



CATALOGUE GÉNÉRAL

2022



Innover pour transcender !



PÉDAGOGIE

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 Thiago)**, 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.

INNOVONS ENSEMBLE

Nous recherchons de nouvelles idées pour permettre à nos clients de pouvoir former chaque jour de façon plus efficace leurs collaborateurs.

Nous avons imaginé une nouvelle formule les **Stages personnalisables**. Il s'agit de stages dont le programme est défini dès le départ mais que nous personnalisons (exemples, mises en situations, jeux et exercices) pour vous et pour lequel, vous choisissez avec nous les dates d'animation. Vous avez ainsi une formation standard adaptée à votre entreprise.

La seule contrainte est de présenter entre quatre et huit collaborateurs à la formation.

Le Prix est fixe et inférieur au coût d'un stage sur-mesure.

Sommaire

MANAGEMENT & COMMUNICATION.....	5
LE STORYTELLING DE VOTRE ENTREPRISE	6
LE STORYTELLING D'UN PROJET	8
LE STORYTELLING, LES FONDAMENTAUX	10
LE TECHNICIEN EN PNL.....	11
(PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)	11
LES FONDAMENTAUX DE LA PNL	13
(PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)	13
PNL, COMMUNICATION EFFICACE ET DIRIGEANTS	15
QUEL MANAGER SUIS-JE ? (CYCLE LONG)	17
STORYTELLING ET LÉGENDE PERSONNELLE	19
CRÉER SON PROJET D'ENTREPRISE (CYCLE LONG)	23
LEADER & CHARISME	25
LES NOUVEAUX MODÈLES D'ORGANISATION	27
POSITION, PLACE ET RÔLE DU LEADER.....	28
ASSERTIVITÉ POUR LES COMMERCIAUX.....	30
FAIRE FACE AUX CLIENTS DIFFICILES ET S'AFFIRMER	31
MANAGERS COMMERCIAUX, DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP.....	32
PERFECTIONNEMENT DES COMMERCIAUX (CYCLE LONG)	33
PRATIQUER L'ÉCOUTE ACTIVE POUR LES COMMERCIAUX	35
DEVENIR MANAGER.....	36
GESTION DU TEMPS ET MANAGEMENT	38
LE MANAGEMENT TRANSVERSAL (CYCLE LONG).....	40
LEADER DE NIVEAU 5 : COACHING PERSONNALISÉ.....	42
MANAGEMENT ET INTUITION	44
MÉTAPHORE ET MANAGEMENT.....	46
PROJET ET GESTION DU TEMPS	48
UNE DIRECTION RÉUSSIE	50
ATTITUDES RESPONSABLES	52
COACHING ET PNL	54
(PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE)	54
ESTIME DE SOI AU TRAVAIL (CYCLE LONG)	56
ESTIME DE SOI DANS LA VIE COURANTE	58
FORMATEUR OCCASIONNEL	60
LA MÉTHODE DES CARTES MENTALES (CYCLE LONG) STRUCTURER ET ORGANISER SES IDÉES SELON LE MODÈLE NEURO-COGNITIF	62
LE PRATICIEN EN PNL (PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)	64
EFFICACITÉ PERSONNELLE & CRÉATIVITÉ	66
TURBOLECTURE (LECTURE ULTRA RAPIDE HYPNOPHOTOGRAPHIQUE).....	67
COACHING ET CRÉATIVITÉ	69
CRÉ'ANIMATEUR (CYCLE LONG)	71
RÉVEILLER SA CRÉATIVITÉ PERSONNELLE.....	73
INFORMATIQUE.....	75
ACCESS : GÉRER SES FACTURES ET SES CLIENTS AVEC ACCESS	76
ACCESS : LES BASES	77

ACCESS : PILOTER OUTLOOK, WORD, ACCESS ET EXCEL EN VBA.....	78
ACCESS PERFECTIONNEMENT : EXPLOITATION DES DONNÉES	79
ACCESS PERFECTIONNEMENT : FORMULAIRES ET MACROS	80
ACCESS PROGRAMMATION	81
ACCESS PROGRAMMATION : PERFECTIONNEMENT.....	82
CAHIER DES CHARGES ET EXPRESSION DES BESOINS	83
CONDUIRE UN PROJET INFORMATIQUE	84
CONDUIRE UN PROJET INFORMATIQUE : LA DIRECTION DE PROJETS.....	85
EXCEL : LES BASES.....	86
EXCEL : PERFECTIONNEMENT	87
EXCEL : SE METTRE À NIVEAU SUR LES BASES	88
EXCEL EXPERT : FONCTIONNALITÉS AVANCÉES	89
EXCEL VBA (EXPLIQUER VBA) :	90
AUTOMATISATION DES TRAITEMENTS	90
GOVERNANCE DU SYSTÈME D'INFORMATION.....	91
MAÎTRISE D'OUVRAGE DES PROJETS INFORMATIQUES	92
SQL SERVER : DÉVELOPPEMENT D'UNE BASE DE DONNÉES AVEC MICROSOFT SQL SERVER.....	93
SQL SERVER : REQUÊTES TRANSAC-SQL.....	94
SUPPORT UTILISATEURS : ETRE EFFICACE ET BIEN COMMUNIQUER	95
WORD : LES BASES.....	96
WORD : SE METTRE À NIVEAU SUR LES BASES DE WORD	97
WORD SPÉCIALISATION : FUSION ET PUBLIPOSTAGE	98
NOUS CONTACTER...	99

Management & Communication

LE STORYTELLING DE VOTRE ENTREPRISE

Tarif par stagiaire : 2 300,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Créer une communication vivante et innovante de votre entreprise
- Clarifier et recentrer la direction de l'activité de votre organisation
- Créer les outils d'une communication interne et externe
- Avoir une approche pour rénover les stratégies de communication
- Inventer, produire de nouveaux contenus pour les supports physiques et numériques

CONTENU :

- J1 et J2 : Il était une fois une entreprise,
 - Storytelling d'une entreprise connue
 - La grande histoire et les petites histoires de son entreprise
 - Le mythe fondateur et les bases du roman de l'entreprise
 - Les composantes de la culture de son entreprise et ligne éditoriale de sa communication
 - Analyses des supports existants et des stratégies de communication passées
 - Recadrage de sa ligne éditoriale
 - Choix de ses slogans, devise et construction d'une histoire à partir de cela (le blason de l'entreprise)
 - L'enracinement dans des valeurs de références initiales et culture implicite
 - Caractérisation des acteurs clés de l'entreprise et des porteurs d'image
 - Choix d'une culture particulière et identification des besoins en communication correspondant
 - Analyse de storytelling réussis et de de storytelling ratés
 - Établissement par les stagiaires d'un cahier des charges d'un storytelling réussi
- J3 et J4 : Méthodologie en mode formation-action
 - Construction d'une histoire que va raconter votre entreprise,
 - projet sens
 - promouvoir son futur
 - Les phases de création - écriture du roman de l'entreprise, (la stratégie du rêve)
 - Rédaction et dessin de la vision de l'entreprise idéale souhaitées, motivantes, fédérant, et épanouissante
 - Clarification des objectifs et résultats concrets recherchés,
 - Buts et ambitions,
 - vision de la place de l'entreprise dans le monde
 - Identification des bénéfices internes et externes,
 - L'origine et les initiateur de l'entreprise, leurs histoire, leurs spécificité, leurs défauts, leurs qualités
 - les bénéficiaire- les clients idéaux / persona masculin –féminin
 - Les acteurs clés ou les héros de l'histoire, leurs caractères, les qualités, leurs défauts, leurs apports
 - Intrigue et suspens u roman et rebondissements
 - Les périodes de vie passées de l'entreprise, présentes et souhaitées dans le futur et structure de l'histoire
 - Choix du dit et du non-dit, du visible et l'invisible
 - Organisation du « A suivre »
 - Principe de rédaction, trucs et astuces
- J5 et J6 : Communiquer à partir du storytelling, comment ?
 - Création de l'histoire de son entreprise et sa légende personnelle associée
 - Création des supports associés : plaquette, affiches, page réseaux sociaux, blog, site, etc...
 - Edition et diffusion d'un roman d'entreprise
 - Création d'un film avec mise en scène et jeu d'acteur
 - Préparation des porteurs d'image, colporteurs et diffuseur de messages /
 - Écriture du pitch
 - La première fois où vous lancez la diffusion du storytelling de l'entreprise
 - Anticipation des réactions et exploitations prévisionnels des retours positifs
 - Prévoir la parade des bad buzz
 - Faire co-construire l'histoire, impliquer toutes les forces vives de l'entreprises : salariés, fournisseurs, clients
 - Décider de la meilleur stratégie de communication : le secret, au grand jour tout azimuth sur les réseaux,

- autres
- On finit par vos histoires / présentation dans un grand show des romans créés par les participants

PUBLICS :

Dirigeants, managers, créateur d'entreprises, chargé de communication et marketing, les créatifs chargés de l'innovation, ...

PREREQUIS :

Souhaiter mettre en place une communication innovante de son entreprise

METHODE PEDAGOGIQUE :

Ce séminaire est construit sur le principe de la formation-action. Chaque participant à un rassembler les informations sur son entreprise à partir d'un guide de recherche d'info remis 1 mois avant le démarrage et retourné 15 jours au plus tard avant le démarrage afin de préparer les conseils de rédaction personnalisés à proposer.

EVALUATIONS :

Chaque participant à rédiger l'histoire de son projet, la mise en scène et la présenter. Chaque production est évaluée en termes d'effets produits et se traduit par des conseils d'amélioration. Chaque stagiaire fait le point précis de ce qu'il a appris et retenu et ce qu'il va utiliser au travers d'un questionnaire

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Stage en 3 sessions étalées sur 3 mois

LE STORYTELLING D'UN PROJET

Tarif par stagiaire : 2 600,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir présenter et communiquer sur un projet ou une entreprise sous la forme d'une histoire
- Acquérir les outils permettant de construire cette histoire de la conception d'un projet à son financement, de l'origine de l'entreprise à son état actuel et sa projection future
- Définir et transcrire les objectifs de son projet à l'aide d'une histoire fondatrice et de l'histoire des étapes clés
- Savoir accorder les valeurs du projet avec celles de l'entreprise et des acteurs du projet

CONTENU :

- J1 : découverte du storytelling
 - On commence par une histoire
 - Des exemples d'histoires et de communication réussie avec le storytelling
 - Storytelling du storytelling
 - La force d'une métaphore et le fonctionnement neurocognitif de l'homme
 - Les leviers de motivations des hommes et leurs utilisations pour rédiger l'histoire°
 - Les exemples de structures les plus connus (le voyage du héros, etc.);
 - Les ressorts de la curiosité
- J2 : Méthodologie en mode formation-action pour écrire l'histoire de son projet :
 - Les phases de création de son écriture, (la stratégie du rêve)
 - Clarification des objectifs, buts et finalité du projet (les niveaux de cohérence)
 - Identification des bénéfices liés à la réussite du projet,
 - L'origine et les initiateurs du projet
 - Les bénéficiaires du projet / « persona » masculin –féminin
 - Le ou les héros de l'histoire,
 - Intrigue et suspens de l'histoire et rebondissements
 - Les étapes du projet et de l'histoire
 - Le dit et le non-dit, le visible et l'invisible
 - La vision du futur motivant du projet
 - Organisation du "A suivre"
 - Principe de rédaction, trucs et astuces
- J3 : Communiquer à partir de l'histoire
 - Mise en scène de l'histoire pour la raconter
 - Préparation vocale et physique
 - Utilisation du storytelling pour construire ou mobiliser le groupe projet
 - Le storytelling pour remotiver
 - La première présentation
 - Faire co-construire l'histoire
 - Raconter l'avancement du projet et les conquêtes déjà faites au travers d'une histoire
 - Choix ou préparation du bon moment et du bon contexte pour raconter l'histoire
 - On finit par une histoire

PUBLICS :

Porteur de projet, manager, chef d'équipe, dirigeant, créateur d'entreprises

PREREQUIS :

Avoir un projet ou une idée de projet à développer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Le séminaire est construit sur le principe de la formation-action. Chaque participant à un projet à mettre en histoire dont il communique l'existence 15 jours avant pour préparer les conseils de rédaction personnalisés à lui proposer.

EVALUATIONS :

Chaque participant à rédiger l'histoire de son projet, la mise en scène et la présenter. Chaque production est évaluée en termes d'effets produits et se traduit par des conseils d'amélioration.

Chaque stagiaire fait le point précis de ce qu'il a appris et retenu et ce qu'il va utiliser au travers d'un questionnaire

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune.

LE STORYTELLING, LES FONDAMENTAUX

Tarif par stagiaire : 2 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Découvrir l'approche du storytelling au-delà de, savoir raconter une histoire
- Maîtrise des composantes, contenus et méthodes du storytelling en entreprise
- Être capable de concevoir son storytelling d'un projet et celui de son entreprise

CONTENU :

- J 1 : le cadre du storytelling
 - Les principes fondamentaux du storytelling et origine du concept
 - Qui utilisent ce modèle, les résultats / Analyse d'exemples connus (Michelle Obama,...)
 - le storytelling, méthode de communication, de marketing, de motivation, de conception de projet
- J 2 : la structure d'une bonne histoire
 - La structure générale d'une histoire
 - Les modèles archétypaux d'une histoire (exemple le voyage du héros...)
 - les personnages de l'histoire / les « personae »
 - Les démarrages et chute d'une histoire
 - Les types de rebondissement
 - Le choix des messages et la finalité de votre histoire
- J3 : Créer son histoire
 - Créer une première histoire d'un projet ou entreprise future
 - Écrire sa légende personnelle
 - identification de ses prochaines histoires à écrire
 - utilisation de la carte mentale pour tracer les contours de l'histoire

PUBLICS :

Manager, Marqueteur, communicant

PREREQUIS :

Avoir un projet ou une entreprise à raconter et mettre en valeur au travers d'une histoire

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre apport méthodologique et du coaching collectif et individualisé
Utilisation de supports vidéo et d'analyse d'articles en mode co-développement
Travail à partir de jeux pédagogiques fait sur mesure pour le groupe
Adaptation des supports et contenus pédagogiques en fonction des données des participants

EVALUATIONS :

Grille d'évaluation en étoile en fin de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 12 personnes maximum

LE TECHNICIEN EN PNL (PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)

Tarif par stagiaire : 4 000,00€ht

Dates et lieux : 6 Jours (42 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Les présupposés de la communication efficiente et caractéristiques des très bons communicants
- Développer sa communication sensorielle
- Acquérir des outils pour entendre avec précision la structure du langage et se faire comprendre, (méta modèle ou modèle de précision du langage)
- Maitriser la stratégie d'objectif
- Apprendre à recadrer avec élégance les jugements, généralisation abusives et les déformations du langage
- Apprendre à découvrir et définir des stratégies de succès et générer de nouveaux comportements
- Apprendre à se mettre à la place de l'autre et changer de point de vue (relation partenaire)

CONTENU :

- 1. Rappel Origine, fondement et présupposés de l'approche neuro linguistique de la communication
- 2. Rappel des fondamentaux de la communication de la communication efficace en PNL
 - Rappel des fondamentaux (le rapport, la sécurité mutuelle, la synchronisation, reformulation, calibration, les orientations)
 - Utilisation des cinq sens / action sur les systèmes de représentations
 - Les sous modalités de l'expérience sensorielle
- 3. Comprendre les mécanismes du cerveau
 - Notion de conscient et d'inconscient
 - Les modèles de compréhension du cerveau
 - Rôle et logique du cerveau biologique
 - Apport des neurosciences
- 4. Maitrise du langage
 - Échanger des informations claires et précises / savoir-faire préciser
 - Les catégories du langage et le « méta modèle » (modèle de précision du langage)
 - Savoir poser les bonnes questions et répondre sur mesure critères
- 5. Traiter les objections, oppositions, reproches avec le langage
 - Le principe du recadrage de sens et de contexte
 - Le feedback sandwich
 - Le recadrage en une phrase
- 6. Gestion des émotions
 - Gérer ses émotions et choisir l'état interne le plus approprié à un moment donné (ancrage et auto ancrage)
 - Créer à volonté des états « ressource »
 - Savoir désactiver des émotions gênantes, (désactivation)
 - Savoir se dissocier des souvenirs désagréables (dissociation simple)
- 7. Apprendre à se fixer des objectifs
 - Les critères d'un objectif Bonne formulation précis et réalistes
 - Raisonnement logique du cerveau inconscient
 - Méthodologie des questions spécifiques qui correspondent à ce raisonnement logique
- 8. Les étapes du changement et résolution de problèmes
 - Les niveaux logiques de l'expérience de DILTS
 - Les principes du changement
- 9. Modifier des comportements gênants ou mettre en place de nouveaux comportements
 - Désactivation
 - Générateur de comportements nouveaux
 - Changement de comportement en 5 étapes
 - Programmation de la réussite
- 10. Place et rôle des croyances
 - Les croyances (définition et caractéristiques, lexique, postulats)
 - Les croyances fondamentales
 - Schéma de la formation des croyances et des comportements rigides
- 11. Prendre en compte le modèle du monde de l'autre et développer sa flexibilité
 - Les positions de perception

