

Catalogue de formation

Mis à jour le 12 mai 2025

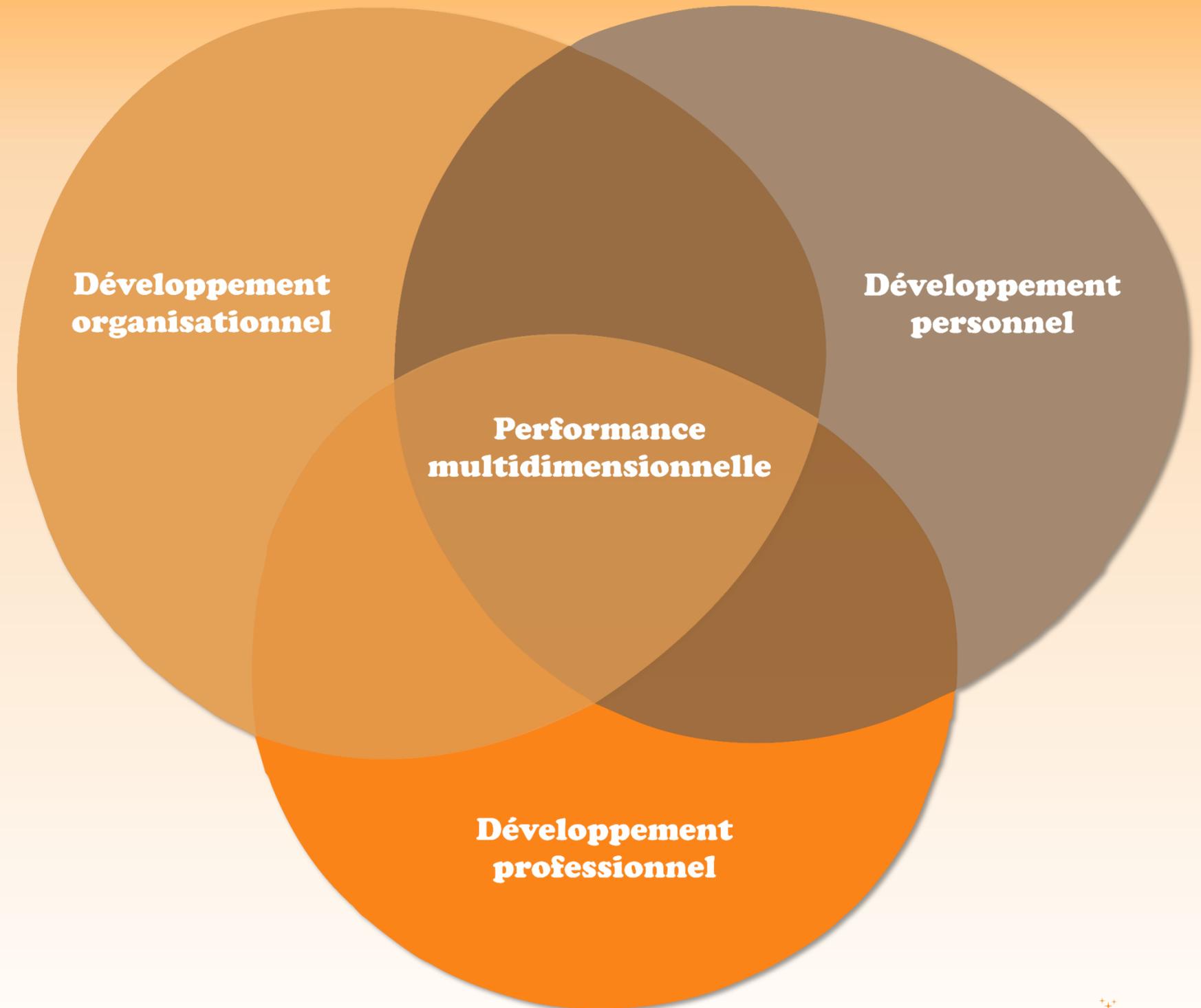


CABINET DE CONSEIL FORMATION & COACHING

Une approche systémique de l'organisation à partir
des richesses humaines

Chez Talentolistic, nous lions développement
personnel, professionnel et organisationnel pour
favoriser une performance multidimensionnelle qui
**inclut le bien-être autant que la performance
commerciale.**

Dans une approche globale, nous partons de
l'Humain pour construire et déployer vos projets de
formation sur-mesure.



