	Bruno BOLLE-REDAT
	● 4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs	Jean-Pierre FIASSON
● L'art de la répartition	Fanny HILD	
<b>FORUM COLLAB</b> <b>AQUITAINE</b> 22 • 23 janvier 2026 Hôtel M & SPA à Mérignac	● Gestion du temps	Vincent DARGET
	● L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients	Jérôme IAVARONE
	● Introduction à la communication non violente	Maylis BOYE
	● Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1	Jean-Pierre AUGAT
<b>FORUM COLLAB</b> <b>OCCI MED</b> 29 • 30 janvier 2026 Hôtel Novotel à Montpellier	● Gestion du temps	Philippe DARGET
	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER
	● Écoute active	Patrick DETREMONT
	● Gagner en efficacité et en excellence (Se libérer du perfectionnisme)	Nicole HANESSE
<b>FORUM COLLAB</b> <b>AQUITAINE</b> 26 • 27 mars 2026 CCI des Landes à Mont De Marsan	● Gestion du temps	Philippe DARGET
	● Écoute active	Patrick DETREMONT
	● Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER
	● Assertivité	Virginie ARDURATS
	● Objectif : vendre - Développer son efficacité commerciale	Jean-Michel FAIVRE



## LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

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

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

## 20 - 21 NOVEMBRE 2025



Ouverture des inscriptions  
le 23 septembre à 12h

Le Splendid  
à Dax

### SE CONSTRUIRE

### TARIF HT

<b>NEW</b> Jeu du Roi Reine, jeu de l'émergence		Frédérique MONJOURNAL	950 €
Écoute active		Virginie ARDURATS	920 €
Gestion du temps		Philippe DARGET	920 €
Ennéagramme <i>Module 1 : les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	920 €
3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 1		Rolande KODSI MAIO	920 €

### DIRIGER

### TARIF HT

Gestion financière <i>Niveau 1</i>		Bruno PASCAL	920 €
Déléguer en donnant du sens		Philippe LE STRAT	920 €
Bien vivre et pérenniser l'entreprise familiale		Peio ETCHART	950 €

### PERENNISER

### TARIF HT

<b>NEW</b> Exploiter l'IA générative pour booster votre productivité et créativité		Grégory CAMUS Xavier LESUEUR	1040 €
--	--	---------------------------------	--------

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



# FORUM COLLAB AQUITAINE

22 - 23 JANVIER 2026

 Ouverture des inscriptions  
le 13 octobre à 12h

Hôtel M & SPA  
à Mérignac

## SE CONSTRUIRE

Gestion du temps



Philippe DARGET

TARIF HT

770 €

## PERENNISER

**NEW**

L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients

Jérôme IAVARONE

TARIF HT

770 €

## RAYONNER

**NEW**

Introduction à la communication non violente



Maylis BOYE

TARIF HT

770 €

Développer la qualité de ses relations avec la Process Com®  
Niveau 1



Jean-Pierre AUGAT

770 €



**Attention**, pour les forums collaborateurs Aquitaine, seuls les repas du midi sont inclus dans le tarif.

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



# FORUM COLLAB OCCI MED

29 - 30 JANVIER 2026



Ouverture des inscriptions  
le 13 octobre à 12h

Hôtel Novotel  
à Montpellier

## SE CONSTRUIRE

## TARIF HT

Gestion du temps		Philippe DARGET	920 €
Ennéagramme <i>Module 1</i> : les 9 profils de personnalité		Xavier MOUNIER	920 €
Écoute active		Patrick DETREMONT	920 €
<b>NEW</b> Gagner en efficacité et en excellence (Se libérer du perfectionnisme)		Nicole HANESSE	920 €



# FORUM JD OCCI PY

5 - 6 FÉVRIER 2026



Ouverture des inscriptions  
le 23 septembre à 12h

Hôtel Palladia  
à Toulouse

## SE CONSTRUIRE

### TARIF HT

<b>NEW</b> Levimensa, s'organiser en se libérant de sa charge mentale	Geoffrey AUZOU	920 €
<b>NEW</b> Mieux organiser ses idées et ses activités : Mind Mapping Digital Niveau 1	Franco MASUCCI	920 €
L'argent et le dirigeant : trouver la posture idéale et oser parler argent 	Sylvie HARDY-FRANCESCHI	920 €
Quand la peur devient un moteur : manager au meilleur de soi 	Patricia NICOLAS	920 €
L'art du lâcher prise : à la rencontre de votre propre clown 	Lucie PASCUTTO	920 €
Mieux se connaître et en finir avec ses croyances limitantes ! 	Bernadette PRICE	920 €

## DIRIGER

### TARIF HT

Analyse financière Niveau 1	Philippe ABGRALL	920 €
Gérer les risques et maîtriser les enjeux (Poker Management®) 	Jean-Pierre FIASSON	950 €
<b>NEW</b> Recruter efficacement	Pierre BULTEL	920 €

## PERENNISER

### TARIF HT

Vendez comme vous êtes (avant j'aimais pas vendre !)	Alain MULERIS	920 €
--	---------------	-------



# FORUM JD OCCI MED

19 - 20 MARS 2026

 Ouverture des inscriptions  
le 2 décembre à 12h

**Novotel  
Montpellier**

## SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gestion du temps		Philippe DARGET	920 €
Dépassement de soi		Julien SOIVE Julien MAUGEY	1040 €
Écoute active		Gilles LEFEBVRE	920 €
<b>NEW</b> Communiquer comme Impro		Célia NOGUES	920 €

## DIRIGER

			TARIF HT
L'art de la décision		Marion GENAIVRE Flora BERNARD	1040 €
Déléguer en donnant du sens		Alain HUMBERT	920 €

## PERENNISER

			TARIF HT
<b>NEW</b> L'IA générative au service des collaborateurs, des entreprises et des clients		Jérôme IAVARONE	920 €
<b>NEW</b> Rentable et Responsable, t'as plus le choix, le business model de demain		Rémi SALETTE	920 €

## RAYONNER

			TARIF HT
Développer la qualité de ses relations avec la Process Com® Niveau 1		Jean-Pierre AUGAT	920 €

Clique sur une formation pour accéder à son programme 



# FORUM COLLAB AQUITAINE

26 - 27 MARS 2026



Ouverture des inscriptions  
le 13 octobre à 12h

CCI Des Landes  
à Mont De Marsan

## SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Gestion du temps		Philippe DARGET	770 €
Écoute active		Yves SCHERPERELL	770 €
Ennéagramme <i>Module 1 : les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	770 €
Assertivité		Virginie ARDURATS	770 €

## PERENNISER

		TARIF HT
<b>NEW</b> Objectif : vendre - Développer son efficacité commercial	Jean-Michel FAIVRE	770 €



**Attention**, pour les forums collaborateurs Aquitaine, seuls les repas du midi sont inclus dans le tarif.



# FORUM JD AQUITAINE

23 - 24 AVRIL 2026



Ouverture des inscriptions  
le 13 janvier à 12h

Palais Beaumont  
à Pau

## SE CONSTRUIRE

			TARIF HT	
	Ennéagramme <i>Module 1 : les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	920 €
<b>NEW</b>	3 clés pour l'excellence collective, avec les outils de l'Élément Humain® Niveau 3		Rolande KODSI MAIO	920 €
	Dépassement de soi		Julien SOIVE Julien MAUGEY	1040 €
	Devenir un aimant à succès		Alain HUMBERT	920 €
<b>NEW</b>	Intelligence du cœur au service du leadership		Sylviane RETUERTA	920 €
<b>NEW</b>	Le Nudge : méthode pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	920 €

## DIRIGER

				TARIF HT
<b>NEW</b>	Comment développer son entreprise en 12 étapes (l'entreprise dont vous êtes le héros) • 2,5 jours		Bruno BOLLE-REDAT	1180 €
<b>NEW</b>	4 étapes et 3 clés pour développer l'autonomie de ses collaborateurs		Jean-Pierre FIASSON	920 €

