



CATALOGUE DE FORMATIONS

SUR-MESURE 2019

Nous proposons de vous former grâce à une approche s'appuyant sur des outils originaux et des méthodes innovantes. Basés sur les apports des neurosciences, appliqués aux processus d'apprentissage, nos formations permettent d'optimiser les performances mémorielles de nos stagiaires.

Lors de nos sessions nous mettons en avant des moyens tels que le **brainmap**, les **jeux cadres (jeux de Thiagi)**, les techniques d'**hypnophotographie**, les **expériences métaphoriques** ou encore les **schémas neuro-cognitifs**.

Pionniers en la matière et fort d'une expérience de plus de 20 ans, nous avons constaté que les taux de pénétration, d'intégration, de rétention comme de restitution-réutilisation sont triplés par l'utilisation de techniques utilisant les 5 sens.

Ainsi, nous permettons à chacun, selon son mode de représentation, de créer les chaînes de sens qui lui sont pertinentes.

Nous vous invitons à explorer ce catalogue sans plus tarder dans lequel vous trouverez nos « prêts à former » qui se déclinent également sur mesure.





NOS GRANDES RUBRIQUES





Conduite du Dirigeant





Management

- Management Commercial
- Management et Projet
- Management

Communication

- Communication Générale
- Communication Managériale
- Créativité et Management
- Coaching





Développement Personnel





Assurance

Informatique

- Gestion des systèmes d'information
- Gestion de projets
- Communication technique
- Bases de données – BI
- Bureautique



Conduite du Dirigeant

- Position, place et rôle du Dirigeant
- les clés de la direction réussie
- Créer une culture d'entreprise
- Délégation réussie
- Les clés d'un leader charismatique
- Les 7 stratégies pour diriger
- Gestion d'une réunion stratégique
- vision commune partagée
- les nouveaux modèles d'organisation
- La relation avec les Organes Syndicaux





Management

Management Commercial

- Définition d'une politique commerciale
- Le plan d'objectif et le tableau de bord
- Management d'une équipe commerciale
- Motivation d'un commercial et gestion de la performance
- Support client dans un help desk
- le recrutement d'un commercial
- connaître ses territoires et les gérer
- développer sa chance
- gestion stratégique du temps commerciale
- préparation d'une campagne commerciale
- le commercial du pitch au closing et relance

Management et Projet

- Ingénierie de projet
- Le suivi de projet
- Le management transversal
- Gestion des délais et management de projet
- La méthodologie de projet
- Story telling et projet
- Mind map et projet

Management

- Managers : Développez votre Leadership en Réunion
- La Communicative : l'Art de Bien Faire Passer ses Messages
- Manager le Changement
- Managers : Développez les Capacités d'Initiative de vos Equipes
- Se Servir de son Intelligence Emotionnelle pour Bien Manager
- Manager avec Enthousiasme au Quotidien
- Développer son Leadership Relationnel
- Développer l'Autonomie de ses Collaborateurs
- Manager et Gérer les Personnalités Difficiles
- Manager en Confiance
- Savoir Gérer les Crises : Management et Communication



- Manager au Service du Client
- Manager une Equipe à Distance
- Savoir Fixer des Objectifs
- Organiser le Travail de son Equipe
- Les Outils du Manager
- Savoir Déléguer
- Motiver et Animer son Equipe de Travail
- Développer son Potentiel de Compétences
- Développer sa Capacité d'Apprendre avec Enthousiasme
- L'Estime de Soi Bien Maîtrisée, Facteur de Progrès Professionnel
- Bien Utiliser son Intelligence Emotionnelle en Situation Professionnelle
- Développer son Efficacité Personnelle dans le Travail : S'Affirmer dans sa Fonction pour Atteindre ses Objectifs
- Développer son Efficacité Personnelle dans le Travail
- Les 7 fondamentaux du manager
- Attitude responsable
- Clés pour le primo manager accédant
- Management et intuition
- Management relationnel
- Gestion du temps et management
- Métaphore et management
- Entretien d'évolution
- Développer l'autonomie de son collaborateur
- Élaborer une charte de son management
- Intelligence émotionnelle et management
- Motiver un collaborateur
- Les bases du recrutement
- Fusion d'équipe
- La conduite d'entretien
- Quel manager suis-je ?
- Fonctionnement interdisciplinaire





Communication

Communication Générale

- Formation Bases de la Communication (générale)
- La communication non violente en situation professionnelle
- Avec la PNL, Observez Différemment, Communiquez Mieux
- PNL et AT, Outils de Communication : Présentation, Comparaison et Applications Pratiques
- Avoir des Relations de Travail Efficaces grâce à l'Analyse Transactionnelle
- Désamorcer et Gérer Violence et Agressivité en Situation Professionnelle
- Pratiquer l'Ecoute Active
- Les Techniques de Communication en Situation de Crise
- Agents de Maîtrise, Développez vos Capacités de Communication
- Bien Communiquer en Réunion
- Bien Communiquer avec son Environnement
- Développer son Aisance au Téléphone
- Développer son Efficacité Commerciale grâce à l'A.T. & à la P.N.L.
- Les Fondamentaux de la Relation Client
- La communication autour de la fonction de DPO