MÉTHODE & TARIFICATION

Chez Talentolistic, notre processus de création de formation est voué à **faire du sur-mesure**.

Nous vous rencontrons lors de 4 rendez-vous de co-construction, réalisons des appels d'acculturation avec certains de vos collaborateurs et nous vous proposons grâce à cela **la formation adaptée à vos besoins, vos enjeux et votre ADN**.

Ainsi, nous ne pouvons pas vous fournir de tarification fixe pour les modules présentés dans le catalogue puisqu'ils voués à être adaptés.

Cependant, vous pouvez compter un coût de 1500€ par jour de travail au service de votre projet (gestion de votre projet, conception de la formation, animation).

Le mieux est d'en discuter lors **d'un rendez-vous exploratoire gratuit et sans engagement**.

3



Chronologie du projet de formation

Comptez un délai minimum d'un mois entre votre première demande et le lancement de la formation. Bien sûr, certaines exceptions de délais plus restreints confirment cette règle.



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

Talentolistic est certifié Qualiopi. Vous pouvez donc solliciter votre OPCO d'entreprise pour le financement de votre projet de formation. Les particuliers peuvent mobiliser leur CPF pour le bilan de compétences.

Proposition du projet de formation & validation

Proposition de structure pédagogique

Communication de lancement

Sessions de coaching

Bilan

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Discussion de découverte

Phase d'acculturation

Validation du contenu

Sessions de formation

Communication de clôture



Situations de handicap

Adaptation possible !

Les formations peuvent avoir lieu en visio si cela s'avère pertinent ou dans un local adapté qui pourra être loué si celui proposé par votre entreprise ne l'est pas.

Des outils spécifiques pourront être utilisés en fonction de votre handicap.

Faites-nous en part le plus tôt possible afin que l'on puisse adapter la formation au mieux pour vous.

Contact



Romain BASMAISON

Directeur, Formateur & Coach professionnel

Equicoach, Sophrologue, Technicien PNL, Praticien en bilan de compétences, Praticien hypnose, Professeur de méditation