## RAYONNER

				TARIF HT
	L'art de la répartie		Fanny HILD	920 €

# 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



## AQUITAINE



**Grégory MARCILLAC**  
RFR Section Périgord  
06 77 42 21 89  
gregory.marcillac@cjd.net



**Louis DUCARRE**  
RFR Section Bordeaux  
06 19 49 03 59  
louis.ducarre@lavandieres-aquitaine.fr



**Marion BELLET**  
Bordeaux  
06 25 49 55 99  
marion@monshaker.app



**Nicolas PASCUTTO**  
Bassin d'Arcachon  
06 86 99 89 99  
nicolas.pascutto@cjd.net



**Mathieu GREGOIRE**  
Landes  
+33 6 81 01 43 71  
mathieu.gregoire@gan.fr



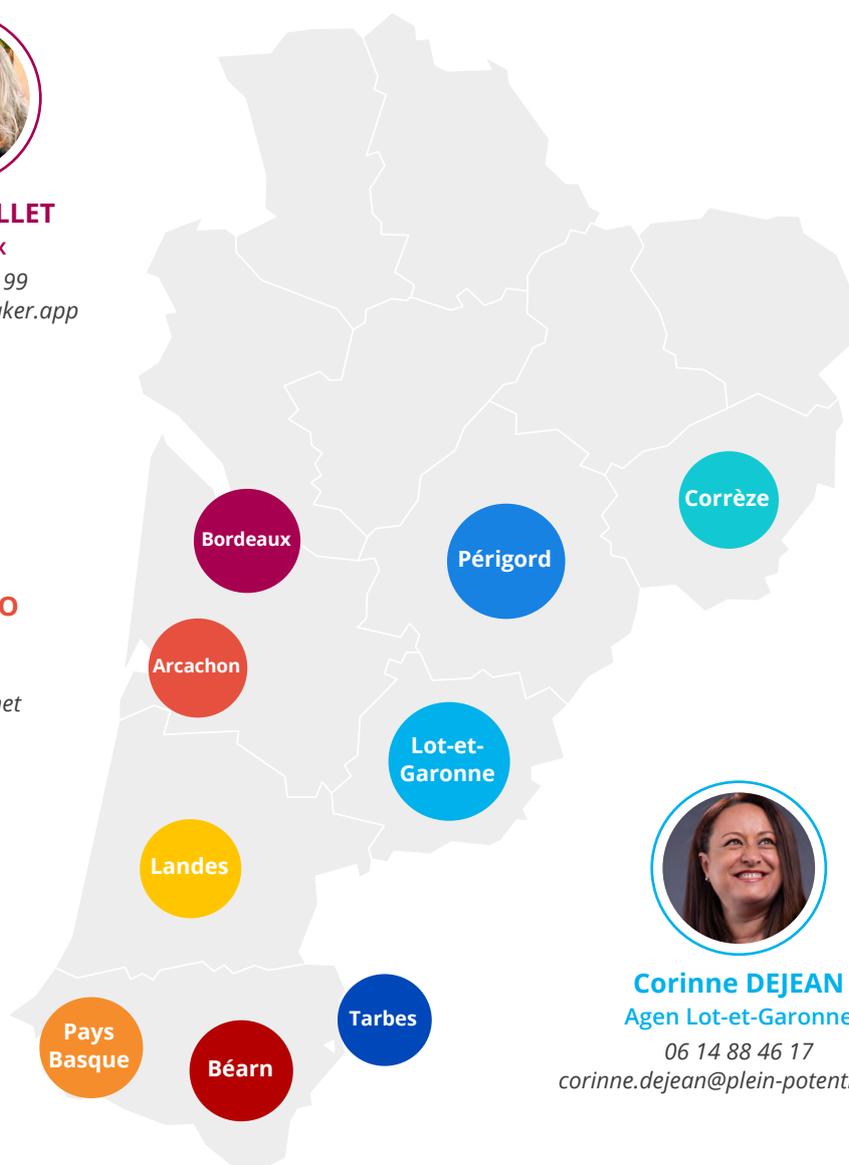
**Mickael DEGUEURCE**  
Pays Basque  
+33 6 98 49 02 04  
mickaeldegueurce7@gmail.com



**Hélène KRIEGER**  
Béarn  
06 12 78 03 28  
helene.krieger@cjd.net



**Franck MICHAUX**  
Tarbes - Bigorre  
06 07 91 01 52  
franck.michaux@cjd.net



**Sandrine EYROLLES**  
Corrèze  
06 81 25 30 63  
agencesey@gmail.com



**Fabrice OLAGNIER**  
Périgord  
+33 6 68 52 23 19  
fabrice.olagnier@cjd.net



**Corinne DEJEAN**  
Agen Lot-et-Garonne  
06 14 88 46 17  
corinne.dejean@plein-potentiel.com

# OCCITANIE MÉDITERRANÉE



**Charlotte ROUVIN**  
RFR  
06 79 26 36 52  
charlotte.rouvin@cjd.net



**Florent NAVARRO & Charlotte ROUVIN**  
Nîmes Nîmes  
06 25 44 32 02 06 79 26 36 52  
florent.navarro@cjd.net charlotte.rouvin@cjd.net



**Jérôme FERRERO & Stéphanie LASCH**  
Alès Alès  
06 13 06 74 31 06 59 00 56 99  
jerome.ferrero@cjd.net stephanie.lasch@cjd.net



**Alice SAINTVANNE**  
Béziers  
06 24 62 10 17  
alice.saint-vanne@cjd.net



**Yohann RAGOT**  
Vidourle  
07 69 36 63 85  
yohann.ragot@cjd.net



**Frédérique DRISS**  
Aude  
06 71 74 96 48  
frederique.driss@cjd.net



**Perpignan**  
Non défini à ce jour



**Thomas PIETTRE & Aude SERRADO**  
Montpellier Montpellier  
06 28 22 84 98 06 20 27 70 57  
thomas.piettre@cjd.net aude.serrado@cjd.net

# OCCITANIE PYRÉNÉES



**Jennifer STEPHENSON**

RFR

06 75 43 26 24

[jennifer.stephenson@cjd.net](mailto:jennifer.stephenson@cjd.net)



**Alexis CROCHET**

Aveyron

06 68 77 12 99

[alexis.crochet@cjd.net](mailto:alexis.crochet@cjd.net)

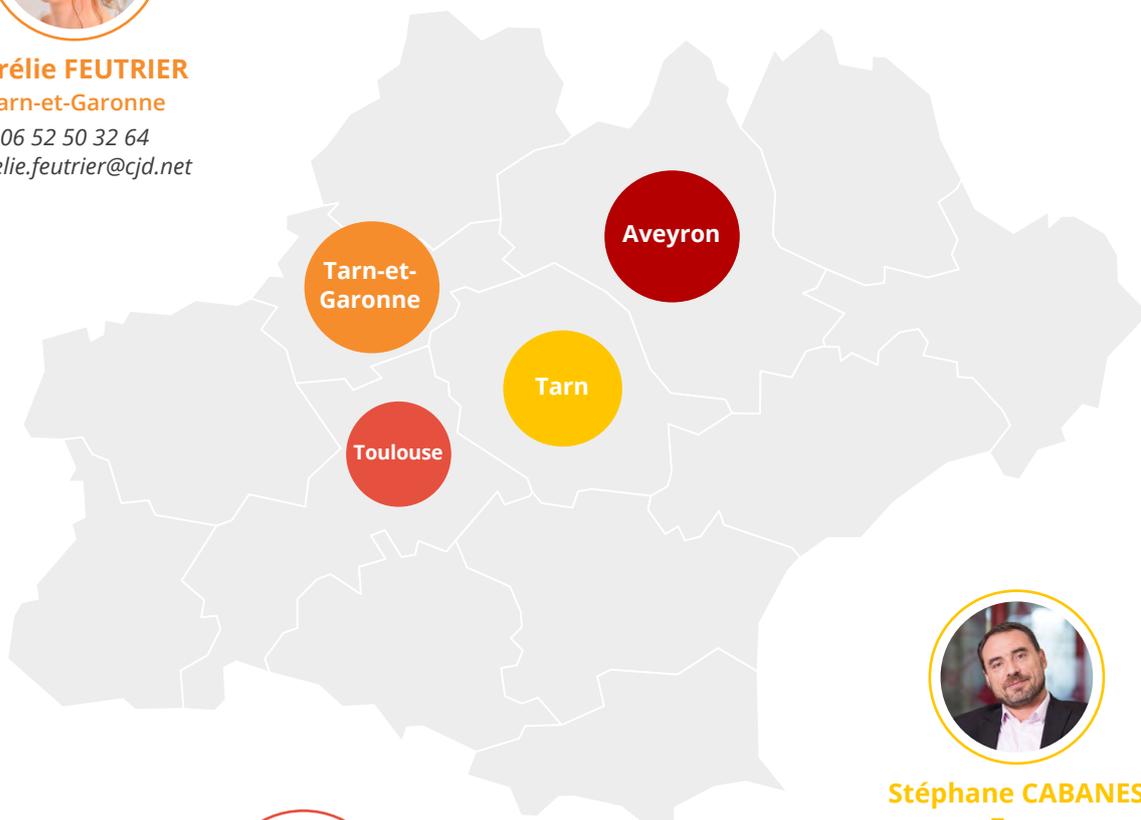


**Aurélie FEUTRIER**

Tarn-et-Garonne

06 52 50 32 64

[aurelie.feutrier@cjd.net](mailto:aurelie.feutrier@cjd.net)