- Améliorer sa relation à l'autre avec les et positions de perception

PUBLICS :

Collaborateurs, manager et non professionnel

PREREQUIS :

Avoir suivi le stage " Les fondamentaux de la PNL"

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques et une approche systémique de l'être humain. Le séminaire propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes avec des jeux de rôles et feedbacks en fonction des apprentissages

EVALUATIONS :

Questionnaire d'autoévaluation et test de capacités en situation d'accompagnement en fin de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 12 personnes minimum

LES FONDAMENTAUX DE LA PNL (PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)

Tarif par stagiaire : 2 800,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Comprendre la structure d'une expérience et le modèle du changement
- Savoir créer les conditions pour obtenir une communication efficace et sécurisante
- Pouvoir écouter, entendre, comprendre le fonctionnement des autres et se faire comprendre,
- Apprendre à se mettre en état de ressource
- Savoir définir un objectif atteignable
- Comprendre le modèle et intégrer l'approche de la PNL

CONTENU :

- Première journée : Les fondements d'une communication interpersonnelle efficace
 - la structure d'une expérience (index de computation)
 - Perception et place des cinq sens
 - Aperçu des systèmes de représentation (apprendre à se connaître et repérer les différences de l'autre)
 - Notion de modèle du monde
 - la communication sensorielle
 - L'index de computation selon la PNL et schéma de la communication
 - les principes fondateurs de la PNL (les postulats)
- Seconde journée : Acquérir les techniques de base de la communication efficace
 - Création d'un rapport de confiance et de sécurité mutuelle
 - Maîtrise de la synchronisation,
 - Développement du sens de l'observation (calibration des émotions, les mouvements oculaires)
 - Place du contexte
 - Reformulation et écoute active
 - Déformation et interprétation du langage /La boussole du langage
- Troisième journée : se mettre dans un état ressource
 - Distinction entre les émotions aidantes et les émotions non appropriées
 - Choix de ses émotions et l'état interne approprié à une situation selon le contexte
 - Techniques d'auto ancrage
 - Création des états « ressource » / le cercle d'excellence
- Quatrième journée : Se fixer des objectifs
 - Les critères d'un objectif bien formulés précis et réaliste
 - Langage, raisonnement et logique du cerveau inconscient
 - Détermination d'un objectif en huit questions
 - Notion d'écologie
 - Autoévaluation / utilisation du swot

PUBLICS :

Manager, collaborateurs et non professionnels

PREREQUIS :

Avoir besoin d'améliorer sa communication avec les autres et avec soi

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques et une approche systémique de l'être humain. Le séminaire propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes avec des jeux de rôles et feedbacks en fonction des apprentissages

EVALUATIONS :

Grille en étoile pour une autoévaluation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

PNL, COMMUNICATION EFFICACE ET DIRIGEANTS

Tarif par stagiaire : 4 600,00€ht

Dates et lieux : 4 Jour (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Passer du paradigme Expression à celui de la Communication
- Développer ses capacités de synchronisation, observation, écoute et reformulation
- Apprendre à repérer ses stratégies personnelles de communication
- Savoir décrypter et utiliser les modèles de communication de son interlocuteur
- Être capable d'entendre et décoder les structures du langage
- Gérer ses états émotionnels et comportements dans une interaction

CONTENU :

- Jour 1
 - Différence entre s'exprimer et communiquer pour un dirigeant
 - Le schéma de la communication
 - La place de l'objectif dans la communication
 - La sécurité comme base de l'efficacité
 - importance du contexte et spécificité de la relation dirigeant / collaborateurs
 - Établissement et maintien d'un rapport sécurisant,
 - L'art d'observer et de tenir compte du feedback, la calibration
 - Écoute et reformulation
 - Le comportement comme un langage
- Jour 2
 - La perception et la communication
 - Canaux sensoriels et systèmes de représentation
 - Les mouvements oculaires pour comprendre les processus de pensée
 - Utilisation du langage sensoriel
 - Chacun sa stratégie de communication
 - Les structures mentales influençant la communication/ les niveaux de logique
 - Capacité à influencer et place spécifique des valeurs, critères et croyances
 - Les métas programmes et notion de modèle du monde
- Jour 3
 - Les niveaux conscients inconscients de la communication et le langage
 - La structure emboîtée des langues et les niveaux de logiques de Bateson
 - Le méta modèle, modèle de précision du langage
 - Maîtrise du questionnement pour recadrer les déformations du langage
 - Décryptage des structures du langage dans l'écrit, les échanges courant
 - Lien entre langage et comportement
- Jour 4
 - Place des émotions dans le traitement de l'information
 - Prendre du recul émotionnelle et ou se dissocier des émotions limitantes
 - S'associer aux émotions ressources
 - Comportement et émotions
 - Installer un état ressources permanent, ancrage et auto ancrage
 - Désactiver un état limitant
 - Programmer un comportement aidant à partir des émotions (préparation d'entretien)
 - Intégration maîtrise du langage, comportement et gestion de ses émotions

PUBLICS :

Chef d'entreprise, dirigeant, manager en fonction
Futur manager en phase préparatoire

PREREQUIS :

Avoir une expérience de management et de conduite de la relation
Être en projet de devenir manager ou de création d'entreprise

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation de jeux pédagogiques / deux personnes jusqu'à 5 personnes
Visionnage critique de sujets vidéo
Co-construction à partir des situations concrètes apportées par les participants
Apports théoriques et exercices

EVALUATIONS :

Recueil des besoins et attentes par écrit ainsi que la description de situation de communication à travailler envoyés 15 jours avant le démarrage du stage et reprise des éléments de ce recueil en fin de parcours pour évaluer l'évolution et définir un plan d'action personnalisé.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Ce parcours s'appuie sur des situations concrètes amenées par les participants communiquées 15 jours avant le démarrage du parcours

QUEL MANAGER SUIS-JE ? (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 8 400,00€ht

Dates et lieux : 8 Jours (56 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaitre ses forces et ses faiblesses
- Prendre conscience de son style de management
- Identifier ses différentes modes de fonctionnement relationnel, mental, créatif, émotionnel
- Établir un chemin et programme d'évolution vers l'excellence

CONTENU :

- Jour 1 et 2
 - Identification de ses forces et faiblesses
 - Tour d'horizons des modèles d'organisations et de management
 - Son style de manager et le « management situationnel »
 - Management évolutif et adaptatif
 - Analyse de contexte
- Jour 3 et 4
 - Découverte de son profil psychologique avec le MBTI
 - Utilisation en management
 - Connaissances de ses stratégies de motivation avec le « Labprofil »
 - Connaissance des motivations de ses équipiers
 - Son mode de prise de décision avec les attitudes de porter
- Jour 5 et 6
 - Connaissance de son quotient émotionnel
 - Conséquence sur le management
 - Son profil de créatif (« forsigth ») et ses préférences de fonctionnement créatif (« creativeprofiler »)
 - Repérage des profils de ses collaborateurs et ajustement des fonctions
- Jour 7 et 8
 - Son profil de communicant avec la « processcom »
 - Adaptation de sa façon de communiquer selon son interlocuteur
 - Composantes du modèle du monde de l'autre
 - Revenir aux fondamentaux, langage sensoriel,
 - management par la question et la contractualisation,
 - plan d'évolution personnalisée

PUBLICS :

Dirigeant, chef d'entreprise et top manager

PREREQUIS :

Être en activité en tant que dirigeant ou en passe de le devenir (avoir un projet)

METHODE PEDAGOGIQUE :

Cette formation est basée sur le fait de faire passer aux participants plusieurs tests pour avoir une compréhension de leurs complexités à 360 degrés et relativiser leurs connaissances de leurs collaborateurs. Le prix du test est inclus dans le montant du stage par stagiaires

Les questionnaires sont envoyés 20 jours avant le démarrage de la formation

EVALUATIONS :

Questionnaire bilan sur ce que les stagiaires connaissent d'eux et ce qu'ils ont découvert

Élaboration d'un plan d'évolution personnelle

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 12 personnes maximum

STORYTELLING ET LÉGENDE PERSONNELLE

Tarif par stagiaire : 2 600,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir présenter et communiquer sur soi et se mettre en valeur au travers d'une histoire
- Acquérir les outils permettant de transformer le déroulement de sa vie en une histoire légendaire
- Définir et transcrire les objectifs de vie à l'aide d'une histoire fondatrice avec des étapes clefs passées, présentes et futures
- Savoir mettre en scène dans sa légende les valeurs que l'on veut défendre

CONTENU :

La légende du formateur/ On commence par une histoire
Des exemples De légendes personnelles utilisées en branding
Le besoin d'histoire et de légende depuis l'origine des hommes
À quelle partie du cerveau s'adresse une histoire
Qu'est-ce qui motivera vos interlocuteurs dans votre histoire, l'identification
Exemples de structures de légendes personnelles les plus connus (le voyage du héros, etc.);
Les ressorts de la curiosité
Méthodologie en mode formation-action pour écrire l'histoire de son projet :

- Qui suis-je, qui je rêve de devenir
- Mes objectifs, buts, mes valeurs et le sens que je veux donner à ma vie (les niveaux de cohérence)
- Ma boussole : dons/talents, expériences/réalisations, passions/projets, critères fond/forme
- Identification des bénéfices liés à la réussite de sa vie,
- Les phases de ma vie de l'origine à aujourd'hui
- Histoire émotionnelle : les accidents de vie, les victoires, les fiertés, les originalités- singularités
- Ma vie c'est comme l'histoire de (choix d'un héros ou personnage imaginaire, une sorte de...)
- La persona de moi héros,
- Intrigue et suspens de l'histoire et rebondissements
- Les étapes de l'histoire
- Le dit et le non-dit, le visible et l'invisible
- La vision du futur motivante du projet personnel
- Organisation du "À suivre", je vais vers où

Principe de rédaction, trucs et astuces

- Le style
- Verbe d'action
- Allégories et métaphores
- Les démarrages de phrases

Communiquer à partir de ma légende

- Mise en scène de mon histoire pour la raconter ou en faire une stratégie de communication
- Préparation vocale et physique
- Utilisation de mon histoire ou partie de mon histoire pour captiver mon auditoire
- Utilisation de ma légende personnelle pour vendre un projet
- Mon storytelling pour fédérer
- La première présentation, mon premier waouh
- Faire raconter mon histoire
- Faire disséminer ma légende par d'autres
- Raconter l'avancement ma vie et de mon projet de vie et les conquêtes déjà faites au travers de mon histoire
- Savoir utiliser à bon escient ma légende personnelle

On finit par une histoire et un happy end

PUBLICS :

Tous ceux qui veulent développer leurs notoriétés
Étudiants en fin de cycle d'études
Tous porteur de projet, chefs d'entreprise, créateur de start-up

PREREQUIS :

Avoir un projet à développer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Ce séminaire est construit sur le principe de la formation-action. Chaque participant à un rassembler les informations sur sa vie dans un livret remis 1 mois avant le démarrage et retourné 15 jours au plus tard avant le démarrage à mettre en afin de préparer les conseils de rédaction personnalisés à lui proposer.

EVALUATIONS :

Chaque participant a rédigé l'histoire de vie, la mise en scène et la présenter. Chaque production est évaluée en termes d'effets produits et se traduit par des conseils d'amélioration.
Chaque stagiaire fait le point précis de ce qu'il a appris et retenu et ce qu'il va utiliser au travers d'un questionnaire

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

CRÉER ET ANIMER LA CULTURE DE L'ENTREPRISE

TARIF PAR STAGIAIRE : 4 000,00€HT

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir décrire les composantes de la culture de son entreprise
- Être capable d'évaluer l'état de fluidité de la culture de son entreprise
- Savoir conduire une évolution ou un changement de culture
- Acquérir des outils et méthodes pour animer la culture d'entreprise
- Savoir anticiper les crises d'identité culturelle d'une entreprise et/ ou savoir les gérer

CONTENU :

- J1 : la culture d'entreprise comme fondation
 - Les composantes de la culture d'entreprise
 - Le mythe fondateur d'une entreprise et identité de l'entreprise
 - Impact de la personnalité de son créateur
 - Les modèles existants de culture d'entreprise, de structuration et de fonctionnement
 - La conception biodynamique de la culture d'entreprise et de son fonctionnement
 - Culture et contexte lien organique
- J2 : Alignement et désalignement
 - Anamnèse de la culture de votre entreprise
 - Les niveaux de logique de l'entreprise
 - Alignement : culture/structure/stratégie
 - Place des valeurs, critères et croyances, fondatrices de l'entreprise
 - Poids des habitudes, pratiques et héritages du passé
 - Impact des choix de gouvernance et modèle managérial
 - Le poids de l'intention
- J3 : Diagnostic et plan d'action
 - Diagnostic du besoin de changer de culture ou non/ adéquation avec l'environnement
 - Les indicateurs de bons fonctionnement et élaboration d'un tableau de bord
 - Les signaux forts et signaux faibles de disfonctionnement et pesanteur
 - Pour quoi changer de culture / recalage sur les évolutions temporaires
 - Les étapes d'un changement de culture et mise en place d'un plan d'évolution de la culture
 - Les points de vigilance pour conduire le changement et risques à prévenir
 - Entraîner et faire adhérer plutôt d'imposer, affaire de sécurité et de durabilité
- J4 : l'animation de la culture d'entreprise
 - Les modèles d'animation (partage ou co-construction de la vision, auto-organisation, co-développement etc...)
 - Les compétences de l'animateur / savoir faire adhérer
 - Les outils de l'animateur : jeux, co-projet, cercle de création, etc...
 - On commence par la cohésion et la fédération autour des valeurs et vision
 - Exercices pratiques d'animation / Utilisation des jeux et de l'interaction
 - Rappels des fondamentaux de la relation, base de l'animation réussie
- J5 : Prévention des risques de dégradation de la culture de l'entreprise
 - Les crises d'identité culturelle d'une entreprise
 - origine de ses crises pour les prévenir
 - les degrés de maturité / la spirale dynamique comme outils de diagnostic et recadrage
 - La médiation collective
 - La révision des fondations de l'entreprise de sa finalité au contexte et environnement
 - La prévention par l'entretien de la vitalité culturelle

PUBLICS :

Dirigeant d'entreprise, manager

PREREQUIS :

Manager et chef d'entreprise garant de la bonne vitalité de la culture de leur entreprise

METHODE PEDAGOGIQUE :

Nous appuyons sur les connaissances en inter culturalité, dynamique de groupe et fonctionnement neurocognitif des personnes et des groupes nous travaillons avec des jeux pédagogique, et les stagiaires appliques les concepts et outils à leurs entreprises en directe

EVALUATIONS :

Evaluation à chaud avec une grille en étoile
Chaque stagiaire établi un plan d'évolution des changements de cultures qu'ils ont identifié

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 10 personnes

CRÉER SON PROJET D'ENTREPRISE (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 10 000,00€ht

Dates et lieux : 20 Jours (140 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Avoir une représentation complète et opérationnelle d'une Société de la phase avant création à celles du développement et de l'atteinte du point d'équilibre et rentabilité.
- Comprendre qu'une société est un système complexe à concevoir et à mener sur les divers plans :
 - Vision moyen et long terme
 - Composition du Capital /actionnariat
 - Juridique
 - Comptable et financier
 - Réglementaire et gestion des normes
 - Marketing et communication
 - Gestion de la production
 - Commercial