contact@talentolistic.com



+33 (0)6 11 92 28 39



4 place de l'Opéra, 75002 Paris



www.talentolistic.com



TALENT O LISTIC

Vente & Expérience client

P. 7

Management

P. 16

Communication interpersonnelle

P. 25

Soft skills & Développement personnel

P. 29

Conduite du changement & Marque employeur

P. 41

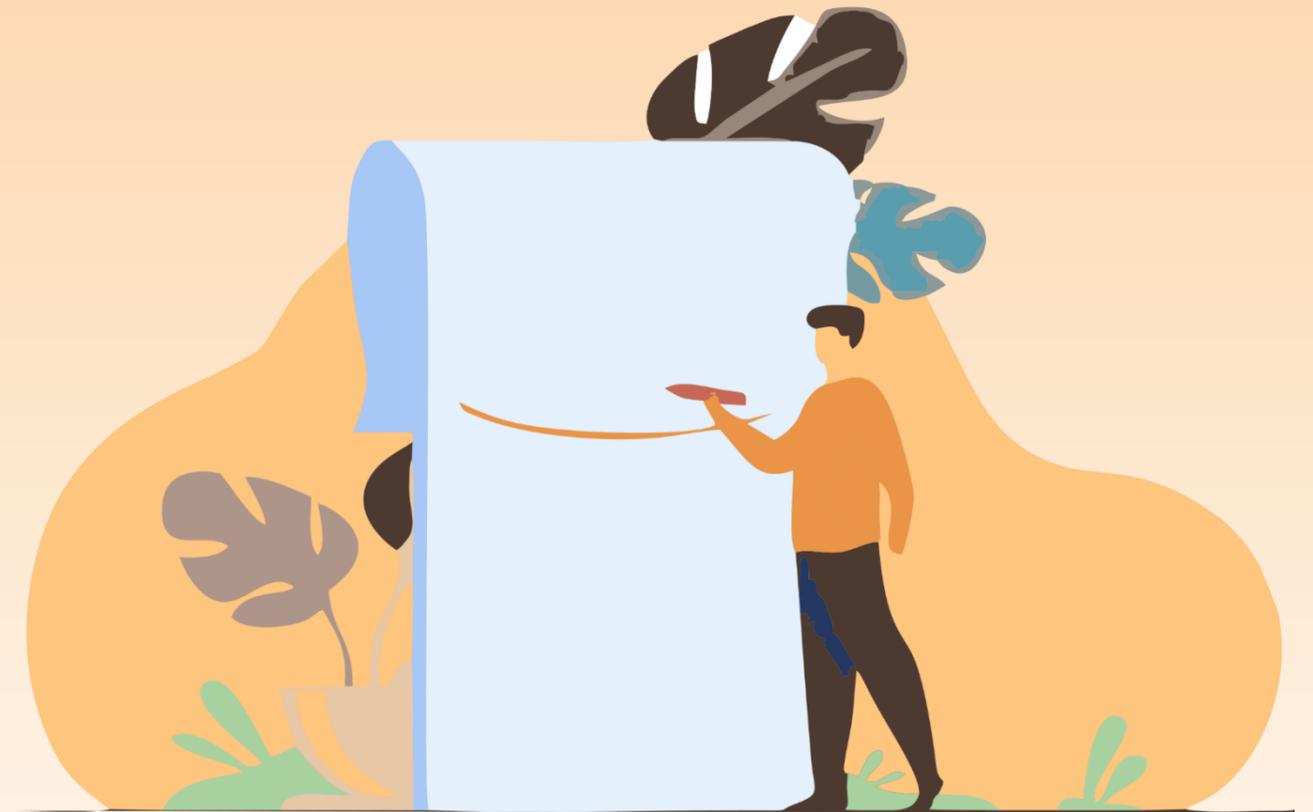
Pédagogie & Formation

P. 47

Equicoaching

P. 53

SOMMAIRE



VENTE & EXPÉRIENCE CLIENT



1. L'art de la vente (module 1) : découverte et conseil
2. L'art de la vente (module 2) : force de proposition et transformation
3. L'art du clienteling
4. Service après-vente : l'expérience continue
5. La vente à distance de luxe
6. Gestion des litiges et négociation
7. Le client au cœur : de product-centric à client-centric
8. La symbolique des pierres au service de la vente joaillière



L'art de la vente (module 1) : découverte et conseil

Objectif : créer le lien et découvrir le client pour lui faire vivre une expérience personnalisée et humaine

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Créer un lien personnalisé
- Découvrir le client et sa sphère
- Pratiquer l'écoute active

- Sortir de son propre cadre de référence pour oser s'adapter
- Être congruent dans sa communication

- Conseiller et faire découvrir
- Pratiquer le storytelling des 3 Mousquetaires
- Communiquer en bénéfice client

- Introduire la vente complémentaire et additionnelle
- Favoriser l'essayage
- Choisir ses mots pour mettre à l'aise

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences en vente et expérience client. Une première expérience en boutique est souhaitable. Nous conseillons de constituer des groupes homogènes en termes de niveau et d'expérience pour stimuler les talents de manière adaptée.

Pourquoi cette formation ?

Aujourd'hui les clients recherchent une expérience humaine, émotionnelle et donc personnalisée. Les produits ne suffisent plus à combler leurs attentes en boutique car ils y ont accès par d'autres canaux.

Cette formation allie techniques de vente pures et savoir-être pour aller au-delà des attentes du client et offrir un instant privilégié mémorable pour le client et le vendeur.