**Stéphane CABANES**

Tarn

06 81 60 69 47

[stephane.cabanes@cjd.net](mailto:stephane.cabanes@cjd.net)



**Jérôme LEDEVIC**

Toulouse

06 31 01 72 35

[ledevic.jerome@cjd.net](mailto:ledevic.jerome@cjd.net)

# **ANNEXES**

## **PRÉSENTATION DES FORMATIONS**

# 3 CLÉS POUR L'EXCELLENCE COLLECTIVE, AVEC LES OUTILS DE L'ÉLÉMENT HUMAIN®

**NIVEAU 1**

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

C'est l'histoire d'un JD qui dirige des équipes performantes... Mais depuis toujours, son rêve secret est d'atteindre l'excellence. Or il ne sait pas comment y arriver et ça le frustre énormément... En effet, jusqu'à présent il n'avait pas entendu parler de l'Élément Humain® de Will Schutz...



## OBJECTIFS

- Oser le « parler vrai », le plus grand simplificateur de la relation interpersonnelle ;
- Choisir et assumer ses choix, plutôt que de les subir ;
- Sortir de ses rigidités comportementales, ennemies public numéro 1 de l'excellence collective.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui veulent privilégier l'humain dans leur entreprise mais qui ne savent pas comment faire ;
- Les dirigeants à qui personne n'a encore dit qu'ils sont rigides dans leurs comportements ;
- Les dirigeants, managers et collaborateurs qui en ont ras le bol de faire semblant de bien travailler ensemble.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Séquence 1 : faire l'inclusion du groupe

- Atelier « switch and swap » pour briser la glace ;
- Atelier le pentagramme de Ginger.

Séquence 2 : découvrir les 3 clés de l'excellence collective

- Atelier le jeu pédagogique de la corde ou de la balle ;
- Découvrir la différence entre compétence et excellence.

Séquence 3 : Oser dire et savoir dire

- Les niveaux de vérité.

### JOUR 1 • Après-midi

Séquence 4 : appréhender le concept d'autodétermination

- Atelier dynamique, « suivez votre choix » ;
- Les questions sur le choix ;
- Se positionner par rapport à l'hypothèse du choix proposé par l'Élément Humain®.

Séquence 5 : Mieux se connaître par rapport à ses comportements dans la relation

- Visualisation pour découvrir les 3 dimensions du comportement. Inclusion/ Contrôle et Ouverture. ICO ;



par Rolande  
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio créé RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Élément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Élément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

- Apport théorique sur les 3 dimensions du comportement ;
- Quizz de validation ;
- Clôture de la journée avec le mot du soir.

### JOUR 2 • Matin

Séquence 1 : le point du matin

- La moisson du J1, temps de partage et d'ouverture ;
- Apport théorique les 3 dimensions du ressenti et leur impact sur la relation.

Séquence 2 : Les 3 dimensions du comportement (suite)

- Auto-perception et feedback des autres participants sur les 3 dimensions du comportement.

Séquence 3 : Micro lab

- Mettre en situation ces 3 dimensions par le corporel.

Séquence 4 : autodiagnostic sur ces 3 dimensions

- Renseigner l'autodiagnostic ;
- Donner du sens à ses scores.

### JOUR 2 • Après-midi

Séquence 5 : les mécanismes de défense

- Les 7 grandes familles de défense ;
- Les Attitudes défensives ;
- Le plan anti-défense.

Séquence 6 : clôturer la session

- Speed dating : le jeu des chaises.

## Méthode et outils pédagogiques

La formation met en œuvre une pédagogie très complète. Chaque concept est développé autour :

- De jeux pédagogiques ;
- D'apports théoriques simples ;
- De visualisations ;
- D'ateliers non verbaux ;
- D'autodiagnostic validés scientifiquement ;
- De feed-back des autres participants.

## Prérequis

Être prêt à se remettre en question, à recevoir du feedback de la formatrice et du groupe.

Avoir envie d'être enfin soi-même. S'ouvrir, parler de soi et non des autres.

Une très forte implication personnelle est l'élément fondamental de la réussite de cette formation.

NEW

# 3 CLÉS POUR L'EXCELLENCE COLLECTIVE

NIVEAU 3

#Connaissance de soi #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cher JD, tu as encore « un pas-sage » à franchir. Tout ce que tu as expérimenté sur l'Humain dans les modules 1 et 2, tu vas le mettre en pratique dans un vrai projet d'équipe à réaliser. Avec en prime de nouveaux outils au service de l'excellence du collectif. Toi qui adores enrichir ta boîte à outils, tu vas être servi !



## OBJECTIFS

- Vivre la création d'une équipe.
- Expérimenter les différentes phases de cette création.
- Donner et recevoir du feedback sur le fonctionnement de l'équipe, grâce à des grilles de questionnement.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de jouer un rôle et de porter un masque
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant d'être honnêtes et sincères vis-à-vis d'eux-mêmes et de leurs collaborateurs.
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'ils étaient rigides et que la rigidité est l'ennemie de l'excellence.
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à parler vrai, à être enfin eux-mêmes.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Travailler en équipe à la conception et réalisation d'un projet pour ancrer les acquis des niveaux 1 et 2.
- Identifier les phases de développement d'une équipe : ICOCI (Inclusion, Contrôle, Ouverture, Contrôle et Inclusion)



par Rolande  
KODSI MAIO

Après une carrière de 17 ans comme journaliste puis rédactrice en chef dans différentes radios, en 2005 Rolande Kodsi Maio créé RKM Formations-Coaching.

Sa mission : « Révéler et éclairer les belles parts de l'Humain ». La découverte de l'outil « Élément Humain® » a été fondamentale pour elle puisque cette approche est basée sur l'Estime et la confiance en soi.

L'Élément Humain® est une approche qui permet de réduire les rigidités comportementales et d'augmenter de manière significative l'efficacité du travail en équipe.

### JOUR 1 • Après-midi

- Expérimenter au sein de son équipe les phases d'inclusion et de contrôle sur le projet en cours.
- Découvrir l'outil de la « Centralité » des fonctions par paires : identifier les fonctions indispensables à la réussite d'un projet au sein d'une équipe et noter le degré plus ou moins important de collaboration entre ces fonctions.
- Donner et recevoir du feedback des autres membres de l'équipe sur son fonctionnement et sur la phase de la centralité.
- Démarrer la phase d'ouverture avec l'outil de questionnement sur soi « la ligne de vie du leadership » pour comprendre comment s'est construit mon leadership.

### JOUR 2 • Matin

- Découvrir et expérimenter l'outil de la « Compatibilité » par paires avec l'atelier de la « chaise chaude » et calculer le TCI (team compatibility index), l'indice de compatibilité des équipes. Identifier ce qui rend efficace le travail en équipe.

### JOUR 2 • Après-midi

- Connaître et expérimenter une nouvelle méthode de prise de décision : « la Concordance » Identifier les différentes phases pour pouvoir l'utiliser dans sa propre entreprise.

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, chaque équipe (2équipes maximum) devra concevoir un projet original pour ancrer les acquis, prolonger les effets et aider à la mise en pratique du parcours des 6 jours de formation.