CONTENU :

- 1) Clarification du projet : 3 jours
 - L'origine du projet et idée de départ
 - La vision
 - Le marché
 - Le choix de dimensionnement / loi de Fibonacci appliquée
 - Cadrage des objectifs
 - Diagnostic des besoins (production, fonction, investissement, logistiques, gestion,...)
 - Présentation de l'équipe, analyse de sa complémentarité
 - Forces et faiblesses du porteur et de l'équipe
 - Plan d'action
- 2) Le juridique 2 jours
 - Choix du statut des sociétés, inventaires et analyse de l'opportunité de chacun statut
 - Rédaction des statuts
 - La gestion juridique d'une société, ce qu'il faut anticiper
 - Les implications du juridiques sur les autres aspects : marketing, communication, commercial, ...
 - Gestion RH...
- 3) L'offre : 3 jours
 - Reformulation de la vision et du projet
 - Le business modèle
 - L'approche Marketing liée aux produits et services proposés
 - Plaque
 - Flyer
 - Site Internet
 - Réseaux sociaux
 - Mailing et emailing
- 4) Gestion commercial : 2 jours
 - Définition stratégie et action commerciale
 - Les étapes de la vente, les compétences associées et les outils
 - Les techniques et training de vente
 - Le storytelling, l'argumentaire et la communication propre à la vente
 - L'anticipation des objections
- 5) Droit des contrats : 2 jours
 - Contrats commerciaux
 - Autres contrats l'élaboration de contrats avec des partenaires commerciaux
 - La RGPD
- 6) Gestion du personnel : 4 jours

Politique et méthodes de recrutement :

- Réseau relationnel, recommandations choisies
- Annonces
- Via le out- placement ou via un pré-recrutement utilisant l'intérim
- Utilisation des chasseurs de têtes et ou cabinet de recrutement
- Gestion concrète des hommes sur le terrain

Management en Z

- Miser sur l'autonomie
- Augmenter la pression
- Alléger la pression

La motivation et les récompenses

Poser des cadres clairs

Les recadrages

Gestion spécifiques des commerciaux

Définition d'une stratégie d'objectif

Concevoir l'intéressement évolutif

Challenger

7) Suivi et ajustement du projet sur le plan commerciale 4 X1 jour

Analyse de situation

Résolution de problème / recherche de solution

Accompagnement personnalisé

PUBLICS :

Porteur de projet et créateur d'entreprise

PREREQUIS :

Avoir un projet concret ou avoir à créer dans les trois mois suivants le début de la formation

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation en mode formation/action réalisé à partir de l'accompagnement concret des stagiaires sur leurs propres projets

EVALUATIONS :

Grille en Etoile d'évaluation du niveau de satisfaction

Questionnaire d'évaluation des degrés de satisfaction des attentes

Contrôle des acquisitions stagiaires par QCM et Quiz

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Formation action étalée sur 10 mois (hors vacances)

LEADER & CHARISME

Tarif par stagiaire : 7 000,00€ht

Dates et lieux : 14 Jour (98 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Identifier ou révéler ses capacités naturelles de leader
- Intégrer les points clés du développement de son leadership en entreprise
- Agir sur soi et transformer ses attitudes et comportements
- Acquérir les outils pour devenir un leader dans sa vie

CONTENU :

1-Se connaître soi-même (2 jours)

- Vision de son contexte personne/ identification besoins et attentes
- État de son charisme / questionnaire d'évaluation
- le charisme une attitude, une position mentale et émotionnelle, un comportement
- Les structures de sa personnalité et celle des champions
- Les caractéristiques du fonctionnement mental
- Place des valeurs et des critères
- les trois piliers de l'assurance (confiance, estime de soi et sécurité intérieure)
- Les états du moi et les drivers
- Ses attitudes face à la prise de décision
- Son style de management

2.- Communiquer (2 jours)

- Les fondements de la communication
- Le modèle des grands communicants
- Établir, maintenir et conduire une relation de sécurité et de confiance
- Communiquer avec un objectif clair concret et précis
- Construire une vision partagée porteuse de sens
- Observation, écoute, reformulation et empathie
- Faire passer un message avec élégance
- Prise en compte du contexte de son interlocuteur
- Être en état de ressources et le transmettre
- Utiliser sa voix pour impacter

3.- Avoir une vision pragmatique (2 jours)

- Place d la vision dans le charisme
- Les niveaux de logique de l'expérience et trouver son alignement
- Le processus du rêve / de la vision au projet
- Scénarisation des modes de réalisation / plan d'action
- Les stratégies de ressources
- Communiquer sa vision / utilisation des trois canaux sensoriels
- Affirmation de soi par la voix, par le corps, par la pensée

4.- Connaître sa fonction (2 jours)

- La description de fonction
- clarifier les fonctions de membres de son équipe
- établir les feuilles de route
- Les outils de pilotage : (indicateurs de performance, tableaux de bord, budgets)
- Les outils et modèles de management
- Les outils du négociateur et du vendeur au service du manager

5.- Reconnaître et développer ses qualités de leader (2 jours)

- Les caractéristiques du comportement du leader
- Flexibilité et réactivité
- Rapidité et pondération
- Disponibilité et exigence
- Les composantes du charisme (attitude, posture, image et reflet, etc.)
- La responsabilité du leader
- Leader de niveau 5 ou générer et gérer l'abondance

6.- Coacher les collaborateurs (2 jours)

- Les compétences et caractéristiques du manager coach
- La position de coach accompagnateur
- Les outils du coach
- Motivation extrinsèque et motivation intrinsèque
- Les signes de reconnaissance
- Savoir fédérer autour d'un objectif
- L'orientation solution (voir ce qui est positif et le valoriser)
- Le feed-back, la nourriture des champions
- Évaluer et motiver : la forme de la restitution

7.- Savoir se positionner (2 jours)

- Maîtrise de ses états émotionnels
- Prise en compte des émotions
- Développer son empathie
- La distanciation
- Les techniques de prises de recul
- La relation contractuelle et gestion des limites
- Assertivité /Savoir dire non avec charisme

PUBLICS :

Futur chef d'entreprise, dirigeant et / ou en activité
Manager en poste ou en devenir

PREREQUIS :

Être en situation actuelle ou future de leadership
Avoir un projet encours ou future

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation de jeux pédagogiques / deux personnes jusqu'à 5 personnes
Visionnage critique de sujets vidéo
Co-construction à partir des situations concrètes apportées par les participants
Apports théoriques et exercice de réflexion individuel accompagné

EVALUATIONS :

Recueil des besoins et attentes par écrit ainsi que la description de situations dans lesquelles le charisme serait utile, envoyés 15 jours avant le démarrage du stage et reprise des éléments de ce recueil en fin de parcours pour évaluer l'évolution et définir un plan d'action personnalisé

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Ce parcours s'appuie sur des situations concrètes amenées par les participants communiquées 15 jours avant le démarrage du parcours

LES NOUVEAUX MODÈLES D'ORGANISATION

Tarif par stagiaire : 2 800,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtrise des modèles connus de conception, gouvernance et organisation des entreprises
- Découvrir les nouvelles modèles de gouvernance des entreprises
- Explorer les nouveaux paradigmes des entreprises libérées, holocratique, sociocratique

CONTENU :

- Inventaire des modèles connus par les participants
- Rapide tour historique des modèles d'organisation et gouvernance des entreprises
- La théorie des organisations de Minx et de leurs évolutions
- Les révolutions technologiques et leurs impacts
- Les nouveaux modèles : entreprises libérées, halocratique, sociocratique
- Les principes, conséquences, bénéfices de l'holocratie
- Les principes, conséquences, bénéfices de la sociocratie
- Travail à partir des apports de Frédéric Laloux

PUBLICS :

Chefs d'entreprise en exercice

PREREQUIS :

Avoir la volonté de transformer son entreprise selon les nouveaux modèles d'organisation

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre de l'apport méthodologique et du coaching collectif et individualisé
Utilisation de supports vidéo et d'analyse d'articles en mode co-développement
Travail à partir de jeux pédagogiques fait sur mesure pour le groupe
Adaptation des supports et contenus pédagogiques en fonction des données, contextes et natures des entreprises des participants

EVALUATIONS :

Diagramme en étoile

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 10 personnes

POSITION, PLACE ET RÔLE DU LEADER

Tarif par stagiaire : 5 200,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Faire le point sur sa position, attitudes et comportement de leader
- Développer de nouveaux repères et / ou élargir ses perceptions et compréhensions du leadership

CONTENU :

Jour 1 : le leader visionnaire, fédérateur

- Auto évaluation de son niveau de leadership et de sa maîtrise de ce recouvre la notion de leader
- Vision des participants et autoévaluation de leurs niveaux de leadership
- Le porteur de la vision de l'organisation et de son évolution à long terme
- Utilisation de la prospective pour avoir une longueur d'avance interne externe
- Stratégies partant d'une finalité et de valeurs fondatrices
- Définition d'un cap, d'étapes et de résultats chiffrables et qualitatifs
- Construction et entretien de la cohésion autour d'un projet fort

Jour 2 : L'attitude des leaders

- Pensée et langage orienté construction, futur, action, bénéfique pour tous
- Attitude : enthousiasme et évaluation positive des situations tournée vers le succès
- Entretien conscient de son autorité naturelle et son charisme
- Recherche d'augmentation de ses propres performances
- Remise en cause personnelle structurée et avec assurance
- Fonctionnement à l'intuition calibrée et maîtrisée
- Agilité dans les difficultés et turbulence / prise de décision rapide,
- Maîtrise de ses cinq sens : observation fine, écoute et observation des modulations

Jour 3 : le leader est conscient de son impact

- Modèle inspirant de courage,
- Champion reconnu en force mentale et ténacité face et dans les épreuves
- Adeptes du calme et sérénité en toutes circonstances et à la commande
- Ambition consciente et affirmée
- Gratitude exprimée pour ses collaborateurs
- En position d'observateur de lui-même, des autres comme du système et des processus
- Gestionnaire et utilisateur habile de ses émotions et sensations corporelles pour évaluer
- La formation permanente et l'accompagnement comme élément de la culture d'entreprise

Jour 4 : le leader est un manager libéré

- Management sur la base de proposition et de questions
- Pratiquer le faire adhérer au cap et à la finalité plus qu'imposer
- Expression libérée par une attitude sans jugement
- Création d'un cadre donnant un cadre sécurisant aux initiatives
- Fondation des actions sur la motivation et l'implication de chacun
- Maîtrise de l'art de donner des strokes positifs / valorisation des succès, initiatives et erreurs
- Développement d'une culture de la bienveillance et de la bienveillance

Jour 5 : le leader est un animateur

- En capacité de transmettre et fédérer tous les collaborateurs, fournisseurs et clients autour de l'orientation choisie
- Compétence à se relier à ses ressources et aider les autres à le faire
- Maître dans l'art de mettre en lien personnes et niveaux de fonctionnement de l'organisation
- Management sur la base d'une délégation autorégulée
- Définition des processus et indicateurs d'auto vérification du bon déroulement des tâches
- l'art de vendre et storyteller ses idées comme celles de ses collaborateurs
- Maîtrise du langage d'influence
- Co-animation des changements viraux de la culture d'entreprise
- Mesure de ses écarts/ bilan évaluation des effets immédiats de la formation
- Définition d'un programme de transformation à trois niveaux personnel, managériale, leadership

PUBLICS :

Dirigeant, manager, chef d'entreprise en activité ou en projet

PREREQUIS :

Être en position de leader au sein d'une organisation ou en passe de le devenir

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre de l'apport méthodologique et du coaching collectif et individualisé

Utilisation de supports vidéo et d'analyse d'articles en mode co-développement

Travail à partir de jeux pédagogiques fait sur mesure pour le groupe

Adaptation des supports et contenus pédagogiques en fonction des données, contextes et natures des entreprises des participants

EVALUATIONS :

Recueil des besoins et attentes par écrit ainsi que la description de situation de communication à travailler envoyés 15 jours avant le démarrage du stage et reprise des éléments de ce recueil en fin de parcours pour évaluer l'évolution et définir un plan d'action personnalisé.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 12 personnes maximum

ASSERTIVITÉ POUR LES COMMERCIAUX

Tarif par stagiaire : 2 620,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaître les fondamentaux du fonctionnement assertif
- Exploiter les tactiques efficaces de l'assertivité dans les relations commerciales
- Développer son charisme et son affirmation de soi face aux clients difficiles

CONTENU :

- Les bases fondamentales de l'Assertivité
- Prendre conscience de votre profil et de votre niveau d'Assertivité (affirmation de soi)
- Caractérisation des contextes de conflits les plus fréquents
- Gestion de ses émotions,
- Accueil et gestion de l'émotion de l'autre
- Décrypter les ruses clients (vrai ou faux conflits)
- Gestion des situations difficiles face au client
- Savoir reconnaître les erreurs et les utiliser
- Surpasser et exploiter les conflits avec les clients

PUBLICS :

Commerciaux front office et back office

PREREQUIS :

Avoir des contextes de relations commerciales à gérer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation des contextes rencontrés par les stagiaires, jeux de rôles, décryptage de films

EVALUATIONS :

Mise en situation et autoévaluation des progrès

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

12 personnes maximum

FAIRE FACE AUX CLIENTS DIFFICILES ET S'AFFIRMER

Tarif par stagiaire : 3 700,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Se connaître pour mieux se maîtriser
- Développer ses capacités à être assertif
- Acquérir les techniques de résolution de conflits pour s'affirmer
- S'entraîner de façon intensive en négociation pour transformer les méthodes en réflexes naturels

CONTENU :

Mieux se connaître pour mieux maîtriser

- évaluer sa résistance à la pression et aux conflits
- connaître ses craintes face aux conflits Anticipation d'une négociation délicate
- Préparation de la négociation, scénarisation, gestion de ses états
- définition de son cadre de limites
- prévision des objections et réactions de ses interlocuteurs
- Simulation de négociation sans conflit et conflictuel

Gestion des situations conflictuelles

- Faire face aux conflits et aux critiques
- Gestion de ses émotions et de son stress
- Savoir négocier pour obtenir un compromis
- Apprendre à refuser sans perdre un client
- savoir perdre pour gagner plus tard
- Savoir garder la porte ouverte

Entraînement intensif

PUBLICS :

Commerciaux front office et back office

PREREQUIS :

Avoir des situations conflictuelles à gérer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation de film pour analyser des situations mal gérées et des négociations réussies

Travail à partir des contextes concrets vécus par les stagiaires identifiées à l'aide d'un questionnaire préalablement envoyé et entraînement avec des situations-jeux de rôles

EVALUATIONS :

Questionnaire de fin de session

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Stage ouvert à 10 personnes maximum

MANAGERS COMMERCIAUX, DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP

Tarif par stagiaire : 2 740,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaître le niveau de son leadership
- Prendre conscience de son style de Management
- Développer vos capacités relationnelles et motivationnelles dans votre Management commercial

CONTENU :

Identification de son style de management
Identification des contextes des stagiaires et besoin de développement de capacité à entraîner
Développement de son Leadership et son charisme
Les composantes et niveaux de leadership
Auto-évaluation de son degré de leadership et identification des points de progrès
Point sur la maîtrise des principales composantes du Management et place du leadership :
La gestion des relations et congruence
La motivation
La tenue du cap et le contrôle des objectifs
L'animation d'une équipe Exercice pour développer son leadership
Garder votre Leadership en situation de crise
Auto évaluation et établissement d'un plan de développement de son leadership

PUBLICS :

Manager commerciaux débutant exclusivement

PREREQUIS :

Être en poste de management de commerciaux

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation de test pour identifier son style de management, décodage de séquence de film pour caractériser les composantes du leadership. Jeux de rôle à partir de situation de management courant et mise en situation à partir des contextes apportés et vécus par les stagiaires

EVALUATIONS :

Établissement d'un programme de développement de son leadership

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 8 personnes maximum

PERFECTIONNEMENT DES COMMERCIAUX (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 7 070,00€ht

Dates et lieux : 12 Jours (84 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser des outils (PNL et AT) pour être encore plus performant
- Connaître et maîtriser les techniques des acheteurs.
- Maîtriser la négociation Grands Comptes
- Gérer efficacement votre temps et vos priorités