Communication Managériale

- La communication en équipe interdisciplinaire
- Le langage de précision
- Le langage non spécifique ou communication indirecte
- Le langage d'influence
- L'entretien de recadrage
- La médiation
- La gestion des conflits
- L'art du traitement des objections
- L'art de la métaphore en communication

Créativité et Management

- Coaching et créativité, créa-coach
- La stratégie créative de Walt Disney
- Créativité et diagnostic, le modèle SCORE dessiné
- Créativité et management
- Le manager créatif



Coaching

- La spirale POP, processus créatif de transformation
- Accompagnement du changement
- Une vision co-construite et partagée
- Construire de la cohérence
- Cohésion d'équipe
- Croisement des approches en coaching (AT, PNL, Systémique, Créativité,...)
- Alignement des niveaux logiques entre deux personnes
- Le manager-coach



Développement Personnel

- Développer son Potentiel de Compétences
- Développer sa Capacité d'Apprendre avec Enthousiasme
- L'Estime de Soi Bien Maîtrisée, Facteur de Progrès Professionnel
- Bien Utiliser son Intelligence Emotionnelle en Situation Professionnelle
- Développer son Efficacité Personnelle dans le Travail : S'Affirmer dans sa Fonction pour Atteindre ses Objectifs
- Développer son Efficacité Personnelle dans le Travail
- Formation de formateurs en pédagogie active



Assurance

- Formation sur la nouvelle convention MRH - IRSI (Assurances)
- Formation Assurance Bases Gestion de Sinistres MRH
- Formation Assurance Bases RC
- Formation sur les conventions CIDECOP, CIDEPIECOP + recueil FFA
- Bien Analyser une Demande liées à une police d'assurance au Téléphone





Informatique

Gestion des systèmes d'information

- Etre Manager d'un Service Informatique
- Gouvernance du Système d'Information
- Maîtrise des Coûts du Système d'Information
- Conduire un Projet Informatique : la Direction de Projets
- Conduire un Comité de Pilotage avec Efficacité
- Formation RGPD
- Formation DPO

Gestion de projets

- Pilotez un Projet avec Méthode
- Le Cahier des Charges Fonctionnel et Technique : de l'Analyse du Besoin à la Rédaction du Cahier des Charges
- Cahier des Charges et Expression des Besoins
- Maîtrise d'Ouvrage des Projets Informatiques
- Chef de Projet Occasionnel
- Manager les Coûts et les Délais d'un Projet
- Manager des Prestataires Extérieurs dans le Cadre d'un Projet
- Construire et Rédiger le Cahier des Charges d'un Projet
- Chef de Projet : Animez votre Equipe
- Travailler Efficacement avec son Equipe dans le Cadre d'un Projet
- Les Techniques de Conduite de Réunions dans les Projets
- Maîtriser la Communication au Cours de la Vie d'un Projet
- Les Méthodes de Planification, de Contrôle et de Suivi de Projet
- Le Management de Projet
- Le Pilotage Stratégique de Projets

Communication technique

- Support Utilisateurs : Etre Efficace et Bien Communiquer
- Formation des Techniciens à la Relation Client
- Bien Analyser une Demande au Téléphone



Bases de données - BI

- Concevoir une base de données normalisée
- Développement d'une Base de Données avec Microsoft SQL Server 2008 et ultérieur
- Administration d'une Base de Données Microsoft SQL Server 2008 et ultérieur (Les bases)
- Requêtes Transac-SQL avec SQL Server 2008 et ultérieur
- Qlikview : les Bases

Bureautique

- Word : les Bases
- Word : Se Mettre à Niveau sur les Bases
- Word : Perfectionnement
- Word Spécialisation : Fusion et Publipostage
- Excel : les Bases
- Excel : Se Mettre à Niveau sur les Bases
- Excel : Perfectionnement
- Excel Expert : Fonctionnalités Avancées
- Excel VBA : Automatisation des Traitements
- Access : les Bases
- Access Programmation
- Access Perfectionnement : Formulaire et Macros
- Access Perfectionnement : Exploitation des Données
- Access Programmation : Perfectionnement
- Gérer ses Factures et ses Clients avec Access
- VBA : Piloter Outlook, Word, Access et Excel





L'Equipe Pédagogique de RG DIRECTION :

- ☞ **Nathalie BOYE** : PNL, Développement personnel, Créativité, Communication
 - ☞ **Clément BOYE** : PNL, Créativité, Management, conduite du changement, Communication
 - ☞ **Stéphanie GERVAIS** : PNL, Assurance, Communication, Pédagogie
 - ☞ **Rémy GERVAIS** : Informatique, conduite du changement, Management
- ☞ Et bien d'autres formateurs sur demande, en fonction de la spécificité de la formation.

Ce choix d'une équipe importante est destiné à offrir aux stagiaires une meilleure qualité et une diversité des modèles d'enseignements, puisque le formateur a entre autre pour mission de démontrer ce qu'il enseigne par son comportement, sa compétence et sa personnalité.

Pour obtenir des informations complémentaires sur nos produits et pour toutes inscriptions, Contactez Rémy GERVAIS

 : **06.19.55.23.77**

Skype : remy.gervais

OU

 : contact@rgdirection.fr

<http://formations.rgdirection.fr>