Ces projets devront être présentés le soir du J2.

Au cours des différentes phases de construction du projet, chaque équipe alternera des temps de travail sur le projet lui-même et des temps de feedback sur le fonctionnement de l'équipe.

## Prérequis

Avoir suivi les modules 1 et 2 de la formation « 3 clés pour l'excellence collective »

# ASSERTIVITÉ

#Assertivité #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Si nous étions tous tout le temps d'accord sur tout... Tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes ! Bien sûr, cela n'est pas possible... Tout interaction humaine réclame une gestion des intérêts de chacun. La formation « Manager avec Assertivité » a pour but de vous aider à communiquer lors de situations difficiles ou avec des intérêts divergents. **Vous apprendrez à vous affirmer sans vous imposer et tout en développant vos ressources relationnelles.**



## OBJECTIFS

- Acquérir une meilleure connaissance et conscience de soi et de son fonctionnement relationnel ;
- Communiquer avec clarté, authenticité et efficacité ;
- Développer des relations humaines fluides source de performance ;
- S'affirmer et gagner en confiance.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

Accueil/ Présentation. Mise en place du cahier de présence et d'attention à soi.

Comprendre les réactions primaires : attaque (agressivité), fuite (peur), manipulation. Regarder les dysfonctionnements relationnels et leurs effets nocifs pour le manager. Les comportements relationnels automatiques acquis au fil des années, tels des mécanismes agissant à notre insu, ne sont pas les plus adéquats. Ces comportements polluent les relations : frustration, blessure d'humiliation, colère, baisse de la confiance, esprit de vengeance...

#### JOUR 1 • Après-midi

Savoir agir avec Assertivité : quelles sont les attitudes correspondant à un comportement assertif ? Pourquoi ce comportement est le plus efficace ? Comment le mettre en œuvre ? Jeux de rôle avec cas concrets apportés par les stagiaires.



par Virginie  
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

#### JOUR 2 • Matin

Comprendre la communication interpersonnelle. Les jeux et les enjeux des échanges interpersonnels. Comment chacun d'entre nous influence le système relationnel. Les États du moi. Analyse de l'Ergogramme de chaque stagiaire permettant de regarder les pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise. Les Transactions.

#### JOUR 2 • Après-midi

Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain. Leur utilité dans l'entreprise, et leur application pratique. L'assertivité au quotidien : ce qui fait que dire non est difficile, comment exprimer une critique négative sans blesser, comment faire une demande efficace, comment recevoir une critique négative. Debriefing.

### Méthode et outils pédagogiques

Pédagogie active.

Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle. Ces apports sont vivants et parfois ludiques.

Utilisation d'un test nommé Ergogramme.

Cinq Accords de communication assertive (Philosophie Tolteque). Réflexions individuelles et en groupe.

Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique.

Des exercices en binômes ou trinômes viennent étayer la théorie.

Petites pauses avec exercices anti-stress.

Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs.

Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

### Prérequis

Aucun.

# 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.

# DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

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

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

## OBJECTIFS

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

## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

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

#### JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

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



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

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

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

#### JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

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

#### JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

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

### Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

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

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

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

### Prérequis

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

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

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

#Personnal branding #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



par **EcloHésion**



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

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

# ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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



par Gilles LEFEBVRE



et Yves SCHERPEREEL

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

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

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

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

# ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'écoute active se définit comme une façon construite et structurée d'écouter son interlocuteur afin de lui apporter la meilleure des réponses (et le silence en fait partie). Lorsque vous écoutez de façon « active », votre attention se porte sur l'autre et cela vous permet de comprendre son véritable message, vous savez, celui qui se cache entre les lignes. **Écoutez avec les yeux et les oreilles et gagnez en efficacité dans votre communication.**



## OBJECTIFS

- Re/découvrir et comprendre les principes fondamentaux qui sous-tendent toute communication,
- Augmenter de façon significative la qualité de leur écoute,
- Améliorer ainsi leur façon d'entrer en contact avec leur interlocuteur quel qu'il soit : collaborateur, collègue, client, fournisseur etc.
- Et, par voie de conséquence, mieux comprendre leur interlocuteur et gagner en efficacité.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Découverte du groupe et théorie

Introduction – Règles de vie du groupe – QCM – Présentation et attentes des stagiaires - Voir ou revoir les fondamentaux de la communication interpersonnelle et notamment Les différents modes de communication : verbale et non verbale. Les différentes perceptions et visions du monde : les filtres neurologiques – les filtres socioculturels – les filtres personnels.

### JOUR 1 • Après-midi

Théorie et mise en situation

Théorie sur les 4 lois qui régissent toute communication - Les parasites de la communication – Le Métamodèle ou les automatismes de notre cerveau – 1<sup>er</sup> jeu de rôle.



par Virginie  
ARDURATS

Cheffe d'entreprise passionnée par les hommes et les femmes qui les composent, j'ai choisi de mettre mon expérience et ma compétence au service des organisations économiques de notre territoire. Depuis 2018 je suis dirigeante et créatrice de l'entreprise BLOSSOM – Coaching en entreprise, formation et accompagnement des managers et des dirigeants.

### JOUR 2 • Matin

Boîte à outils

L'écoute active proprement dite : À quoi sert-elle ? Les outils de l'écoute. Les conditions de l'écoute. Les anti-outils de l'écoute. Jeux de rôle.

### JOUR 2 • Après-midi

Mise en pratique

Pratique de l'écoute et expérimentation par jeux de rôle. Évaluation.

## Méthode et outils pédagogiques

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ÊTRE avec :

- Pédagogie active ;
- Apports théoriques et conceptuels issus de la Programmation Neuro Linguistique (PNL) et de la psychologie humaniste ;
- Réflexion individuelle et en groupe ;
- Nombreux exercices pour étayer la théorie ;
- Mise en pratique d'attitudes d'écoute et de communication à l'aide de jeux de rôle.

## Prérequis

Aucun.

# GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN EXCELLENCE

## Se libérer du perfectionnisme

#Organisation #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

 Pitch vidéo



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Le défi pour le perfectionniste, c'est de pouvoir atteindre l'excellence sans tomber dans le piège d'une recherche constante et épuisante de perfection.**

Cette formation vous propose de nombreux outils pour déjouer le stress du perfectionnisme, pour lâcher le contrôle de soi et la peur du regard de l'autre afin de prévenir les conséquences négatives qui en découlent comme fatigue, problèmes de sommeil, irritabilité, manque de temps, tendance au burn out...

Vous saurez atteindre vos objectifs sans pression mais avec davantage de plaisir, de satisfaction et d'efficacité.



### OBJECTIFS

- Gagner une précieuse qualité de vie ;
- Augmenter son efficacité et révéler pleinement son potentiel d'excellence ;
- Retrouver l'art de se recentrer sur l'essentiel : la perfection d'être soi ;
- Être maître de son temps et non l'inverse.



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, managers et collaborateurs qui se mettent trop la pression sans être pleinement satisfaits.

Toute personne qui a compris la nécessité de se recentrer, de prendre le temps d'être à l'écoute d'elle-même, de ses besoins pour une meilleure qualité de vie avec un impact positif et valorisant sur son entourage.

### Programme

#### JOUR 1 - Matin

Évaluer son degré de perfectionnisme, les conséquences négatives sur sa vie personnelle et professionnelle (pour mieux repérer ses progrès futurs).

Différencier perfectionnisme et quête de l'excellence.

#### JOUR 1 - Après-midi

Repérer les 3 étapes pour transformer le perfectionnisme en excellence et gagner davantage de maîtrise de soi.



par Nicole  
HANESSE

A l'origine et pendant deux décennies, j'ai exercé dans l'univers de l'enseignement en tant que professeur certifiée d'EPS. Pour répondre à la montée de la violence dans les écoles et au mal-être des parents, je me suis formée parallèlement à différentes techniques de relation d'aide.

Diplômée du centre « Ecoute Ton Corps » de Lise BOURBEAU (Canada), Maître-praticienne en P.N.L., Coach certifiée, formée en Ennéagramme et Analyse Transactionnelle, ces approches m'ont conduite tout naturellement à un changement professionnel en 2000 et à l'ouverture de mon cabinet de Psychothérapie humaniste et de coaching de vie.