CONTENU :

Module 1 : Faire la différence par la maîtrise de soi - Anticipation de la négociation

- Création d'un climat de confiance, sécurité et sympathie avec le client
- Détermination du cadre de la négociation
- Formulation d'une proposition à partir d'un objectif préétabli
- Développer votre esprit de coopération et votre adaptabilité avec l'AT et la PNL

Module 2 : Déjouer les pièges des Acheteurs

- Connaissance de la logique acheteur
- Connaissances des objections possibles et ruses clients
- Scénarisation des possibles
- Déroulement de l'entretien du premier contact visuel à la conclusion
- Débloquent les situations difficiles pour conclure avec succès
- Gérer votre stress

Module 3 : Négocier avec les Grands Comptes

- Maîtrise de la logique des grands comptes
- Connaissances des techniques de déstabilisation
- Savoir gérer l'attente, la frustration et les mises à l'épreuve
- Négocier en face à face
- Préparer l'avenir

Module 4 : Gérer votre Temps pour Améliorer votre Efficacité Commerciale

- Les phases d'une négociation dans le temps
- Gérer stratégiquement votre Temps et vos Priorités
- Optimiser votre capacité organisationnelle
- Les secrets et outils pour gérer efficacement votre Temps
- Résistance à la pression du temps

PUBLICS :

Négociateur, commerciaux et manager commercial

PREREQUIS :

Avoir des situations de négociations commerciales à gérer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Nombreuses mise en situation de négociation avec débriefing, travail en trinôme et démonstration

EVALUATIONS :

Identification des situations et évaluation à l'aide d'un questionnaire de son degré de maîtrise des situations de négociation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Cycle étalé sur 4 mois en groupe de 12 personnes maxi

PRATIQUER L'ECOUTE ACTIVE POUR LES COMMERCIAUX

Tarif par stagiaire : 3 530,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Améliorer l'écoute pour optimiser les relations avec vos clients
- Maîtriser les techniques pour aller de la découverte des besoins à la conclusion du contrat ;
- Être capable de répondre aux objections afin d'accroître votre force de conviction

CONTENU :

- Évaluation de son degré et qualité d'écoute
- Les fondamentaux de l'écoute - Réussite le contact commercial - Création d'une relation de confiance - Recherche de la précision de l'information - Précision de votre écoute - Comment se centrer sur les valeurs - Écoute dans la dynamique de la négociation
- Reformulation
- Entraînement

PUBLICS :

Manager et directeur commerciaux et commerciaux terrain

PREREQUIS :

Avoir besoin de gérer des contextes de ventes

METHODE PEDAGOGIQUE :

Mise en situation par des jeux de rôles, des exercices deux à deux et utilisation de film

EVALUATIONS :

Mesure de l'évolution par deux questionnaires, un en début de formation et un en fin

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 12 personnes maximum

DEVENIR MANAGER

Tarif par stagiaire : 8 000,00€ht

Dates et lieux : 10 Jours (70 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Découvrir le paradigme du management
- Adapter son style de management à son environnement
- Animer et motiver son équipe au quotidien
- Communiquer efficacement avec son équipe et sa hiérarchie
- S'organiser et organiser
- Conduire des réunions et des entretiens (annuel, recadrage)
- Conduire un recrutement jusqu'à la prise de fonction

CONTENU :

J1 et J2 : Être Manager, c'est quoi ?

- Recueil des attentes et des besoins des participants
- Identification des croyances, à priori et habitudes managériale (questionnaire)
- La triangulation des relations, le contrat
- Définir un objectif commun pour le groupe et des objectifs individuels
- Les rôles du manager
 - Recueillir les différentes perceptions du rôle du manager
 - Exploration de la fonction managériale
 - Les avantages et contraintes du manager
 - La pyramide du management et le modèle des 3P
 - les différents niveaux de management
 - Méthode ACDA (Adapter, Chercher, Décider, Agir)
 - Avoir une vision globale de sa fonction de management
 - L'environnement du manager
- Avoir une perception claire de l'organisation et la dynamique de l'organisation
 - Positions dans l'organigramme et relations hiérarchiques
 - Connaître et intégrer les objectifs de l'établissement
 - Alignement désalignement
 - La force du contexte

J3 et J4 : La Communication efficace

- Présupposés de la communication efficace
- Principe et nécessité du cadre gagnant-gagnant
- La relation contractuelle, gagnant-gagnant en contexte professionnel
- Gérer la relation : le rapport, la synchronisation, écoute, reformulation
- Importance d'une communication basée sur le feed-back
- Le recadrage constructif (Dire avec empathie mais dire)
- S'ajuster verbalement et non verbalement (La boussole du langage)
- Produire des messages clairs, précis, vérifié
- Comprendre des situations complexes : approche systémique et schématisation

J5 et J6 : Se gérer et accompagner ses collaborateurs

- le système de représentation,
- les schémas psychologiques et structures de fonctionnement personnelles
- les jeux relationnels / les états du moi en AT
- interactions et jeux pervers
- l'autonomie et approche différenciée des collaborateurs
- Se connaître et bien se gérer soi-même
- La structure de son fonctionnement subjectif
- Les prédispositions à la réussite
- Gérer son temps
- Gérer son stress et ses émotions

J7 et J8 - Le Manager, son équipe

- la dynamique de groupe et les jeux de territoire
- les types de management
- Direction, leadership et la délégation

- Organiser le travail de l'équipe :
 - La gestion par les objectifs et par projet
 - Définir et planifier les grandes orientations de son action
 - Définir des priorités et suivre les évolutions
 - Organiser et canaliser le travail de son équipe
 - Trier et décider des priorités
 - La place des procédures légères
 - Motiver ses collaborateurs et donner des signes de reconnaissance
 - Identifier les capacités et lacunes des collaborateurs et apporter des ressources
 - Développement des compétences
 - Faire confiance / le trio sécurité, compétence, droit à l'erreur
 - La concertation

J9 et J10 : Acquisition de méthodes, outils et moyens

- Organiser des briefings d'information
- Cadrer un entretien face à face
- Les principes de l'entretien annuel
- Les règles de base de la conduite de réunion
- les bases de la gestion des conflits
- La prise de note efficace
- Les bases de communication visuelle pour faire passer un message
- Évaluation du stage
 - Auto-évaluation sur les apprentissages et leurs projections dans les actions quotidiennes
 - Bilan de ses points forts
 - Définition d'un programme personnel d'évolution

PUBLICS :

Futur manager, manager opérationnel, chef d'équipe

PREREQUIS :

Être en poste depuis moins de 3 ans où n'avoir jamais fait de formation de management ou en passe de le devenir

METHODE PEDAGOGIQUE :

Le recueil des attentes et des besoins permettra d'ajuster les contenus et la progression de la formation, en fonction du niveau de connaissance de l'ensemble des participants et des objectifs définis par les prescripteurs.

La formation est conçue de manière interactive et participative, afin de fonder l'acquisition et l'intégration de nouvelles connaissances et compétences sur les savoirs et l'expérience des participants. - nous utilisons de nombreux jeux coopératif et des exercices de mise en situation en groupe de 2 et plus

EVALUATIONS :

Évaluation pré et post formation mesurant l'écart de connaissance sur le management. Identification par les stagiaires de cinq changements de conception et perception qu'il avait en début de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 10 personnes maximum

GESTION DU TEMPS ET MANAGEMENT

Tarif par stagiaire : 3 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Intégrer les secrets pour optimiser la ressource temps
- Avoir la méthodologie pour comprendre sa gestion du temps et faire un autodiagnostic
- Définir les objectifs d'amélioration de la gestion du temps, la sienne et celle du service
- Savoir identifier la valeur ajoutée d'un métier et ou d'une collaboration
- Être capable de recadrer les fonctions, limites et possibilités
- Développer l'efficacité et l'efficience (priorités /urgence – importance,...),

CONTENU :

J1

Objectifs de gestion de son temps

- Ses marges de progrès en matière de gestion de son temps
- Recueil des besoins et attentes (questionnaire)
- Préparation des indicateurs d'évaluation

Les cadres de référence du management

- Rôles et place du manager dans un système
- La vision globale

Le temps spécifique du manager

- La place de la responsabilité
- Connaître l'utilisation effective de son temps (méthode et analyse)

Les secrets du temps maîtrisé,

- les différents temps
- L'important l'urgent/ loi de Pareto et grille d'Eisenhower
- L'anticipation
- les lois de gestion du temps

J2

Spécificités de son métier et valeur ajoutée et limites

- Les responsabilités ; organisation et gestion des missions, fonctions et tâches.
- Analyse du rapport entre l'organisation de son travail et l'utilisation du temps
- La loi de Pareto appliquées à son propre cas,
- recherche de l'essentiel,
- Notions de contrat et de limites.

Concentration sur ses missions essentielles

- savoir dire non
- trier l'indispensable du futile
- déléguer

J3

Se connaître pour mieux agir / les différents aspects de son rapport au temps

- Le manque de temps : perception ou réalité, auto diagnostic.
- Efficacité et efficience,
- Les 4 temps, les 4 vies et la gestion des équilibres,
- Faire le point sur sa gestion du temps aujourd'hui, auto diagnostic,
- Identifier sa vision à court et moyen terme de l'utilisation de son temps,
- Bilan des satisfactions et insatisfactions.

Les possibilités d'agir sur l'organisation et la gestion de son temps

- Se fixer des objectifs,
- Déterminer les priorités de ses tâches,
- Le planning glissant et la gestion des imprévus,
- Identifier et gérer ses ressources,
- Trucs et astuces pour gérer les interruptions

- Mettre en place un programme d'évolution
- Le contrat de progrès personnalisé

PUBLICS :

Manager et responsable d'équipe ou de projet

PREREQUIS :

Être en charge d'un projet et ou être manager en activité ou en devenir avec une équipe

METHODE PEDAGOGIQUE :

Notre approche pédagogique comprendra les séquences suivantes :

- Auto diagnostic, mise à plat des pratiques et analyse,
- Détermination d'objectifs planifiables et auto contractualisation,
- Apport de repères, éléments de réflexion,
- Intégration de ces données dans la réalité quotidienne des participants,
- Temps de discussion et d'échanges,
- Mesure des progrès par les participants,
- Définition d'un plan de progression.

EVALUATIONS :

Suivi des progrès journée par journée.
Mesure des progrès par deux Questionnaires avant-après
Feed-back à chaud

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

8 à 10 personnes maximum

LE MANAGEMENT TRANSVERSAL (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 8 200,00€ht

Dates et lieux : 10 Jours (70 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Découvrir les particularités de la transversalité d'une action et de son management
- Acquérir les méthodes, connaissance, outils permettant de contrôler un projet
- Créer une dynamique collective efficace et développer les compétences relationnelles
- Savoir déjouer et où dénouer les conflits
- Savoir gérer et apprivoiser le stress

CONTENU :

J1, J2

Les conditions particulières de la transversalité :

- Les deux volets du PT et les trois contraintes
- Acteurs et instances internes, externes
- Les caractéristiques de la transversalité (conceptuelles, organisationnelles, fonctionnelles, relationnelles)

Préparation de la mise place du projet :

- Concevoir la démarche de projet
- Processus de mise en action (démarrage)
- Avoir un plan d'action du projet actualisé
- Identifier les ressources (personnes, moyens, etc.)
- Connaître son budget (temps, argent, moyen matériel)
- Mise en place d'outil de suivi et d'actualisation de projet
- Définir les objectifs intermédiaires
- Prévoir la méthode et les outils de reporting de l'équipe

Gérer la circulation de l'info vers le responsable de projet et vers la hiérarchie

- Définir un rythme de réunion
- Avoir une méthode pour structurer et conduire les réunions
- Prévoir les méthodes et outils pour mesurer les états d'avancement du projet
- Identifier comment mesurer et valoriser les résultats
- Prévoir les outils de communication en interne et en externe
- Prévoir la rédaction de présentation du projet une fois fini

J3 et J4

Savoir vendre en interne son projet :

- Avoir un argumentaire
- Prévoir les rôles de chacun
- Définir les objectifs à atteindre et les planifier pour chaque rôle
- Préparer la présentation visuelle du projet

Choisir son équipe directe et indirecte

- Les principes de création d'une équipe (son rôle et celui de chacun, potentialités, le schéma de Balles)
- Identifier les complémentarités
- Réunir son groupe projet
- Présenter le projet et obtenir l'adhésion
- Identifier les contraintes de chacun
- Laisser la place aux suggestions et créativité de chacun

J5 et J6

Gérer les relations :

- Manager par la conviction, le charisme et la motivation
- Choisir le management participatif
- Adopter les compétences des « communicants efficaces »
- (relation de confiance, écoute active, reformulation et observation, précision du langage)
- Tester la transmission de ses messages

Gérer ses émotions, stress et désamorçage de conflits

- savoir se mettre en état de ressource
- savoir remettre en état de ressource un coéquipier et/ou l'équipe
- savoir prendre du recul et se dissocier
- savoir-faire prendre du recul à un équipier

J7 et J8

Notion de gestion du temps

- Avoir conscience de la réalité des délais et les valider
- Définir un plan et sa propre stratégie d'objectif
- Faire des priorités / loi de Pareto et principe d'Eisenhower
- Faire une planification et gestion flexible des actions
- organiser une réunion pour communiquer les résultats

Mise en place du projet - passage de la conception à l'action

- Actualiser l'ensemble des données du projet
- Réactualiser les plannings
- Lancement officiel du projet - pose de la première pierre

Conduire le projet

- Faire des synthèses régulières de l'état d'avancement du projet
- Savoir gérer le budget
- Mesure des résultats
- Valorisation des résultats en interne et externe (production de marketing du projet)
- Garder la date de comme cap

J9 et J 10

Les conditions de réussite

- Communiquer individuellement du point de vue relationnel
- Les différentiels de rythme entre les différents acteurs
- Oser prendre des décisions radicales diplomatiquement
- Déléguer
- Valoriser, encourager et accompagner chacun
- Conduire des réunions régulières et communiquer les résultats

Présentation des projets par les binômes

- Tour d'horizons des méthodes pour présenter et emporter l'adhésion
- Rédaction des présentations des projets
- préparation des présentation visuelles (schéma, photos, graphiques, poster, PowerPoint, etc...)