J'interviens régulièrement pour des formations en entreprises en France et au Luxembourg, pour des ateliers dans des établissements scolaires et universitaires ainsi que des stages résidentiels auprès de particuliers.

#### JOUR 2 - Matin et après-midi

Identifier les 8 outils visant l'excellence et choisir ceux, personnels et adaptés, permettant de se libérer concrètement de son stress et de l'anxiété causés par une attitude trop centrée sur la perfection ; S'engager dans un processus de changement.

### Méthode et outils pédagogiques

Méthode vivante et participative.

Apports théoriques.

Nombreux exercices pratiques et test de connaissance de soi.

Travail en sous-groupes, partages d'expériences. Échanges favorisant la cohésion et l'entraide.

Permettre à chaque stagiaire d'avoir des outils personnels pour programmer la réussite de ce stage dans le futur.

### Prérequis

Avoir envie de mieux se connaître et d'aller sincèrement à la rencontre de soi-même. Avoir envie d'être « soi-même » tout simplement !

# GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

## Programme

### SEQUENCE 1

**Savoir ce que l'on veut : PREVOIR**

Se concentrer sur le haut rendement

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

Se fixer des objectifs

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

Élaborer des plans d'action

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

### SEQUENCE 2

**Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER**

Réserver du temps dans son agenda

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

Établir ses priorités

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

Déléguer

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



par DARGET  
FORMATION

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

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

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

### SEQUENCE 3

**Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER**

Éviter la chronophagie

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

Traiter les véritables urgences

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

## Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

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

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

## Prérequis

Aucun.

# JEU DU ROI REINE, JEU DE L'ÉMERGENCE

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Ce séminaire vous permettra de découvrir l'incroyable richesse de votre "royaume intérieur", il favorisera le développement de votre leadership naturel, contribuera à votre cohérence et à votre congruence.

Il vous aidera à mobiliser votre plein potentiel et votre énergie dans toutes les situations où vous aurez à vous affirmer ou/et prendre vos responsabilités.



## OBJECTIFS

- Développer notre niveau de conscience sur nos croyances afin de changer notre regard sur nous et les autres.
- Intégrer la dimension systémique de notre scénario de vie: comment ce qui est en nous interagit avec ce qui est au dehors de nous (intrapyschique/interpersonnel)
- Retrouver les bases profondes de notre dignité humaine, de notre royauté intérieure
- Faire grandir la confiance en soi et l'estime de soi
- Installer notre leadership naturel pour développer notre puissance intérieur et prendre notre juste place dans la vie parmi les autres



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe.

### JOUR 1 • Après-midi

- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâisseur, Sage, Artiste, Roi et Inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.



par COHÉLIANCE

### Frédérique MONJOURNAL et Olivier LAVAL

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

### JOUR 2 • Matin

- Des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction de nos situations) ;
- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement.

### JOUR 2 • Après-midi

- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité ;
- Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

## Méthode et outils pédagogiques

Quelques apports théoriques et scientifiques.

L'utilisation de la métaphore de la « cour du roi » est une méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, c'est une approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Katie.

## Prérequis

Aucun.

NEW

# L'INTELLIGENCE DU CŒUR AU SERVICE DU LEADERSHIP

#Leadership #Intelligence relationnelle

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

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

**OBJECTIFS**

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

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

Dirigeants d'entreprise ou cadres dirigeants

**Programme****JOUR 1 • Matin**

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

Identifier les limites de ce fonctionnement dans son quotidien de dirigeant

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

**JOUR 1 • Après-midi**

Identifier son fonctionnement managérial et ses faiblesses

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

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

**JOUR 2 • Matin**

Reconnaître que la vulnérabilité est une force pour un dirigeant

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

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

par Sylviane  
RETUERTA

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

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

**JOUR 2 • Après-midi**

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

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

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

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

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

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

Formation avant tout expérientielle (pas seulement conceptuelle)

**Prérequis**

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

# L'ARGENT ET LE DIRIGEANT : TROUVER LA POSTURE IDÉALE ET OSER PARLER ARGENT

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Dans le dialogue que nous pouvons avoir avec l'argent, voici un petit florilège :**

- « Argent, je t'aime, moi non plus »
- « Vade rétro, Satan ! »
- « Reviens, Léon !! »
- « Si toi aussi, tu m'abandonnes... »
- « Et si tu n'existais pas... »
- « J'voudrais bien, mais je peux point ! »



## OBJECTIFS

- Vous allez vivre des échanges très enrichissants !
- Vous allez découvrir et éclairer les zones obscures de votre histoire avec l'Argent ;
- Vous allez pouvoir faire alliance avec l'Argent et ouvrir des possibles insoupçonnés !
- Vous allez découvrir que vous avez plus de pouvoir que vous ne l'imaginiez !



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont une mauvaise relation avec l'argent ;
- Les dirigeants qui n'osent pas parler d'argent ;
- Les dirigeants qui ne savent pas attribuer une valeur à leurs services, ni les vendre à leur juste prix ;
- Les dirigeants qui ont du mal à facturer leurs clients ;
- Les dirigeants qui ont du mal à se faire régler leurs factures.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

- Recueillir les attentes des stagiaires ;
- Définir clairement et concrètement l'objectif souhaité vis à vis de l'argent ;
- Identifier les impacts d'une mauvaise posture face à l'argent ;
- Trouver l'origine des croyances limitantes au sujet de l'argent ;
- Définir les grandes familles de croyances.

### JOUR 1 • Après-midi

- Poursuivre l'investigation de ces croyances ;
- Exercices pratiques pour identifier une croyance limitante forte ;
- Mettre en place de nouvelles croyances porteuses ;
- Exercices de groupe et partages.



par Sylvie  
HARDY-FRANCESCHI

Formatrice, Animatrice, Coache et Equicoache certifiée, ses interventions visent essentiellement à : Soutenir les entrepreneurs dans le développement de leur Leadership et de leur Authenticité. Accompagner les transformations personnelles et comportementales, notamment face à l'argent. Proposer un changement de vision et un positionnement plus authentique dans les relations interpersonnelles. Elle comptabilise aujourd'hui près de 20 ans de pratique dans la formation d'un public d'adultes et dans l'accompagnement individuel et collectif.

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

- Définir son nouvel objectif financier et poser les étapes nécessaires à sa réalisation ;
- Prendre un engagement sur les actions à mener dans ce but ;
- Feedback et synthèse de la session vécue ;
- Comparaison avec les attentes des stagiaires.

## Méthode et outils pédagogiques

Session de type « atelier pratique ».

Études de cas et plan d'actions personnalisés.

Stratégies concrètes à mettre en œuvre.

Partages, capitalisation et échange sur les retours d'expériences (formateur et participants).

## Prérequis

Aucun.

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

#Créativité #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

## Programme

### JOUR 1 • Matinée

#### LÂCHER PRISE SANS LAISSER TOMBER

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

### JOUR 1 • Après-midi

#### SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ET LEVER LES FREINS

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



par **Lucie PASCUTTO**

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

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

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

### JOUR 2 • Matinée

#### LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU RECU

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

### JOUR 2 • Après-midi

#### LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucun.

NEW

# LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

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

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

**OBJECTIFS**

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

**CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS**

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

**Programme****JOUR 1 - Matin**

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



Par Christophe Pain

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

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

**JOUR 1 - Après-midi**

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

**JOUR 2 - Matin**

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

**JOUR 2 - Après-midi**

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

**Méthode et outils pédagogiques**

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

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

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

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

**Prérequis**

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

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

#Gestion du temps #Organisation

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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



par Geoffrey  
**AUZOU**

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucun.

# MIEUX ORGANISER SES IDÉES ET SES ACTIVITÉS

## Mind Mapping Digital **NIVEAU 1**

#Mind mapping #Organisation

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez plein d'idées et n'arrivez pas à toutes les concrétiser ?  
 Vous ne savez plus par quel bout prendre un problème ?  
 Vous n'arrivez plus à gérer votre temps et vos priorités sereinement et efficacement ?

**Le Mind Mapping est le couteau suisse de l'entrepreneur, du dirigeant, du manager. Il vous aidera à passer facilement de l'idée à l'action.**



### OBJECTIFS

Avec le Mind Mapping, zéro blabla, zéro stress :

- Vous allez enfin pouvoir «lever le nez du guidon» ;
- Vous n'allez plus vous sentir bloquer devant un problème ;
- Vous n'allez plus jamais rien oublier ;
- Vous allez arrêter d'être débordé et mieux profiter de vos proches ;
- Vous allez commencer la journée avec des idées claires.



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants/Managers qui :

- viennent de lancer leur entreprise ou qui lancent un nouveau projet,
- doivent tenir plusieurs rôles (à la fois leader, admin, manager...) dans une entreprise,
- croulent sous les infos et les tâches administratives,
- ont besoin de mettre à plat toute leur activité pour y voir clair.

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

Comprendre les fondamentaux du Mind Mapping

- Définition du Mind Mapping ;
- Mind Mapping le couteau suisse de la pensée ;
- Pourquoi ça marche ? : preuve par les sciences, preuve par les statistiques ;
- Conseils techniques et cognitifs pour réaliser une carte efficace.

#### JOUR 1 • Après-midi

Organiser et clarifier ses idées

- Organiser l'ensemble de ses idées au quotidien ;
- Analyser et synthétiser des documents ;
- Organiser ses idées avec un logiciel de Mind Mapping gratuit ;
- Prendre la parole en public à l'aide d'un support Mind Mapping.



par **SIGNOS**

**Patrick NEVEU** est cofondateur de la société Signos qui œuvre depuis plus de 10 ans dans le Management Visuel et le Mind Mapping professionnel. Il maîtrise l'ensemble des postures pour aider les individus et les organisations à développer leurs compétences. Il anime l'ensemble des niveaux de formations de Mind Mapping, des niveaux praticiens aux niveaux experts. Il est également coach de dirigeants et facilitateur d'équipes dirigeantes. Patrick est un ancien responsable pédagogique pour les métiers du social et de l'insertion.

L'équipe SIGNOS est aussi composée de **Franco MASUCCI** et **Carolina VINCENZONI**.

#### JOUR 2 • Matin

Prendre des notes efficaces

- Prendre des notes à la main (en réunion, conférence, formation...);
- Prendre des notes au logiciel (en réunion, conférence, formation...);
- Conseils pour relire ses notes facilement et efficacement ;
- Conseils pour mémoriser à long terme.

#### JOUR 2 • Après-midi

Mieux piloter et suivre ses activités

- Avoir une vision globale sur son travail ;
- Faire une TO DO map pour mieux gérer son temps et ses priorités ;
- Collecter et centraliser toutes les informations importantes ;
- Travailler en mode multi-tâches.

### Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous ferez des micro-exercices cognitifs pour vous préparer à faire des Mind Maps efficaces.

Après une mini présentation des participants, nous allons faire une cartographie des attentes de la formation en BrainMapping.

Nous ferons des mises en situation réelle à partir des besoins ou problématiques de votre quotidien.

La méthode directement applicable et transférable par les participants dès le lendemain de la formation sur le terrain.

### Prérequis

Tout au long de la formation, le stagiaire manipulera des logiciels de Mind Mapping. Il est donc indispensable de venir avec un ordinateur portable.

# MIEUX SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE !

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Vous pensez bien vous connaître ?** ha, ha, ensemble, je vous propose de découvrir certaines de vos faces cachées !!!! Poussé avec douceur et bienveillance à sortir de votre zone de confort pour vous donner plus de choix, vous repartirez avec différentes techniques concrètes pour dépasser les limites imposées jusqu'à présent par votre cerveau !



## OBJECTIFS

- Mise à mort de vos conditionnements limitants ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Une présentation synthétique de votre programme par demi-journée, dans les Jour 1 : matinée (3h30) B.A BA du fonctionnement du cerveau, postulats d'apprentissage et première confrontation à ses conditionnements limitants.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera exercices pratiques, apport de connaissances en s'appuyant sur des confrontations à la réalité, tests personnels d'évaluation, témoignages et apprentissage d'une 1<sup>re</sup> technique de changement.

### JOUR 1 • Après-midi

Boucler la boucle de ses schémas limitants et reprendre pleinement ses 4 pouvoirs personnels Cette deuxième séquence a pour objectif de finaliser la prise de conscience du lien étroit qui existe entre conditionnements et zone de confort.

À travers l'exemple du triangle, chacun peut prendre la mesure qu'il vit dans un monde qui lui est propre ; que le changement nécessite en amont une prise de conscience et la décision personnelle de rentrer pleinement dans sa zone d'audace, avec son lot de peur, et inconfort. Les échanges entre les stagiaires autour du concept de "j'ai un problème dans mon entreprise" permettent de toucher du doigt l'intérêt de cette prise de conscience et les effets concrets



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...

qui peuvent en découler. La technique de reprise de ses 4 pouvoirs permet de finir la journée de façon positive et énergisante tout en abordant pour la première fois une technique qui sort du cadre mental habituel et sensibilise à la force de l'énergétique.

### JOUR 2 • Matin

PNL et stratégies de sabotages, notre cerveau ne s'arrête jamais de trier nos infos.

Parce que rentrer dans sa zone d'audace c'est aussi se confronter au modèle du monde de l'autre, la matinée sera l'occasion de découvrir via quelques métaprogrammes à quel point " la carte n'est pas le territoire" et comment des incompréhensions peuvent rapidement naître en entreprise lors d'une communication simple. La prise de conscience de ses propres stratégies de sabotage et les pistes pour les contourner ou confronter un saboteur en entreprise fera ensuite la transition avec le concept d'EGO.

### JOUR 2 • Après-midi

Premier contact avec son EGO ... et son estime de soi.

## Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. La confrontation, le jeu et l'expérientiel sont privilégiés pour une meilleure appropriation des concepts. L'échange au travers de cas pratiques vécus par les stagiaires au sein de leur entreprise est également favorisé. Quelle que soit la forme de la séquence, l'humour et la convivialité sont privilégiés.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

# 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.

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

#Management #Gestion des peurs

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants innovants.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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



par Patricia NICOLAS

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

Pratique de techniques de régulation émotionnelle.

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

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

## Prérequis

Être prêt à adopter un « esprit de débutant ».

Avoir envie de se remettre en question.

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

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

#Management #Autonomie

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Vers une définition de l'autonomie

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



par **COHÉLIANCE**

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

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

### JOUR 1 • Après-midi

Comprendre la dimension systémique de l'autonomie

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

### JOUR 2 • Matin

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

Comment développer sa propre autonomie et celle de ses collaborateurs

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

## Prérequis

Aucun.

# ANALYSE FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Gestion financière #Compétences stratégique

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Comprendre le bilan et son Organisation

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

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

### JOUR 2 • Matin

Mettre en évidence les points d'équilibre de la trésorerie

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

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

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



par **Philippe ABGRALL**

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

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

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

## Prérequis

Aucun.

# BIEN VIVRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE FAMILIALE 🌶️🌶️

#Reprise d'entreprise #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 • Matin

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

### JOUR 1 • Après-midi

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



par Peio  
ETCHART

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

### JOUR 2 • Matin

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

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

Jeux de rôle pour la résolution des conflits.

## Prérequis

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

# COMMENT DÉVELOPPER SON ENTREPRISE EN 12 ÉTAPES

## L'entreprise dont vous êtes le héros

#Connaissance de soi #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2,5 JOURS • 18 HEURES



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



### OBJECTIFS

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



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

### Programme

#### 1<sup>re</sup> demi-journée

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

#### 2<sup>e</sup> demi-journée

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



par Bruno  
BOLLE-REDDAT

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

#### 3<sup>e</sup> demi-journée

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

#### 4<sup>e</sup> demi-journée

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

#### 5<sup>e</sup> demi-journée

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

### Méthode et outils pédagogiques

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

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

### Prérequis

Aucun.

# 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 braistorming 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'em) est une formidable métaphore de la vie professionnelle.

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Apports théoriques

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

### JOUR 1 • Après-midi

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

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

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

### JOUR 2 • Matin

Apports méthodologiques

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

### JOUR 2 • Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucun.

# GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Pas prise de tête, juste du plaisir** et la découverte des chiffres par un angle économique.