PUBLICS :

Manager ou futur manager en charge de la conduite d'un projet

PREREQUIS :

Chaque stagiaire vient en formation avec un projet réel à manager et un projet déjà conçu et lancer ou en prévision de lancement

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques,
Le séminaire propose des démonstrations, exercices individuels et en sous-groupes.
Les stagiaires vont travailler en binôme en mode projet. Chaque binôme aura un projet à mener

EVALUATIONS :

En fin de séminaire chacun sera capable d'utiliser pour lui les outils de permettant de développer son efficacité managériale conceptualisée aux situations de management transversales. Il aura appliqué et fait un retour des utilisations dans son management les deux derniers jours du cycle

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

10 jours en présentiel étalés sur 5 mois / 2 jours, par mois

LEADER DE NIVEAU 5 : COACHING PERSONNALISÉ

Tarif par stagiaire : 5 500,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Modéliser les leaders de niveau 5
- Changer de positionnement managérial et directorial
- Intégrer les stratégies d'excellence des dirigeants les plus performants

CONTENU :

- J1 : le cadre du leadership de niveau 5
- Mesure de son niveau de leadership
 - Les styles de gouvernance
 - Critères de reconnaissance des entreprises dirigées par des leaders de niveau 5
 - Les caractéristiques des leaders de niveaux 5 / synthèse des travaux de Jim Collins
 - Identification des objectifs et besoins
 - Analyse des situations, contexte et mode de gouvernance des entreprises représentées
 - L'attitude d'humilité
- J 2 : Engager la transformation
- Processus de transformation pour évoluer vers le leadership de niveau 5
 - la vision à long terme et la claire voyance sur l'état de son entreprise
 - la vérité sur l'état de l'entreprise et savoir la communiquer
 - La défense de l'entreprise et du bien commun avant tout
- J3 : passer à l'action et la décision à prendre
- installation d'une dynamique d'objectif
 - les ressources ajustées à la réalité de l'entreprise et de ses capacités
 - Visée de la rentabilité et de la performance
- J4 : changement de paradigme de management
- Manager par la question et l'implication
 - Développement de l'autonomie et responsabilité individuelle
 - Co-coaching et coaching individuel entreprise par entreprise

PUBLICS :

Dirigeant, chef d'entreprise et top manager en activité ou en devenir

PREREQUIS :

Être dirigeant, chef d'entreprise ou top manager en activité

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre de l'apport méthodologique et du coaching collectif et individualisé et du co-développement
Utilisation de supports vidéo et d'analyse d'articles en mode co-développement
Travail à partir de jeux pédagogiques fait sur mesure pour le groupe
Adaptation des supports et contenus pédagogiques en fonction des données, contextes et natures des entreprises des participants

EVALUATIONS :

Synthèse et évaluation sous la forme d'un plan de transformation personnelle

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe 8 participants maximum

MANAGEMENT ET INTUITION

Tarif par stagiaire : 6 500,00€ht

Dates et lieux : 9 Jours (63 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Découvrir et explorer le processus de l'intuition
- Connaître ses stratégies d'intuition et trouver son modèle de prise de décisions intuitives
- Développer les compétences et qualités associées à l'intuition (acuité sensorielle, confiance dans son environnement, etc...)
- Appliquer son modèle à différents contextes personnels et professionnels et à des prises de décision concrètes dans le futur proches ou plus lointain

CONTENU :

J1 à J3 : Les fondements de l'intuition

Intuition, mythe ou réalité

- Exploration et représentation
- Échange d'expériences
- Témoignages
- Exemples illustres
- Les expériences voisines : la synchronicité, ...
- Les synonymes courants : le sixième sens, la prémonition, les songes, ...
- L'intuition et la prise de décision
- Vers une intuition maîtrisée
- Les situations managériales et l'intuition

Les composantes de l'intuition

- Un phénomène à la frontière entre rationnel et irrationnel
- Le rapport à la sécurité et l'insécurité
- Lien avec la confiance en soi, en les autres, dans l'environnement
- l'inconnu et l'inconscient
- Le rapport aux risques
- L'intuition, un mode de traitement des informations perçues
- L'intuition, un processus inductif
- La preuve par l'expérience
- Les mouvements de conscience
- Le rôle et la place des sens
- Les composantes particulières de la capacité à ressentir
- La capacité à se dissocier et s'associer physiquement et émotionnellement
- La fonction de l'enjeu et de la motivation
- Analyse d'expériences personnelles
- Les conditions de perception

J4 à J6 exploration de son mode intuitif

La structure mentale sous-jacente

- Connaissance sur le cerveau
- Les stratégies de décision
- Un état émotionnel particulier
- Les composantes et conditions de déclenchement de l'intuition
- Le processus de traitement de l'information
- L'aboutissement du processus de décision,
- Validation ou invalidation
- La place des croyances
- La curiosité et l'intuition
- L'hyper sensorialité et états de réceptivité
- Les questions à se poser pour identifier ses stratégies
- Fonctionnement prospectif

Développement des capacités intuitives

- Révéler son ou ses modes de fonctionnement intuitifs
- Auto-modélisation de sa compétence à intuitif
- Apprendre à écouter, à s'écouter, à écouter son corps
- Ouverture de son acuité sensorielle
- Développement des états de confiance

- Développer le sens kinesthésique
- Connaissance et écoute de son écologie intérieure
- La visualisation des résultats
- L'écoute du corps
- Recadrage des croyances limitantes

J7 à J9 : Application des découvertes à son management

- Étalonnage de son intuition
- Le fonctionnement en mode intuitif, un choix à assumer
- Généralisation aux différentes situations à vivre
- Application à des décisions concrètes immédiates et à moyen terme
- Projection dans le futur
- Exploration d'outils faisant appel à l'intuition (Le rêve, Les schémas heuristiques, etc.)
- Application à des prises de décision concrètes
- Entraînement intensif par des exercices

PUBLICS :

Dirigeant d'entreprise ou d'institution et ou Manager ou avoir à prendre des décisions très rapidement tous les jours

PREREQUIS :

Être Manager

METHODE PEDAGOGIQUE :

La pédagogie basée sur l'implication personnelle des stagiaires et les interactions entre le formateur et les stagiaires (partage d'expériences vécues ou d'exemples rencontrés, l'expérimentation à ses situations et contextes personnels ou professionnels, transferts de compétences entre stagiaires, etc.

Cette formation est conçue pour être métaphorique du sujet traité. De nombreuses mises en situation et exercices faisant appel à l'intuition seront proposés. La formation, tout en étant de type expérientielle, sera entrecoupée d'apports de connaissances théoriques au fur et à mesure des interrogations et prises de consciences vécues au sein du groupe. Les stagiaires seront amenés à explorer leurs propres processus mentaux liés à l'intuition dans le but d'étalonner leurs modes de fonctionnement intuitif naturel.

EVALUATIONS :

Pour avoir du recul sur ses modèles de fonctionnement intuitifs, la formation est organisée en 3 modules de 3 jours afin d'identifier entre les sessions les situations dans lesquelles l'intuition a été remarquable et celles dans lesquelles elle n'a pas donné de résultats.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 8 personnes maximum.

MÉTAPHORE ET MANAGEMENT

Tarif par stagiaire : 2 600,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir construire une métaphore de communication et de changement
- Prendre conscient de la puissance vivifiante et destructrice des mots et du langage
- Développer l'acuité sensorielle et son écoute pour un recueil d'information optimisé
- Avoir acquis davantage de souplesse et de flexibilité dans la conduite de ses échanges
- Utiliser sa créativité au service d'un accompagnement personnalisé et adapté à chaque contexte.

CONTENU :

J1 : Tout est métaphore

Introduction

- Présentation des participants avec des métaphores
- Ouverture du stage par une métaphore conçu pour favoriser l'apprentissage

La métaphore : outil de communication et de changement

- Qu'est-ce qu'une métaphore exemples, à quoi ça sert
- les deux niveaux conscient /inconscient de communication, de perception et intégration
- Les différents types de métaphores
- Les univers métaphoriques
- La métaphore opérante
 - Quelle en est la structure,
 - l'isomorphisme
 - A quoi sert une métaphore
- Premier exercice de création d'une métaphore à partir de l'exposé d'un cas concret

J2 : Utilisations des métaphores

Les métaphores en communication

- les contextes pertinents
- la puissance vivifiante et destructrice des mots et du langage
- Écriture du message à faire passer
- Utilisation de la méthode feedback sandwich comme support

Utilisation pour accompagner le changement

- Notion de recadrage
- Expérimenter l'effet d'une métaphore opérante « recevoir, entendre et ressentir »
- distinction entre : contenu, le processus et la structure mentale
- Les structures linguistiques impactées par une métaphore
 - Un critère non respecté
 - Une valeur violée (un « bon » manager, un management « réussi »... ?)
 - Une croyance limitante, frein à l'action ou inhibitrice
- Usage de la métaphore pour libérer ou se libérer de croyances limitantes

J 3 : Méthode pour créer une métaphore adaptée (personne, équipe et ou une situation particulière)

Création de métaphores à partir de situations d'école et de situations réelles

- Décodage du contexte
- Appel à sa créativité
- Écriture de sa métaphore
- Vérification de la pertinence de sa métaphore
- Savoir dire une métaphore à son interlocuteur
 - Le cadre et le moment
 - Le ton, l'état mental et émotionnel
 - S'entraîner à la délivrer

J4 : Utilisations spécifiques en management

- Comment intégrer une métaphore dans l'entretien individuel annuel,
- Comment utiliser une métaphore en réunion aux réunions de service et de groupe projet...
- Comment faire un recadrage avec une métaphore
- Quels effets à attendre pour celui qui la reçoit,
 - Les réactions corporelles et comportementales
 - Les décalages dans le temps

- Ce qu'il faut faire après avoir utilisé une métaphore
- La résolution de « problèmes » et la « prévention des conflits » avec les métaphores
- Gérer le "résistances" au changement en utilisant des métaphores
- Bilan de la formation
- Chaque stagiaire donne son évaluation sous la forme d'une forme d'une métaphore
- Pour finir une métaphore destinée à l'intégration inconsciente

PUBLICS :

Manager, chef de service, chef de projet, chargé de communication, responsable de ressources humaines

PREREQUIS :

Toutes personnes qui a en charge une équipe et qui souhaite la conduire vers la réussite, avec élégance et en tenant compte des particularités de chacun et de chaque contexte.

METHODE PEDAGOGIQUE :

Apprentissage à partir de situations et besoins concrets formulés par les stagiaires
Alternance de découverte par la démonstration et l'expérimentation, d'apport théorique et méthodologique et de travaux pratiques, mise en situation, jeu de rôle, et travail individuel ou en sous-groupe de 2 et 3 personnes. La pédagogie est participative, ludique, expérientielle
Le retour d'apprentissage après chaque séquence de type feed-back servira à fixer les apprentissages

EVALUATIONS :

Grille d'évaluation en étoile en fin de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

PROJET ET GESTION DU TEMPS

Tarif par stagiaire : 3 200,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser et optimiser son capital temps
- Savoir adapter sa relation au temps en fonction de sa personnalité
- Mettre en place un processus d'amélioration de la gestion de son temps
- Apprendre à analyser et comprendre le niveau de performance de la gestion du temps
- Développer son efficacité et son efficience
- Gérer son énergie personnelle et l'optimiser (gestion des équilibres)
- Canaliser son stress stimulant et évacuer le stress inhibant

CONTENU :

J1 : La logique temps / délais / projet :

- La gestion du temps dans la logique projet
- L'impératif du délai
- Le stress, un facteur impactant le temps
- Spécificités de métiers, valeurs ajoutées et limites :
- Les responsabilités
- Connaître les acteurs pour mieux agir
- La gestion des fonctions, missions et tâches
- Notions de contrat et de limites
- Le manque de temps : perception ou réalité, auto diagnostic
- Efficacité et efficience
- Les 7 temps et la gestion des équilibres, auto diagnostic
- Les lois de gestion du temps
- Bilan des satisfactions et insatisfactions

J2 : Agir sur l'organisation et la gestion du temps du projet :

- Fixer des objectifs
- L'important pour chaque acteur / La loi de Pareto
- Trier entre l'essentiel, l'important et le courant
- Déterminer les priorités des tâches
- Planifier, le GANT
- La gestion courante, le planning glissant
- Les secrets du temps maîtrisé
- La gestion des imprévus
- Identifier et gérer les ressources

J3 : Accompagner son équipe pour optimiser les délais

- Le rapport psychologique aux délais (pression, stress, perte de temps)
- Pourquoi mieux gérer le temps ?
- Passer en mode anticipation
- Développer sa compétence à estimer le temps
- Prendre en compte les imprévus
- Savoir poser des limites
- Les définir / Les non négociables
- DESK, communiquer ses non-négociables
- Les fondements de l'assertivité, savoir dire NON avec élégance et bienveillance

J4 : se doter de moyens adaptés

- Développement d'outils collaboratifs
- La gestion de l'agenda à l'ère du numérique
- Repérer les zones de gain de temps
- Poser un diagnostic des besoins en changement
- Identifier les blocages mentaux empêchant les changements de comportements et attitudes
- Définir des plans d'amélioration
- Bilan et évaluation de fin de formation

PUBLICS :

Chef de projet, manager, créateur d'entreprise

PREREQUIS :

Etre en charge d'un projet en cours de réalisation ou juste à son démarrage

METHODE PEDAGOGIQUE :

La découverte par l'expérience : exercices et des jeux à partir desquels les participants prennent conscience de la posture et des compétences d'un gestionnaire du temps
Alternance d'apports théoriques, mises en situation, applications et exercices pratiques
Feedback systématique sur les expériences vécues
Implication des personnes par l'étude de cas concrets
Le contenu est réadapté en début et en cours de formation aux besoins des stagiaires.

EVALUATIONS :

Nous préconisons un bilan des acquis et traitement des difficultés 1 et 4 mois après la Formation. Chaque participant aura défini un plan d'action individuel

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

UNE DIRECTION RÉUSSIE

Tarif par stagiaire : 6 000,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Développer sa clairvoyance et avoir le cap
- Savoir-faire un recrutement efficace, pragmatique et durable
- Impulser une culture d'entreprise ou de service entraînant
- Être capable d'impacter par sa congruence
- Maîtriser les outils de projection, suivi et contrôle

CONTENU :

Jour 1

- Recueil des besoins attentes et contextes
- Conception biodynamique de son organisation
- Alignement des niveaux de cohérence de son action de l'évaluation à la vision
- Utilisation de méthodes de prospective
- La stratégie d'objectifs emboîtés

Jour 2

- Connaissance des besoins d'organisation et structuration de l'entreprise (rôle, places, compétences)
- Méthodes et processus de recrutement
- Identification des cadres de limite
- Mesure et connaissance des forces et faiblesses du collectif et de chaque individu
- La bonne équipe, complémentaire, autonome, proactive
- Délégation et autonomisation

Jour 3

- Place de la culture d'entreprise et ou de service
- Alignement stratégie, structure et culture
- Le processus d'adhésion et de motivation
- Développement des attitudes et comportement de congruence et impeccabilité
- Précision et vérification des ordres, consignes ou suggestions

Jour 4

- Des outils de gestions adaptés à son besoin
- Automatisation maximum / digitalisation des outils de gestion et suivi
- Utilisation pertinente de tableaux de bord
- Mise en place de reporting utile pour tous

Jour 5

- Management en Z/ chacun à sa place et dans son rôle
- L'arborescence de chaque poste
- La co-contractualisation des fonctions, missions et plan d'action
- - Co-décision de s instrument, indicateurs et outils et méthode de mesure de la performance

PUBLICS :

Dirigeant d'entreprise, manager

PREREQUIS :

Être dirigeant ou en passe de le devenir avec un projet précis à explorer

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation structurée autour d'un jeu mettant en scène les situations rencontrées par un dirigeant
Identification des 5 besoins, 5 attentes, 5 objectifs et 5 questions par un questionnaire préalable qui sert de base à

l'évaluation

EVALUATIONS :

Mesure de satisfaction et des écarts entre le questionnaire préalable l'aboutissement du stage

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 10 personnes maximum en résidentiel

ATTITUDES RESPONSABLES

Tarif par stagiaire : 2 900,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Prendre conscience que son seul pouvoir est celui que l'on exerce sur soi
- Expérimenter l'attitude d' « être responsable sans culpabilité de ce qui vous arrive »
- Apprendre à reprendre du pouvoir conscient sur ce que nous vivons au quotidien
- Expérimenter son pouvoir d'influence sur l'environnement en changeant soi-même
- Apprendre à aborder les situations de la vie professionnelle avec distanciation et détachement

CONTENU :

Le cadre du sujet

- Test de départ
- Les besoins de développer une attitude responsable au travail et dans sa vie personnelle
- Avoir le choix de positionnement acteur-responsable ou victime subissant
- Le choix d'avoir du pouvoir sur soi et du pouvoir d'influence

La spirale destructrice et inefficace de la plainte

- La peur de la peur ou aimer payer deux fois
- Seuls ceux qui se laissent atteindre sont ou seront victimes
- Le triangle dramatique de karpman
- La structure mentales des plaintifs et celle des responsables et leurs conséquences
- L'antidote la position d'acteur autonome

Les composantes de l'attitude et comportements des personnes responsables

- la vérité du miroir / Se connaître sans indulgence ni complaisance
- Se prendre en main et changer ses modes de pensées et comportements associés
- L'orientation solution dans sa relation à soi et aux autres
- Avoir une position claire, lisible, exprimable et exprimée
- Être en référence interne à l'écoute de l'autre
- Orientation action et présent / futur
- Le cadre gagnant-gagnant-gagnant
- Avoir des objectifs définis précis
- La positive attitude une évidence pour obtenir une efficacité optimale
- Cultivez l'état de sécurité intérieure, la confiance et l'estime de soi
- Avoir conscience de la valeur de son expérience et de ses compétences
- La compétence

Les applications en communication

- Prendre de la distance et du détachement émotionnel
- Savoir dire et ne pas dire
- Savoir passer un contrat
- Savoir recadrer avec élégance
- Les applications dans le management d'une équipe

PUBLICS :