## OBJECTIFS

- Comprendre la signification du bilan et du compte de résultat ;
- Acquérir le langage minimum du banquier et de l'expert-comptable ;
- Avoir envie de se plonger dans les chiffres de son entreprise.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux comprendre les chiffres de son entreprise.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

- Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière ;
- L'entreprise et son environnement ;
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise.

### JOUR 1 • Après-midi

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

- Comment y interagissent les partenaires de l'entreprise ;
- Comment lire un bilan - Comment l'exploiter ;
- Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie ;
- Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution.

### JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

- Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
- Quel est le seuil de rentabilité d'une activité ?
- Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise ?
- Comment mettre en place ses propres tableaux de bord ?

### JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

- La stratégie globale ;
- La recherche d'informations ;
- Les différentes approches du budget prévisionnel.



par Bruno  
**PASCAL**

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

## Méthode et outils pédagogiques

- Reconstitution d'un bilan Emplois et Ressources ;
- Equation financière de l'entreprise ;
- Les bras de levier, les ratios à suivre, les courbes ;
- Reconstitution des trois niveaux du CR ;
- Représentation graphique par grandes masses ;
- Les ratios prioritaires ;
- Les SIG, les ratios majeurs, analyse des courbes-> décider.

## Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

# L'ART DE LA DÉCISION

#Prise de décision #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

### À quand remonte votre décision la plus difficile ?

Dans un contexte incertain et complexe, la décision est d'autant plus risquée et stratégique.

Face aux injonctions contradictoires, aux règles pas toujours opérantes et à des moyens limités, comment les dirigeants peuvent-ils prendre les décisions les plus justes en conscience grâce à la philosophie pratique ?

C'est ce que cette formation vous propose de découvrir.



## OBJECTIFS

- Face à une décision que tout le monde trouvera compliquée à prendre, vous verrez une décision complexe dont vous saurez éclairer les différents enjeux ;
- Vous vous sentez souvent sous pression quand vous prenez une décision importante ? Vous saurez comprendre quelles sont ses pressions et comment redonner de la place à vos valeurs malgré elles ;
- Devenez capable de lever les résistances ou incompréhensions face à vos décisions les plus stratégiques grâce à un processus collectif de prise de décision !



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre de ne pas pouvoir plus souvent décider en accord avec leurs valeurs ;
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de n'avoir besoin de personne pour décider ;
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'être pragmatique n'empêche pas d'être éthique ;
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à identifier les différents niveaux d'enjeux dans une décision complexe.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Les fondamentaux de la décision éclairée

Atelier philosophique sur la décision (conférence philosophique + animation d'un dialogue), en focalisant sur les notions de responsabilité.

### JOUR 1 • Après-midi

Profils éthiques et aveuglement éthique

Présentation des profils éthiques et auto-évaluation / partage de situations.

Présentation du concept d'aveuglement et auto-évaluation du risque d'aveuglement éthique.



**Marion GENAIVRE**, philosophe de formation, a co-fondé Thaé en 2013, une agence de philosophie qui propose une pratique de la philosophie appliquée aux organisations. Questionnement, dialogue et sens des mots sont au cœur des accompagnements qu'elle propose aux dirigeants et à leurs équipes. Sa conviction: un dirigeant qui sait rester visionnaire est un dirigeant qui ne cesse jamais d'apprendre !

**Flora BERNARD** : Sociologue de formation et forte de quinze années d'expérience au sein de organisations, j'exerce la profession de philosophe praticienne depuis une dizaine d'années, pour aider les dirigeants et managers à questionner leurs convictions et les principes sur lesquels ils font reposer leurs décisions. Gagner en clarté de vue, redonner du sens à l'action, s'engager pour une vision du monde respectueuse des êtres humains, voilà ce qui motive mon quotidien. Apprendre, c'est la mise en mouvement qui permet de renouveler et élargir son regard sur le monde : l'un des rôles essentiels de tout dirigeant éclairé.

**Julien DE SANCTIS** : Après un double cursus en philosophie et en management, Julien est aujourd'hui doctorant (CIFRE) à l'UTC en philosophie et éthique appliquées à la robotique sociale. Il effectue sa thèse avec Spoon, une entreprise conceptrice de "créatures artificielles". Amateur de métal et fan d'Arnold Schwarzenegger, il rêve de pouvoir boire son café chaque matin aux pieds des montagnes ou au bord de la mer avec son fidèle golden retriever. Son objectif philosophique est de (re)concilier théorie et pratique pour explorer le pouvoir transformateur de la philosophie.

### JOUR 2 • Matin

Le questionnement problématisant

Entraînement #1 en plénière : partage d'un cas fictif (sur la base d'un film).

Entraînement #2 en binômes sur la base de situations personnelles.

### JOUR 2 • Après-midi

Mobiliser un collectif au service d'une décision éclairée

Décision par consentement sur la base de l'une des situations partagées le matin.

## Méthode et outils pédagogiques

Pendant ces 2 jours, vous ferez l'expérience d'une pratique de la philosophie concrète et puissante. Vous recevrez des apports pragmatiques et structurants, que vous appliquerez à vous-même et que vous apprendrez à mobiliser en groupe.

## Prérequis

Aucun prérequis théorique nécessaire.

Être disposé à progresser dans la connaissance de soi.

# RECRUTER EFFICACEMENT

#Recrutement #Gestion d'équipe

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

**Le savais-tu ? 25 %** des projets de recrutement sont abandonnés faute de candidats ... **75 %** des candidats déclarent avoir eu une expérience candidat négative... - **30 %** des CDI sont rompus avant 1 an... **Tu veux faire mentir ces statistiques ? Alors « Recruter efficacement » est fait pour toi !**



## OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, tu seras notamment en mesure de :

- Mettre en place un processus de recrutement en ligne avec tes objectifs ;
- Publier des offres attractives ;
- Préparer et conduire des entretiens efficaces ;
- Réussir l'intégration de tes collaborateurs.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui ont envie d'aborder – enfin – le recrutement avec gourmandise, sérénité... et efficacité !

## Programme

### JOUR 1 • Matin

Plantons le décor...

3' de vidéo pour comprendre les enjeux du recrutement.

Raisonner besoin plutôt que solution avec le cahier des charges du recrutement.

### JOUR 1 • Après-midi

Mettons-nous en chasse...

Travailler sa marque employeur avec le diagnostic croisé des participants.

Concevoir et diffuser des offres de poste attractives.



par Pierre  
BULTEL

Après une première expérience commerciale (front et back-office), je suis rentré dans le monde du conseil par la porte du recrutement en 1988. Après 5 ans comme salarié, j'ai créé mon propre cabinet en 1993 autour d'une ambition : comprendre et motiver. Hors dirigeants, j'ai personnellement passé la barre des 10 000 stagiaires en 2020.

### JOUR 2 • Matin

Découvrons-nous mutuellement

Choisir les bons outils de découverte.

Préparer et conduire l'entretien de découverte avec la méthode ABCDEFG.

### JOUR 2 • Après-midi

C'est quand c'est fini que cela commence !

Découvrir les enjeux de l'intégration et se préparer en conséquence.

Passer du recrutement au management par le concept de la compétence.

## Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'exposés, de partages d'expériences, d'exercices pratiques, de tests.

De nombreux outils pratiques, directement utilisables au retour dans l'entreprise, sont remis aux participants.

## Prérequis

Il suffit d'avoir effectivement la responsabilité du recrutement et des projets en la matière.

NEW

# EXPLOITER L'IA GÉNÉRATIVE POUR BOOSTER VOTRE PRODUCTIVITÉ ET CRÉATIVITÉ

#Prompt Engineering

#Automatisation et optimisation des tâches

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Entre curiosité et prise de conscience !