Manager, responsable sociopolitique, chef d'équipe, responsable de projet, animateur de groupe

PREREQUIS :

Être en charge d'une responsabilité en entreprise, dans une association ou dans la vie sociale et politique

METHODE PEDAGOGIQUE :

Alternance entre de l'apport méthodologique, analyse de cas et coaching collectif et individualisé
Utilisation de supports vidéo et articles

Travail à partir de jeux pédagogiques

Adaptation des supports et contenus pédagogiques en fonction des données, contextes et natures des entreprises des participants

EVALUATIONS :

Grille d'évaluation en étoile en fin de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

12 personnes maximum

COACHING ET PNL (PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE)

Tarif par stagiaire : 4 000,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Acquérir toutes les techniques de base de la communication efficace
- Gérer ses émotions et s'adapter en toute situation pour atteindre ses objectifs
- Choisir et installer l'état interne approprié à une situation donnée
- Déterminer avec précision des objectifs réalistes et responsables,
- Comprendre le fonctionnement des autres et se faire comprendre
- Générer et intégrer de nouveaux comportements de réussite

CONTENU :

1. Origine, fondements et présupposés de l'approche Programmation neuro linguistique en communication et pédagogie
 - La recherche initiale et les découvertes et leurs conséquences en communication et pédagogie
 - Les fondements du processus de communication entre deux personnes et de la communication en pédagogie
2. Acquérir les techniques de base de la communication efficace dans la vie et en formation
 - Établir une relation de confiance et de sécurité mutuelle en situation de formation ou accompagnement (rapport, synchronisation, reformulation, calibration)
 - Utilisation des cinq sens en pédagogie
 - Échanger des informations claires et précises. Comprendre et se faire comprendre
 - Savoir poser les bonnes questions et répondre sur mesure (critères/équivalents, recadrage de sens)
 - Répondre aux objections d'une manière flexible et élégante (feedback sandwich)
3. Gérer les émotions, les siennes et celles de tiers
 - Savoir gérer ses émotions et choisir l'état interne approprié et ressource à une situation de coaching
 - ancrage et auto ancrage
 - Savoir utiliser la technique de rupture de pattern pour désamorcer un état émotionnel
 - Savoir se dissocier des pensées ou souvenirs désagréables ou gênante (dissociation simple)
4. Se fixer des objectifs
 - Les critères d'un objectif précis et réaliste
 - Distinction entre objectif dans la vie et objectif pédagogique
 - Fonctionnement conscient / inconscient dans le processus de motivation
 - Méthodologie des questions spécifiques correspondant à ce raisonnement logique
 - Utilisation des niveaux de cohérence pour créer un processus de formation ou d'accompagnement
5. Repérer les étapes du changement et de la résolution de problèmes
 - Les niveaux logiques de la pensée de Dilts utilisés en formation
 - Aligner motivation personnel/ projet / besoin des formés
 - Les principes et dynamique du changement
6. Modifier des comportements gênants ou mettre en place de nouveaux comportements appropriés
 - Générateur de comportements nouveaux
 - Changement de comportement en 5 étapes
7. Maitriser le langage de précision dans la communication
 - Le méta modèle de Noam Shomsky
8. S'initier au langage indirect non spécifique de Milton Erickson (Milton modèle)
 - Connaître la spécificité du langage dans le Milton modèle
 - Les bases du processus hypnotique pour mieux comprendre le processus d'apprentissage
 - Aperçu des techniques de communication indirecte
 - La métaphore isomorphique : création et utilisation dans une situation précise
9. Comprendre les mécanismes du cerveau
 - Introduction aux métaprogrammes
 - Aperçu de l'utilisation pour créer sa vie, changer un comportement ou modéliser l'excellence

PUBLICS :

Tout professionnel de la formation, de l'accompagnement et du coaching (formateur, soignant, thérapeute, consultant, manager, coach, tuteur, mentor, dirigeant d'entreprise...)

PREREQUIS :

Avoir suivi une formation de coach ou avoir de l'expérience dans un métier de la formation ou de l'accompagnement

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le séminaire propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes à partir des situations amenées par les stagiaires.

EVALUATIONS :

Grille en étoile pour une autoévaluation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

ESTIME DE SOI AU TRAVAIL (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 5 400,00€ht

Dates et lieux : 6 Jours (42 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaitre et comprendre les mécanismes de l'estime de soi
- Transformer ses représentations et ses perceptions de soi dans ses actions et ses relations et contacter concrètement la sensation d'être quelqu'un de valeur
- Dépasser et/ou changer ses croyances limitantes liées à la « non estime »
- Apprendre à se projeter dans l'avenir
- Acquérir des outils pour retrouver le respect et l'amour de soi

CONTENU :

J1 : Point sur l'estime de soi

- Définition de l'estime de soi
- Importance de l'estime de soi dans la construction identitaire
- Importance de l'estime de soi par rapport à l'appartenance à un groupe
- le tryptique : sécurité intérieure, confiance en ses compétences, estime de l'image de soi
- Définition de ses motivations
- Attentes et objectifs de changement
- Passage de la plainte à la reprise de pouvoir sur soi
- Importance de la position de créateur
- Abandon de la comparaison
- L'estime de soi en milieu professionnel

J2 : Écoute et reconnaissance de son mode de fonctionnement limitant

- État de la représentation de soi dans sa vie en général
- Représentation de soi au travail
- L'image que l'on croit donner et le reflet (image perçue par l'autre)
- Écoute de ses difficultés
- Acceptation de sa réalité
- Changement de sa représentation de soi

J3 : Traverser ses limites pour reconstruire un nouvel équilibre

- Réhabilitation, requalification et « auto-reconnaissance » de son parcours de vie et professionnel
- Permission et autorisation
- Construction de sa sécurité intérieure
- Création de sa bannière et de son blason
- Connexion avec sa référence interne
- Créer une nouvelle représentation de soi avec de la valeur

J4 : Donner de la valeur à son image

- Mise à jour de ses valeurs et critères pour guider ses choix
- Assumer son image
- Affirmation de ce que l'on est prêt à défendre (les non-négociables)
- Identification de ce qui est négociable
- Identification de ses dons, talents et compétences
- Prise en compte de ses passions, envies et rêves concrets

J5 : Mise en scène de sa vie pour prendre une nouvelle direction

- Rêve de sa vie réussie
- Découverte de sa mission
- Définition de son cahier des charges du nouvel équilibre
- Définition de ses projets, de ses buts et de ses objectifs
- Alignement de son activité professionnelle et sa mission naturelle et ses critères
- Mise en perspective de son futur

J6 : Changer sa présentation et son impact

- Faire son pitch
- Révision de ses supports de communication, photos, profil réseaux sociaux
- Révision de son cv

- Trouver son slogan
- Mon programme de progression

PUBLICS :

Collaborateurs en entreprise

PREREQUIS :

Formation destinée à tout professionnel ayant besoin de restaurer ou développer son estime de soi

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques

Le séminaire propose des démonstrations, exercices individuels et en sous-groupes

En fin de séminaire chacun sera capable d'utiliser pour lui les outils lui permettant de développer son estime de soi et de la maintenir

EVALUATIONS :

Mesure du niveau d'estime en début et en fin de formation

Mise en place d'un programme de progression sur six mois

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Formation en 3 fois 2 jours étalés sur 1 mois et demi

ESTIME DE SOI DANS LA VIE COURANTE

Tarif par stagiaire : 5 200,00€ht

Dates et lieux : 6 Jours (42 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaitre et comprendre les mécanismes de l'estime de soi
- Comprendre le lien entre estime de soi, perception des évènements et évaluation.
- Contacter concrètement la sensation d'être quelqu'un de valeur
- Transformer ses représentations et ses perceptions et croyances sur soi dans ses actions et ses relations liées à la « non estime »
- Intégrer des outils pour maintenir cette estime dans le temps

CONTENU :

- 1.- Pourquoi l'estime de soi est importante
 - Où en êtes-vous? -
 - Évaluation du niveau de son estime?
 - À quoi ça sert?
 - Conséquence de l'absence ou déficience, estime de soi
 - Définition de l'estime de soi
 - Le triptyque sécurité intérieure, confiance en soi, estime de soi
 - Importance de l'estime de soi dans la construction identitaire
 - Importance de l'estime de soi par rapport à l'appartenance à un groupe
 - Estime de soi et motivations
 - Attentes et objectifs de changement
- 2.- Écoute, reconnaissance et changement de son mode de fonctionnement limitant.
 - Identification de l'état de sa représentation de soi
 - Écoute de ses difficultés et souffrances
 - Acceptation de sa réalité
 - Identifier ses croyances limitants sur soi et les recadrer
 - Changement de sa représentation de soi
 - Passage de la plainte à la reprise de pouvoir sur soi
 - Importance de la position de créateur
 - Abandon de la comparaison
- 3.- Faire le deuil de ses blessures pour reconstruire un nouvel équilibre
 - Réhabilitation, requalification et « auto-reconnaissance » de son parcours
 - Construction de sa sécurité intérieur / guérison de l'enfant intérieur
 - Création de sa bannière et de son blason
 - Connexion avec sa référence interne
 - Créer une nouvelle représentation de soi
 - Oser la proclamer
- 4.- Donner de la valeur à son image
 - Mise à jour de ses valeurs et critères pour guider ses choix
 - Affirmation de ce que l'on est prêt à défendre
 - Identification de ses dons, talents et compétences
 - Prise en compte de ses passions, envies et rêves concrets
 - Trouver sa devise / phrase dirigeante
- 5.- Mise en scène de sa vie pour prendre une nouvelle direction
 - Rêve de sa vie réussie- rédaction de sa vision d'un monde idéal
 - Définir son utopie concrète
 - Définition de son cahier des charges du nouvel équilibre
 - Trouver son domaine d'expression et de travail de prédilection
 - Redéfinir son projet de vie et aligner projet de vie et projet d'activité
 - Définition de ses projets, de ses buts et de ses objectifs
 - Mise en perspective de son futur
- 6- Affirmer ses choix d'être
 - Réécrire sa biographie

- Se faire un pitch énergisant
- Ancrez et ré ancrez son nouvel état
- Travailler son look ou en jouer
- Poser sa voix et lui donner sa puissance
- Réécrire ses croyances aidantes sur soi, sur les autres sur la vie

PUBLICS :

Toutes personnes en déficience d'estime

PREREQUIS :

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques,
Le séminaire propose des démonstrations, exercices individuels et en sous-groupes.
En fin de séminaire chacun sera capable d'utiliser pour lui les outils de permettant de développer son estime de soi et d la maintenir

EVALUATIONS :

Autoévaluation avant après la formation. Mesure de l'atteinte des objectifs identifiés en début de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

FORMATEUR OCCASIONNEL

Tarif par stagiaire : 1 800,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Comprendre le rôle et la place d'un formateur dans un groupe
- Acquérir les bases de la conception d'une formation et d'une séquence
- Intégrer les principes de bases de l'animation pédagogique

CONTENU :

- Présentation des participants et recueil des besoins et attentes
- Présentation du cadre de la formation
- Cohésion de groupe
- Les bases de la transmission (principes andragogiques)
- Le positionnement du formateur
- Les bases pour concevoir ou comprendre une formation :
 - Formulation d'un objectif pédagogique
 - Rédiger un bandeau pédagogique
 - La structure d'une séquence pédagogique
 - Le rythme et la gestion du temps
 - L'équilibre entre les séquences d'exercices, de théorie et de réflexion seul ou en groupe
- Le démarrage d'une formation :
 - Le cadre de sécurité
 - Savoir poser un cadre clair
 - L'accord de relation
 - Les différents types d'introduction
- Les exercices brise-glace
- Animer une formation :
 - Occupation de l'espace
 - Implication des participants (balayage visuel,...)
 - Solliciter et gérer les feed-back pédagogiques
 - Utilisation des outils (paper board, rétroprojection, vidéoprojecteur,...)
- La clôture d'une formation
- Bilan et évaluation de la formation

PUBLICS :

Manager et collaborateur.

PREREQUIS :

Tout professionnel ayant une mission ponctuelle de formation

METHODE PEDAGOGIQUE :

- La découverte par l'expérience : alternance de jeux, simulations, apports méthodologique et exercices
- Utilisation de jeux pédagogiques sous-tendant les apprentissages théoriques
- Le formateur pratique le feedback systématique sur les expériences vécues

EVALUATIONS :

Préparation du démarrage d'une formation et animation devant le groupe avec débriefing par le groupe et le formateur complété par une auto évaluation points forts points faibles et détermination d'un plan de progression sur 6 mois

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Aucune

LA MÉTHODE DES CARTES MENTALES (CYCLE LONG) STRUCTURER ET ORGANISER SES IDÉES SELON LE MODÈLE NEURO-COGNITIF

Tarif par stagiaire : 1 800,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser une façon graphique et non linéaire de prendre des notes interactives et efficaces
- Mieux gérer son appréhension face à un flot d'informations en Identifiant plus facilement l'essentiel à retenir
- Pouvoir faire des synthèses restituables immédiatement
- Accéder à sa créativité
- Faire une présentation d'un travail de réflexion à partir d'un schéma
- Travailler avec facilité au sein d'un groupe

CONTENU :

J1 : Comprendre le fonctionnement du cerveau et des représentations mentales

- Présentation et recueil des attentes
- Brainstorming sur la notion de carte mentale
- Présentation graphique des participants, méthode de l'arbre
- Point sur les différents noms donnés à la méthode et origine de cette approche
- Exercice de comparaison de documents linéaires et heuristiques
- Le fonctionnement de notre cerveau :
 - Notions pensée linéaire / pensée globale
 - Les représentations mentales de l'information
 - Notions analogique / digital
 - Notions hémisphères droit / gauche
 - Cerveau, apprentissage et plaisir
- Place de la couleur et de l'association dessin / écriture
- Introduction à la méthode es cartes mentales :
 - L'arborescence
 - Travailler par objectif
 - Avoir une intention
 - L'impact du plaisir sur l'efficacité de l'outil
 - Découverte progressive de la technique
 - Co-construction en schéma des grands principes de la méthode
 - Identification de sujets personnels et professionnels sous une forme graphique rayonnante
 - Projection d'exemples de schémas heuristiques
 - Utilisation du schéma en présentation orale

J2 : S'approprier la méthode des schémas heuristiques

- Dictée de dessin et fluidité
- Utilisation pour améliorer sa mémoire
- La place de la motivation
- Importance de l'interactivité et de la créativité
- Utilisation de la méthode pour traiter et exploiter l'information écrite : schéma express
- L'expérimentation des différentes applications
 - Prise de note en réunion, mini-conférence
 - Structuration de ses pensées autour d'une idée, un projet ou une problématique
 - Formalisation d'une synthèse, compte rendu
- Les différents contextes et utilisations professionnelles possibles de l'outil

J3 : Fixer l'apprentissage et passer à une utilisation collective

- Meure des progrès et traitements des difficultés rencontrées
- Utilisation de la méthode pour générer de la cohésion et créer une vision co-construite et partagée
- Détermination d'un thème ou sujet commun à explorer
 - Travail individuel de réflexion en schéma
 - Précision de l'objectif et des axes d'exploration du sujet collectif
 - Mise en commun selon un processus d'inclusion de tous les apports individuels
 - Réalisation d'un schéma de synthèse

- Les schémas heuristiques supports d'animation
- Bilan de la formation :
 - Analyse personnelle de mes contextes d'utilisation
 - Plan d'entraînement pour le mois à venir

PUBLICS :

Tout public professionnel

PREREQUIS :

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE :

La pédagogie est participative interactive, ludique avec de nombreux exercices seul ou en équipe de deux à 5 personnes. Elle est basée sur des exercices de découverte, des expérimentations et l'utilisation systématique du feed-back pour fixer les apprentissages, avec des démonstrations, des apports théoriques et méthodologiques et des travaux pratiques, individuels ou sous-groupe.