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

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

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



## OBJECTIFS

Les super-pouvoirs que vous allez acquérir :

**1. Faire de l'IA votre meilleur assistant.**

*Vous apprendrez à formuler les bonnes requêtes pour que l'IA vous réponde exactement comme vous le voulez. Fini les réponses génériques et inutiles !*

**2. Gagner un temps fou sur les tâches répétitives.**

*Rédiger des emails, créer des posts LinkedIn, générer des fiches de poste ou analyser des CVs en quelques secondes ? Oui, c'est possible.*

**3. Maîtriser les outils IA qui comptent vraiment.**

*Plus besoin de tester au hasard : après cette formation, vous saurez exactement quel outil utiliser pour quel besoin.*

**4. Ne plus vous faire dépasser par ceux qui ont compris l'IA avant vous.**

*Vos concurrents utilisent déjà l'IA, la question est : allez-vous rester spectateur ou prendre une longueur d'avance ?*

**5. Automatiser intelligemment sans déshumaniser votre business.**

*Vous saurez quand et comment déléguer à l'IA, et surtout quelles tâches garder sous contrôle humain pour un impact maximal.*



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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



par Grégory CAMUS



et Xavier LESUEUR

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

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

## Programme

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

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

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

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

**JOUR 2 : Matin** — IA et outils avancés (chatbots, création multimédia)

Objectifs principaux : Explorer des outils hybrides (NotebookLM, AIStudio). Créer un chatbot IA personnalisé et tester la génération d'images et de vidéos.

**JOUR 2 : Après-midi** — Automatisation, éthique et futur de l'IA

Objectifs principaux : Définir les bénéfices et limites de l'IA pour l'entreprise. Mise en pratique dans un atelier.

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Aucune expertise technique requise, mais...

Être à l'aise avec des outils digitaux de base (email, traitement de texte, logiciels).

Avoir créé un compte Google.

NEW

# L'IA GÉNÉRATIVE AU SERVICE DES COLLABORATEURS, DES ENTREPRISES ET DES CLIENTS

- #Gestion et automatisation des tâches
- #Création et optimisation de prompts

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Saviez-vous que l'IA Générative peut réduire jusqu'à 30 % le temps passé sur vos tâches répétitives ? Découvrez comment l'intégrer facilement dans votre métier grâce à une méthode pratique et accessible.

L'IA évolue à une vitesse fulgurante : l'adopter dès maintenant est indispensable pour ne pas être dépassé par vos concurrents déjà engagés dans cette révolution technologique



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

## Programme

### JOUR 1 : Matin

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



par Jérôme  
IAVARONE

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

### JOUR 1 : Après-midi

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

### JOUR 2 : Matin

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

### JOUR 2 : Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

Études de cas pour tous les métiers : analyse et résolution de problématiques spécifiques à tous les métiers (tâches connexes).

Études de cas personnalisées : analyse et résolution de problématiques spécifiques à vos métiers.

Pédagogie dynamique : alternance entre théorie, démonstrations et exercices appliqués, avec des retours immédiats et personnalisés.

## Prérequis

Être à l'aise avec les interfaces web (navigation, interaction avec des formulaires, utilisation des fonctionnalités de base des applications en ligne, etc.).

Un ordinateur connecté à Internet avec un navigateur.

# 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.

# RENTABLE ET RESPONSABLE, T'AS PLUS LE CHOIX ! LE BUSINESS MODEL DE DEMAIN

#Transition écologique #Stratégie d'entreprise

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

### People. Profit. Planet.

On voit de plus en plus de dirigeants qui se posent pas mal de questions sur comment être meilleur pour les gens – le collaborateur /client /citoyen, tout en préservant notre environnement... et (bien sûr) sans abandonner croissance et développement de l'entreprise.



## OBJECTIFS

- Pouvoir concilier gouvernance responsable \*et\* croissance durable (faire du cash en étant clean) ;
- Pouvoir répondre aux exigences croissantes du collaborateur / client /citoyen ;
- Savoir-faire évoluer son business model.



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Dirigeant PME /ETI ;
- Chef de projet transformation de l'organisation ;
- Direction finances, gestion et administration ;
- Direction Ressources Humaines ;
- Direction marketing et communication ;
- Direction des opérations, ou direction de Business Unit.

## Programme

### JOUR 1 • Matin

« Sustainability »

- Inspiration : aborder ce nouveau mode de gouvernance avec le bon état d'esprit : témoignage de personnalités du monde des affaires qui s'engagent ;
- Méthodo : les 5 Cercles du ChangeMaker ;
- Bizcase : reconstruire l'industrie du tourisme en Afrique : on fait comme avant, ou on fait différemment ?
- Atelier pratique : si vous deviez investir dans l'une de ces start-up, laquelle choisiriez-vous, et pourquoi ?

### JOUR 1 • Après-midi

Innovation

- Inspiration : la création de valeur et la responsabilité des dirigeants ;
- Méthodo innovation : le Product /Market Fit (PMF) ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les 100 plus fortes croissances de ces 10 dernières années ;
- Atelier pratique : quels sont les freins en interne qui pourraient bloquer la capacité d'innovation de l'entreprise ?



par Rémi  
SALETTE

Rémi SALETTE accompagne chaque année des dizaines d'entrepreneurs à réconcilier gouvernance responsable \*et\* croissance durable. Cet accompagnement leur permet d'aborder la transition vers une entreprise à mission, et de travailler le business model d'une entreprise à impact : entrepreneurial, social, sociétal, environnemental et économique.

Il a une réelle passion pour créer de la valeur, et générer de nouveaux modèles de croissance durable pour l'entreprise. Mentor, facilitateur, conférencier, auteur, il est rompu aux techniques pédagogiques d'animation qui permettent à chacun de s'appropriier les méthodes et les outils nécessaires à une mise en pratique opérationnelle.

Ses méthodes sont tirées de la pratique des pionniers de l'économie responsable et de ceux qui le font au quotidien (ChangeMakers). Elles lui permettent de guider les dirigeants et leurs équipes, qui souhaitent mettre en place une gouvernance responsable pour développer leur activité dans le bon sens... l'impact positif de l'activité économique.

### JOUR 2 • Matin

Linéaire vs Circulaire

- Inspiration : Fast-Fashion vs Patagonia ;
- Méthodo : eco-conception, The Five Rs ;
- Bizcases à analyser, tirés parmi les pionniers de l'économie positive ;
- Atelier pratique : chaque participant identifie une opportunité business à impact à saisir.

### JOUR 2 • Après-midi

Business model responsable

- Inspiration : êtes-vous libre de fixer votre prix ?
- Méthodo : la formulation d'un business model ;
- Bizcases : Tesla, c'est qui le patron?!, Nespresso, Casper ;
- Mise en situation (individuelle) : réinventer son modèle : diagnostic en 5x5 axes d'évaluation de l'impact de son entreprise ;
- Mise en situation – en sous-groupe : je lance un groupe de travail pour un business plus responsable : chef de projet, sponsor, parties prenantes, périmètre, kpi, ...
- Par où on commence ?

## Méthode et outils pédagogiques

Des documents inspirants (videos, podcasts, articles) pour se préparer en amont de la session. Des méthodes et des outils de la nouvelle économie. Illustrés par les business cases des pionniers et de ceux qui le font au quotidien.

Des memo-cards qui livrent les essentiels pour le retour au bureau.

## Prérequis

Être prêt à se sortir de l'opérationnel du quotidien pour pouvoir porter une projection stratégique plus long terme et à remettre à plat son business model, pour être plus fort demain. Envisager de faire évoluer son mode de gouvernance et d'assurer la transition vers une entreprise à mission.

Avoir une certaine sensibilité à l'humain et à la planète.

# VENDEZ COMME VOUS ÊTES

## Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

**Durée** 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



### POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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

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

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



### OBJECTIFS

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

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



### CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

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

### Programme

#### JOUR 1 • Matin

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

#### JOUR 1 • Après-midi

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



par Alain  
MULERIS

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

#### JOUR 2 • Matin

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

#### JOUR 2 • Après-midi

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

### Méthode et outils pédagogiques

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

### Prérequis

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

# 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 !).

# INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

#CNV #Intelligence relationnelle



par Maylis BOYE

**Durée** 2 JOURS - 14 HEURES



## POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

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



## OBJECTIFS

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



## CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui :

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

Les collaborateurs qui :

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

Les managers qui :

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

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

## Programme

### JOUR 1 - Matin

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

### JOUR 1 - Après-midi

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

### JOUR 2 - Matin

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

### JOUR 2 - Après-midi

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

## Méthode et outils pédagogiques

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

## Prérequis

Pas de prérequis.

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

# 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**