EVALUATIONS :

Production par chaque participant d'au moins six cartes mentales et de deux cartes mentales collectives
Évaluation des apprentissages acquis, de contenus et méthodes à partir d'un questionnaire

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Stage en deux sessions : une de 2 jours et une de 1 jour, un mois plus tard

LE PRATICIEN EN PNL (PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE)

Tarif par stagiaire : 7 200,00€ht

Dates et lieux : 11 Jours (77 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Se découvrir soi et apprendre à se connaître
- Déterminer avec précision sa place, son rôle dans la vie,
- Gérer ses émotions et processus mentaux limitants / neutralisation, dissociations
- Découvrir les différentes parties de votre personnalité et apprendre à les mettre en accord
- Gérer les conflits relationnels en comprenant et respectant le modèle du monde des autres.
- Utiliser l'art de la communication directe et indirecte pour accompagner le changement
- Comprendre et changer l'incidence des croyances sur les émotions, les capacités et les comportements
- Maîtriser les protocoles de base d'accompagnement du changement

CONTENU :

1. Connaissance et réalisation de soi
 - identification de ses contextes et comportements associés rémanents
 - Identification de ses capacités, dons, talents et expériences de référence
 - Valeurs, réalisation de soi et hiérarchisation
 - Ses critères et équivalents expérientiels
 - Ses croyances fondamentales
 - Définitions de ses règles de vie
 - Ses buts et objectifs de vie et code de conduite
 - La vision de son monde idéal et sa mission de vie
 - Son projet de vie, expression de sa mission
 - Rédaction de sa mission et son projet de vie
2. Augmenter sa motivation et sa détermination
 - Alignement sur ses valeurs
 - Alignement et harmonisation de ses niveaux de logique
3. Accompagner le changement
 - Méthodologie du changement
 - Les différents niveaux de l'état désiré
 - Les critères d'un objectif bien formulé (rappel)
 - la stratégie d'objectif
 - Les formes et schéma du changement
 - Déroulement d'un entretien
4. Repérage des processus mentaux automatiques
 - Les répétitions comportementales
 - Notion de ligne du temps
 - Les principaux métaprogrammes
5. Comprendre et utiliser la structure de la pensée stratégique
 - Les stratégies mentales (modèle TOTE)
 - Savoir quelle stratégie choisir selon le contexte
 - Les schémas de vie
6. Le modèle des parties et négociation de situations de conflit interne
 - Les différentes facettes de la personnalité
 - Les signaux idéaux moteurs
 - Le recadrage en 6 points
 - Squash visuel sur la ligne du temps
 - Négociation entre 2 parties
7. Techniques pour traiter des situations difficiles et des expériences du passés douloureuses
 - Traitement des phobies-Double dissociations
 - Restructuration d'histoire de vie

8. Techniques de changement des perceptions et des croyances
 - Changement avec les sous-modalités
 - Le Swish
 - Passer du doute à la certitude
 - Protocole douleur / plaisir
 - Protocole de la goutte d'eau

9. La communication inconsciente
 - Milton-modèle (langage non spécifique)
 - Introduction à l'hypnose
 - Les formes indirectes de la communication selon Milton
 - Répondre aux objections d'une manière flexible et élégante
 - Le langage métaphorique
 - Les métaphores métaphore opérantes

10. le langage métaphorique
 - Le langage métaphorique
 - la structure d'une métaphore opérante
 - création de métaphore sur mesure

11. développer l'apprentissage inconscient
 - Le NEW code de John Grinder
 - l'état d'hyper conscience
 - Place de la créativité
 - Savoir s'adapter

PUBLICS :

Dirigeants, Managers, Responsables d'équipes, collaborateurs et publics particuliers

PREREQUIS :

Avoir suivi les stages le fondamentaux de la PNL et le Technicien en PNL

METHODE PEDAGOGIQUE :

Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques et une approche systémique de l'être humain. Le séminaire propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes avec des jeux de rôles et feedbacks en fonction des apprentissages

EVALUATIONS :

La certification est proposée en option pour ceux qui veulent obtenir la certification

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

11 jours + 2 jours de certification facultative

EFFICACITÉ PERSONNELLE & CRÉATIVITÉ

TURBOLECTURE (LECTURE ULTRA RAPIDE HYPNOPHOTOGRAPHIQUE)

Tarif par stagiaire : 1 800,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Découvrir et apprendre à maîtriser une nouvelle façon de lire complémentaire des méthodes classiques de lecture
- Expérimenter les techniques de relaxation et de concentration de la Turbo-lecture
- Apprendre à synthétiser une information pour la restituer grâce à la technique de la cartographie mentale
- Gagner du temps en se fixant des objectifs de lecture et de résultats à atteindre précis
- Changer son rapport à l'écrit et aux apprentissages

CONTENU :

J1 : Découverte des principes de la méthode

- Test de départ
- Techniques d'approche et de traitement conscient des supports écrits
- La lecture utilisant le fonctionnement non conscient du cerveau
- Les techniques de relaxation et de concentration de la turbo-lecture
- Lire, comprendre et utiliser l'information dans un temps limité et selon un objectif préétabli
- Les différentes étapes de la Turbo-Lecture

J2 : Mise en place de nouveaux comportements de lecture

- L'évolution de ses croyances limitantes vis à vis de l'apprentissage
- Techniques de rappel de l'information engrammée
- Lecture guidée de 3 livres
- Présentation d'un livre lu

J3 : Lecture syntopique (lecture simultanée de plusieurs livres)

- Intégration des concepts
- Lecture simultanée de 5 livres
- Élaboration d'une fiche de synthèse autour d'un thème central
- Réalisation d'une mini-conférence à partir de la fiche de synthèse
- Bilan et évaluation de la formation

PUBLICS :

Formation ouverte à toute personne confrontée à la nécessité de lire, traiter et synthétiser des informations écrites dans son métier

PREREQUIS :

Savoir lire, être curieux et ouvert sur l'innovation

METHODE PEDAGOGIQUE :

- L'approche est pragmatique à savoir les stagiaires vont découvrir et faire l'acquisition de la méthode en la pratiquant directement à partir de livres choisis et de livres apportés par les stagiaires
- En fin de session le stagiaire saura utiliser la méthode. Après un temps de pratique nécessaire le stagiaire développera de nouveaux réflexes de lecture et gagnera du temps dans le traitement et la synthèse des informations écrites.
- Le dernier jour, chaque stagiaire devra apporter 5 livres différents non lus (de 200 pages minimum) sur un sujet de son choix.

EVALUATIONS :

Grille d'évaluation en étoile en fin de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 8 personnes maximum

COACHING ET CRÉATIVITÉ

Tarif par stagiaire : 2 600,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Développer ses capacités à être créatif
- Intégrer le processus de stimulation d'idées nouvelles
- Acquérir des méthodes et outils pour combiner coaching et méthode de créativité

CONTENU :

J1

- Présentation des participants et recueil des besoins et attentes
- Présentation du cadre de la formation
- Le coaching :
 - Les fondements du coaching
 - Principe et processus
 - Le positionnement du coach
 - La stratégie d'objectif
 - Exemple d'entretien d'un créa-coach
- La démarche créative
 - Origine
 - La logique créative
 - La question créative
 - Principe de stimulation de la créativité
 - Le détour créatif
 - La rupture
 - Le cadre comme si
 - Le changement de position de perception
 - Aperçu des méthodes de stimulation créative

J2

- Les outils de la créativité au service du coaching :
 - Les schémas heuristiques créatifs
 - La foire aux questions
 - Diagramme de vie
 - Les 6 chapeaux de De Bono
 - Émotion et créativité
 - La résolution de problème par la créativité
 - La table de concassage

J3

- Processus de coaching créatif
 - Diagnostic avec le score dessiné
 - La stratégie du rêve
 - L'échelle d'abstraction
 - La marelle des créateurs
 - La spirale POP (processus de transformation créatif)
- Mettre en place un programme d'évolution personnalisé
- Bilan et évaluation de fin de formation

PUBLICS :

Coach certifié, manager- coach, futur coach en cours de formation, psychothérapeute

PREREQUIS :

Être coach certifié ou en cours de formation

METHODE PEDAGOGIQUE :

Découverte par l'expérience : le formateur proposera des exercices et des jeux à partir desquels les participants prendront conscience de la posture et des compétences d'un coach créatif

Alternance d'apports théoriques, mises en situation, applications et exercices pratiques

EVALUATIONS :

Grille en étoile d'auto-évaluation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

10 participants maximum

CRÉ'ANIMATEUR (CYCLE LONG)

Tarif par stagiaire : 15 000,00€ht

Dates et lieux : 25 Jours (175 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir positionner le problème ou la question à traiter
- Expérimenter la puissance à produire des idées en group
- Savoir adopter les attitudes de base qui favorisent la créativité
- Développer un mode de pensée créatif et une attitude orientée solution
- Connaître les techniques de la stimulation de la créativité
- Connaître des techniques d'aide à la résolution de problème

CONTENU :

J1 : Pose du cadre de la créativité

- Introduction créative et ludique
- Points sur les connaissances et expériences créatives de chacun
- Accords de groupe, cadrage des conditions de réalisation du stage
- Le contrat de créativité dans un groupe :
 - La suspension des jugements
 - Le « tout est possible »
 - Le jeu
 - La dissociation des phases de production
- Présentation des fondements de l'approche créative et différents courant existants
- Première expérience de créativité en groupe

j2 : Ressentir sa créativité et dépasser ses limites

- Connexion à sa créativité individuelle par des exercices de mise n forme créatives/ échauffement
- Entraînement à la flexibilité et fluidité verbale et mentale (Jeux – exercices)
- Identification de ses limites personnelles à autoriser à une créativité débridée
- Recadrage et dépassement des croyances limitantes sur sa capacité à être créatif, appréhension, jugement, etc.)
- Pourquoi notre cerveau à un fonctionnement par nature créatif ?
- Pourquoi le cerveau bloque votre créativité ?

J3, J4 , J5 : Exploration du processus créatif conduit

- Découverte du processus de production d'idées créatives par l'expérience
- Réalisation de 3 séances de recherche d'idées formulée par les stagiaires ou un commanditaire externe au groupe
- Co-analyse des 3 expériences et identification des phases méthodologiques
- Décryptage point par point d'un des processus

J 6 à J 10 : Préparation au métier de cré'animateur / maitrise des phases

- Les attitudes et les modes de pensée favorisant la créativité
- Les freins individuels et/ou collectifs
- Mise en condition de réussite d'un processus de créativité
- Le contrat
- La commande créative- clarification – contractualisation
- Cadrage de la question à traiter : « la question créative ou "défi créatif"»
- Définition des critères à trouver dans la solution fond et forme
- Les différentes phases de la créativité
 - Émergence de la question
 - Divergence- éloignement - détour
 - Convergence, la « bissociation », retour à la question et commande
 - Émergence de la solution - production triée/ critères - sélection
- Les méthodes, techniques, outils pour chaque phase
- Design de la solution : le « protocept » et le prototypage - fiche solution
- Choix et développement de trois solutions phares
- Rédaction du dossier de présentation des projets créatifs répondant à la commande

J 11 à J 15 : Préparation au métier de cré'animateur / Les catégories de Méthodes et techniques existantes

- Clarification

- Mise en condition du groupe/ Échauffement créatif
- Divergence : Éloignement, détour et rupture
- Relance : les questions, les moments, la gestion de l'énergie
- Icebreaker, Energizer
- Convergence : Techniques « bisassociatives »
- Tri – sélection
- Prototypage
- Rédaction et présentation du dossier solution

J 16 à J20 : Intégration du rôle et de la pratique de créateur

- Le rôle, attitudes et comportements de l'animateur
- Les précautions à prendre par l'animateur
- Savoir accompagner l'accès d'une personne à sa créativité
- Savoir changer les croyances et peurs en ressources créatives
- La création de techniques de stimulation
- Élaboration d'un plan d'animation créative
- Passage de l'autre côté du miroir, devenir animateur
- Les applications des techniques de créativité
- Évaluation de sa prestation

J 21 à J 25

- Analyse d'une animation filmée réalisée en situation en réelle entre la 4° session et la 5° et filmée
- Rédaction du dossier solutions
- Rédaction d'un rapport d'analyse et préparation de sa présentation en grand groupe
- Présentation du projet créatif devant un jury
- Autoévaluation de ses progrès

PUBLICS :

Responsable de service ou collaborateurs dans un service de recherche d'idée et ou d'innovation en entreprise
Personnes en recherche de nouvelles compétence et ou d'un nouveau métier

PREREQUIS :

Avoir déjà fait un stage de découverte de sa créativité utilisant de techniques de stimulation ou être déjà rodé à la créativité de par son métier ou une activité artistique

METHODE PEDAGOGIQUE :

La pédagogie est expérientielle

A partir de nombreux exercices pratiques et d'exemples concrets fournis par les participants, les stagiaires découvriront le processus, la démarche et les outils de la créativité

Les participants en cours de formation deviennent animateur en animant à tour de rôle, des séquences de stimulation de groupe, sur des sujets concrets proposés par les participants eux même Ils doivent mettre en œuvre le processus créatif de l'énoncé du problème jusqu'à la production de solution formalisée et la présentation du projet

EVALUATIONS :

Les processus de stimulation de la créativité plusieurs fois, a construit un processus et l'a animé

En fin de chaque semaine chaque stagiaire fait le point sur ce qu'il a appris, ce qui sait faire, ce qui ne sait pas encore faire et sur ses besoins et demandes. En fin de parcours il fait la synthèse et établi un plan de progression et training

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Formation étalée sur 5 mois / 1 semaine par mois

RÉVEILLER SA CRÉATIVITÉ PERSONNELLE

Tarif par stagiaire : 2 600,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Se révéler à sa créativité
- Définir son défi créatif
- Expérimenter la puissance à produire des idées en groupe
- Développer un mode de pensée et attitude des créatifs orientés solution
- Découvrir quelques techniques de stimulation de la créativité

CONTENU :

- J1
- Se présenter de façon créative
 - La permission à la créativité, la suspension des censures
 - Création du groupe créatif, mise en conditions, le contrat de créativité
 - Découverte, par des jeux créatifs, du plaisir de jouer avec des idées
 - Expérience de création libre, accès à sa créativité
 - Pourquoi notre cerveau à un fonctionnement par nature créatif
 - Découverte concrète du processus de production d'idée créative
- J2
- Les attitudes et les modes de pensée favorisant la créativité
 - Les freins individuels ou collectifs
 - Recadrage et dépassement de ses limites personnelles
 - Changer ses croyances sur sa capacité à être créatif,
 - Condition de réussite d'un processus de créativité seul ou en groupe
 - La commande créative et le cadrage de la question à traiter
 - Rédaction du « comment faire pour » du défi créatif (« la question créative »)
- J3
- Exploration des différentes phases de la créativité par l'expérience
 - Le s 4 temps du processus (Émergence, Divergence, Convergence, Émergence)
 - La convergence et « bissociation »
 - Tri-sélection (repères et méthodes)
 - le design de la solution (protocep et prototype de la solution)
 - Nouvelle exploration créative individuelle multisupport
- J4
- Rédaction du projet créatif
 - Inventaire des techniques de stimulation utilisées
 - Exploration de 4 techniques de stimulation de la créativité
 - Identification de ses projets et besoins en créativité vie perso et vie pro
 - Évaluation créative du stage

PUBLICS :

Manager, chef de projet, animateur, collaborateur ou non professionnel

PREREQUIS :

Avoir un besoin de recherche d'idées et recherche de solutions par rapport à une problématique concrète personnelle ou professionnelle.

METHODE PEDAGOGIQUE :

La pédagogie est expérientielle

A partir de nombreux exercices pratiques et d'exemples concrets fournis par les participants, les stagiaires apprivoiseront

leurs propres élans créatifs et découvriront le processus, la démarche et les outils de la créativité en tant que méthode et mode de pensée

Tout au long de la formation, ils seront sollicités pour laisser libre cours à leur imagination et leur productivité créative

EVALUATIONS :

Chaque stagiaire a obtenu au moins trois idées de "comment faire autrement" en relation avec une problématique qu'il a exposé en début de formation

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Groupe de 10 personnes maximum

INFORMATIQUE

ACCESS : GÉRER SES FACTURES ET SES CLIENTS AVEC ACCESS

Tarif par stagiaire : 1 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Utiliser Access pour réaliser des factures/devis
- Automatiser de manière simple la saisie et le suivi de sa clientèle
- Intégrer les spécificités de son entreprise

CONTENU :

Présentation d'Access

- Conception de la base de données (répartition des informations répétitives)
- Réalisation des masques de saisie/visualisation
- Saisie d'un devis/facture (formulaire écran)
- Préparation des états imprimés (papier)
- - Personnalisation

PUBLICS :

Personne souhaitant développer rapidement une application de gestion et de facturation de ses clients avec Access.

PREREQUIS :

Avoir des connaissances dans l'utilisation de Windows et d'Office.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS : LES BASES

Tarif par stagiaire : 1 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Créer une base de données (tables et relations) et des écrans de saisie (formulaires)
- Interroger (requêtes) et imprimer (états) les données

CONTENU :

- Définition d'une base Access
 - Les tables
 - Les formulaires
 - Les requêtes
 - Les états
- Exercices de découverte et de maîtrise des outils de base Access

PUBLICS :

Personnes désirant créer une base de données simple.

PREREQUIS :

Avoir des connaissances dans l'utilisation de Windows

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS : PILOTER OUTLOOK, WORD, ACCESS ET EXCEL EN VBA

Tarif par stagiaire : 1 400,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Savoir créer des applications permettant d'optimiser l'efficacité des utilisateurs de Microsoft Office en automatisant les tâches répétitives et en créant des interfaces efficaces

CONTENU :

Caractéristiques de VBA

- Initiation méthodologique
- Ecriture de programmes VBA
- Les modèles objet
- Création des interfaces utilisateurs
- Test, recette et mise en oeuvre

PUBLICS :

Personnes développant ou utilisant Access et souhaitant interfacier une application access avec d'autres logiciels Office.

PREREQUIS :

Pratique courante d'Excel

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS PERFECTIONNEMENT : EXPLOITATION DES DONNÉES

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser les requêtes
- Créer des états complexes : insérer des champs de calcul et de synthèse

CONTENU :

Rappel sur les notions de base

- Utilisation de fonctions dans les requêtes et les états
- Perfectionnement sur les requêtes
- Requêtes actions
- Mise en page avancée d'un état
- Gestion des données dans les états

PUBLICS :

Tout utilisateur d'access souhaitant développer ou faire évoluer une base access complexe.

PREREQUIS :

Avoir une première approche d'Access, des données et des requêtes.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS PERFECTIONNEMENT : FORMULAIRES ET MACROS

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Améliorer l'accès aux données et aux traitements par une interface conviviale
- Maîtriser les macros et les intégrer aux objets Access

CONTENU :

- Rappel et approfondissement sur les formulaires
- Contrôle des formulaires
- Contrôle de la base
- Mise en œuvre des macros
- Contrôle et automatisation des actions utilisateur
- Gestion des événements d'états
- Couplage avec d'autres application

PUBLICS :

Tout utilisateur d'access souhaitant développer ou faire évoluer une base access complexe.

PREREQUIS :

Avoir une première approche d'Access, des données et des requêtes.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS PROGRAMMATION

Tarif par stagiaire : 1 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Optimiser les applications de base de données Access avec la programmation en langage VBA (Préciser)

CONTENU :

Présentation de la programmation

- Le Langage VBA
- Utilisation des outils de débogage
- Traitement des erreurs d'exécution
- Utilisation des enregistrements
- Optimisation du code

PUBLICS :

Tout utilisateur d'access souhaitant développer ou faire évoluer une base access complexe.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience Access.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

ACCESS PROGRAMMATION : PERFECTIONNEMENT

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser les fonctions de programmation avancées d'Access avec VBA (Préciser)

CONTENU :

Programmation VBA avancée

- Access et ODBC
- Les projets Access
- La gestion du publipostage Word
- Exportation de données
- Finalisation de l'application

PUBLICS :

Tout utilisateur d'access souhaitant développer ou faire évoluer une base access complexe.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience du développement Access (stage suggéré : Access programmation).

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

CAHIER DES CHARGES ET EXPRESSION DES BESOINS

Tarif par stagiaire : 1 500,00€ht

Dates et lieux : 4 Jours (28 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Donner aux maîtres d'ouvrage et à leurs délégués la maîtrise de leur projet et de leurs cahiers des charges

CONTENU :

Situation du cahier des charges

- Destinataires du cahier des charges
- Démarche pour analyser les besoins et pour concevoir des solutions
- Les étapes d'élaboration du cahier des charges pour l'analyse critique de la solution actuelle et pour la conception du système futur
- L'évaluation de la solution
- Rédaction du cahier des charges

PUBLICS :

Futur chef de projet, PMO, AMOA ou AMOE.
Développeur ayant besoin de mieux définir les besoins.

PREREQUIS :

Connaissance d'un logiciel de traitement de texte.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

CONDUIRE UN PROJET INFORMATIQUE

Tarif par stagiaire : 1 700,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser les aspects techniques de la conduite de projet
- S'entraîner à gérer les relations avec les équipiers, la hiérarchie et les différents partenaires
- Intégrer les recommandations du plan qualité

CONTENU :

Structuration

- Estimation
- Planification
- Suivi et actualisations
- Techniques de communication et de management

PUBLICS :

Futur chef de projet ou PMO.
Développeur désirant comprendre la gestion de projets.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience dans la gestion de projets.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

CONDUIRE UN PROJET INFORMATIQUE : LA DIRECTION DE PROJETS

Tarif par stagiaire : 1 700,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Fournir aux chefs de projets les atouts nécessaires pour monter en puissance et encadrer des projets informatiques de grande envergure

CONTENU :

Pilotage d'un centre de coûts

- Gestion multi-projets, programme de transformation des Systèmes d'Information
- Action de management et de pilotage d'un chef de projets/d'un directeur de projets
- Repérage des facteurs de dérive des projets
- Plan Assurance Qualité
- La Communication opérationnelle interne projets/programme de transformation des systèmes d'Information
- Evolution de chef de projet à directeur de projet

PUBLICS :

Futur chef de projet ou PMO.
Développeur désirant comprendre la gestion de projets.

PREREQUIS :

Savoir gérer un projet. (Stage suggéré : Conduire un Projet Informatique)

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

EXCEL : LES BASES

Tarif par stagiaire : 1 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser les fonctions principales du logiciel Excel dans le but d'être autonome

CONTENU :

Prise en main du logiciel Excel

- Gestion de ses documents
- Saisie de données et de formules de calcul
- Génération de graphiques
- Mise en forme de tableaux
- Exploitation de tableaux

PUBLICS :

Personne souhaitant comprendre le fonctionnement d'excel et en maîtriser les bases.

PREREQUIS :

Avoir des connaissances dans l'utilisation de Windows.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

EXCEL : PERFECTIONNEMENT

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser l'exploitation des tableaux de type base de données avec les outils de gestion et de synthèse
- Améliorer ses graphiques
- Optimiser son travail avec les modèles et le paramétrage

CONTENU :

Les différentes fonctions:

- Exercices d'utilisation des fonctionnalités facilitant l'exploitation des tableaux
- Exercices d'utilisation de fonctionnalités de base de données
- Réalisation de tableaux croisés dynamiques
- Préparation et contrôle des tableaux
- Personnalisation de l'environnement

PUBLICS :

Personne souhaitant aller plus loin dans la maîtrise de l'utilisation d'Excel.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience Excel (stage suggéré : Excel les bases)

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

EXCEL : SE METTRE À NIVEAU SUR LES BASES

Tarif par stagiaire : 380,00€ht

Dates et lieux : 1 Jour (7 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Mettre à jour et compléter les connaissances acquises sur Excel de manière autodidacte
- Maîtriser les outils, de la saisie des données à la génération de graphiques
- Se mettre à niveau dans le but de suivre un stage de perfectionnement sur Excel

CONTENU :

- Vérification préalable des connaissances acquises sur Excel
- Consolidation des acquis:
 - Exercices de saisie de données et de formules de calcul
 - Exploitation de ses tableaux
 - Génération de ses graphiques

PUBLICS :

Personne souhaitant aller plus loin dans la maîtrise de l'utilisation d'Excel.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience d'Excel.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

EXCEL EXPERT : FONCTIONNALITÉS AVANCÉES

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Connaître les fonctions et outils avancés d'Excel
- Savoir enregistrer et exécuter des macros

CONTENU :

Utilisation des fonctions de données avancées d'Excel:

- Utilitaires
- Fonctions de calculs avancées
- Modèles de classeurs
- Macros sans programmation

PUBLICS :

Personne souhaitant aller plus loin dans la maîtrise de l'utilisation d'Excel.

PREREQUIS :

Pratique courante d'Excel.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

EXCEL VBA (EXPLIQUER VBA) : AUTOMATISATION DES TRAITEMENTS

Tarif par stagiaire : 1 100,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Ecrire des macros dans Excel
- Réaliser des applications manipulant les différents objets Excel

CONTENU :

Des macros à VBA:

- Les objets Excel
- Création de ses propres fonctions de calcul
- Pilotage de la macro avec Visual Basic
- Personnalisation des applications et de l'interface utilisateur
- Réponse aux actions des utilisateurs
- Déboguage des macros

PUBLICS :

Personne souhaitant aller plus loin dans la maîtrise de l'utilisation d'Excel en développant des macros en VBA.

PREREQUIS :

Pratique courante d'Excel.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

GOVERNANCE DU SYSTÈME D'INFORMATION

Tarif par stagiaire : 1 400,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Appréhender les "meilleures pratiques" d'organisation qui permettent de maintenir l'informatique "sous contrôle" et de maximiser sa contribution à la performance globale de l'entreprise

CONTENU :

Le concept de "gouvernance" appliqué au système d'information

- Positionnement de la direction des SI dans l'entreprise
- Canalisation du foisonnement technologique
- Les référentiels standards (ITIL, CMMI, COBIT, GREEN IT)
- Gestion du capital humain et des compétences
- Maîtrise des coûts
- Suivi et maîtrise de la performance du SI

PUBLICS :

Fururs consultants souhaitant comprendre le fonctionnement d'une DSI.
Futurs managers désireux de comprendre les grands principes de la Gouvernance de Systèmes d'Information.

PREREQUIS :

Avoir une première approche d'un SI et de ses contraintes.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

MAÎTRISE D'OUVRAGE DES PROJETS INFORMATIQUES

Tarif par stagiaire : 800,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Acquérir les techniques de gestion de projet
- S'entraîner aux techniques d'évaluation et de planification de projet
- Intégrer l'aspect relationnel en conduite du changement
- Assurer le rôle de maître d'ouvrage

CONTENU :

Maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'oeuvre

- Le management de projet
- Les facteurs et causes de risques
- La gestion de la qualité
- Comment découper, évaluer et structurer un projet
- Gestion des ressources
- Coûts et délais

PUBLICS :

Directeurs et Chefs de projets

PREREQUIS :

Connaissance dans la gestion de projets. (Stage suggéré : Conduire un Projet Informatique)

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

SQL SERVER : DÉVELOPPEMENT D'UNE BASE DE DONNÉES AVEC MICROSOFT SQL SERVER

Tarif par stagiaire : 1 700,00€ht

Dates et lieux : 5 Jours (35 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Programmer un système de base de données à l'aide de Microsoft SQL Server

CONTENU :

Vue d'ensemble de Microsoft SQL Server

- Vue d'ensemble de la programmation dans SQL Server
- Création et gestion de bases de données
- Création de tables
- Implémentation de l'intégrité des données
- Planification d'index
- Création et maintenance d'index
- Implémentation de vues
- Implémentation de procédures stockées
- Implémentation de fonctions définies par l'utilisateur
- Implémentation de déclencheurs
- Optimisation des performances des requêtes
- Analyse de requêtes

PUBLICS :

Développeur ayant besoin de concevoir et/ou utiliser une base de données SQL Serveur

PREREQUIS :

Avoir des notions de manipulation de données.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

SQL SERVER : REQUÊTES TRANSAC-SQL

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Ecrire des requêtes Transact-SQL pour SQL Server
- Préparer l'implémentation de SQL Server

CONTENU :

Présentation du langage Transact-SQL

- Utilisation des outils de requête Transact-SQL
- Extractions de données
- Regroupement et synthèse de données
- Jointure de tables
- Utilisation de sous-requêtes
- Modification de données
- Présentation des objets de programmation

PUBLICS :

Développeur utilisant des bases de données.

PREREQUIS :

Avoir des notions de manipulation de données.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Letage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

SUPPORT UTILISATEURS : ETRE EFFICACE ET BIEN COMMUNIQUER

Tarif par stagiaire : 1 400,00€ht

Dates et lieux : 3 Jours (21 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour prendre en compte la dimension communication dans le métier de support

CONTENU :

Le métier Support Utilisateurs:

- La communication téléphonique
- L'écoute
- Le questionnement
- La reformulation
- Les objections
- L'expression orale
- Synthèse sur la mise en place d'un diagnostic en tant que support Utilisateur

PUBLICS :

Développeur, personne effectuant du support technique et/ou de la maintenance.

PREREQUIS :

Avoir une première approche du métier de support.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

WORD : LES BASES

Tarif par stagiaire : 740,00€ht

Dates et lieux : 2 Jours (14 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Maîtriser les fonctions usuelles du traitement de texte Word avec un bon degré d'autonomie
- Intégrer les nouveautés propres au système d'exploitation Windows XP

CONTENU :

Prise en main de Word

- La mise en forme du texte
- La mise en page
- Les tableaux
- Les outils

PUBLICS :

Personne souhaitant apprendre à rédiger des documents avec Word.

PREREQUIS :

Avoir des connaissances dans l'utilisation de Windows.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction des stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

WORD : SE METTRE À NIVEAU SUR LES BASES DE WORD

Tarif par stagiaire : 380,00€ht

Dates et lieux : 1 Jour (7 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Mettre à jour et compléter les connaissances acquises sur Word de manière autodidacte
- Maîtriser les outils de mise en forme et de mise en page de document
- Connaître les outils disponibles sur Word
- Se mettre à niveau dans le but de suivre un stage de perfectionnement sur Word

CONTENU :

- Vérification préalable des connaissances acquises sur Word
- Exercices d'amélioration de la mise en forme et la mise en page d'un document Word
- Création et mise en forme d'un tableau dans Word
- Revue des différents outils disponibles sur Word et exercices d'appropriation

PUBLICS :

Toute personne ayant déjà utilisé Word et souhaitant rafraîchir ses connaissances

PREREQUIS :

Avoir déjà quelques notions Word.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction des stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de sa problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

WORD SPÉCIALISATION : FUSION ET PUBLIPOSTAGE

Tarif par stagiaire : 380,00€ht

Dates et lieux : 1 Jour (7 heures)

Distanciel, Nous consulter pour les dates de nos sessions

OBJECTIFS :

- Accélérer la production de documents répétitifs
- Faciliter la création de courriers à adresser à des destinataires multiples

CONTENU :

- Création de documents réutilisables
- Gestion des fonctions de fusion et de publipostage
- Appropriation des outils de la fonction fusion

PUBLICS :

Utilisateurs de Word souhaitant automatiser l'édition de courriers en utilisant la fusion et le publipostage.

PREREQUIS :

Avoir une première expérience Word (stage suggéré : Word les bases)

METHODE PEDAGOGIQUE :

- Enseignement pratique, expérientiel, complété par des apports théoriques. Le stage propose des démonstrations et des exercices individuels et en sous-groupes.
- Pédagogie interactive : la formation utilise les situations rencontrées par les stagiaires pour rendre concrets et opérationnels les apports et propose des études de cas et des mises en situation laboratoire pour travailler des points spécifiques.

EVALUATIONS :

Nous pratiquons une évaluation en fin de formation à partir de critères de satisfaction des stagiaires.

FORMATEURS :

Formateur expérimenté et sénior dans son domaine d'intervention

SPECIFICITES :

Le stagiaire, au moins deux semaines avant l'ouverture du stage, peut transmettre au formateur sa problématique qui sera, si le sujet s'y prête, utilisée dans la conception des exercices. Cela permettra au stagiaire de devenir autonome dans la résolution de la problématique. Il aura pratiqué et aura donc acquis toutes les compétences nécessaires.

Nous contacter...

Pour obtenir des informations complémentaires sur nos produits et pour toute inscription :

Contactez Rémy GERVAIS

 : 06.19.55.23.77

Skype : remy.gervais

OU

 : contact@rgdirection.fr

<http://formations.rgdirection.fr>