Il s'agira également de lever les aprioris, d'oser créer du lien et de s'ouvrir à la performance par l'empathie.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



L'art de la vente (module 2) : force de proposition et transformation

Objectif : conseiller le client de manière personnalisée, humaine et mémorable

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir le parcours client
- Se rappeler les étapes de la création du lien
- Conseiller et aider la prise de décision
- Savoir être assertif ou prendre le lead selon la situation

- Réfléchir aux freins à la vente
- Oser proposer et savoir s'arrêter
- Gérer les objections du client

- Encaisser et conclure la vente de manière vertueuse
- Prendre les coordonnées avec aisance et adaptabilité
- Fidéliser le client en fin de parcours de vente

- Se rappeler l'écoute active
- Approfondir l'art de converser avec le client
- Projeter dans une prochaine visite et raccompagner le client

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant suivi le module 1 et souhaitant développer ses compétences en vente et expérience client. Nous conseillons de constituer des groupes homogènes en termes de niveau et d'expérience pour stimuler les talents de manière adaptée.

Pourquoi cette formation ?

Les produits ne suffisent plus à séduire le client et à combler son expérience qui se doit d'être humaine, émotionnelle et donc personnalisée. Cette formation allie techniques de vente pures, techniques avancées de découverte et de conseil client, et outils de communication et d'intelligence émotionnelle pour lever les aprioris, oser créer du lien et être performant en restant vrai.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



L'art du clienteling

Objectif : fidéliser dans le temps en prenant soin de la relation avec le client

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir le clienteling et ses fondements
- Définir le contexte actuel de votre marque
- Découvrir les intérêts tridimensionnels d'une stratégie de clienteling

- Choisir les clients de la stratégie
- Savoir personnaliser son clienteling
- Faire du multicanal un allié

- Développer ses techniques de clienteling
- Savoir mener des actions commerciales et des actions désintéressées
- Définir ses moyens techniques et humains de clienteling
- S'exercer à la personnalisation des actions

- Structurer sa stratégie de clienteling
- Construire et suivre son client book
- Planifier et coordonner la stratégie de clienteling au sein de l'équipe

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant au moins une première expérience en vente et souhaitant développer ses compétences de clienteling.

Pourquoi cette formation ?

Avec la multiplication des canaux de distribution et la diversité de l'offre, le produit ne suffit plus à fidéliser le client d'une boutique. C'est la relation humaine, centrée sur le client, qui doit être au cœur de la stratégie de fidélisation.

Pour cela, il est nécessaire d'étirer la relation dans le temps et de multiplier les points de contact de manière cohérente et personnalisée. Ainsi, le lien tissé pendant la visite pourra engendrer de nouvelles visites (du client et de son entourage par effet de bouche à oreille). Entretenir la relation dans le temps est une stratégie vertueuse qui donne plaisir et sens à la relation humaine et commerciale qui unit client et vendeur.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



Service après-vente (SAV) : l'expérience continue

Objectif : délivrer une expérience client optimale en service après-vente

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir le SAV
- Définir le contexte actuel de votre marque
- Intégrer le SAV dans le parcours client
- Comprendre les liens de cause à effet
- Différencier les deux catégories de procédures de votre SAV

- Savoir prendre soin de la relation en SAV
- Communiquer de manière vertueuse pendant le SAV
- Gérer les inquiétudes et proposer les solutions avec agilité

- Savoir gérer opérationnellement et planifier
- Identifier la cause racine et planifier l'action
- Structurer le SAV de votre marque
- Coordonner en équipe de manière efficace

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences en services après-ventes. Nous conseillons de constituer des groupes homogènes en termes de niveau et d'expérience pour stimuler les talents de manière adaptée.

Pourquoi cette formation ?

Parfois négligé, le service après-vente est un enjeu stratégique de satisfaction, de fidélisation et donc de performance. On le sait, un client mécontent partagera davantage son expérience qu'un client satisfait. Les répercussions peuvent donc être importantes pour la marque et le moral des équipes. Il convient de maîtriser avec méthode et savoir-être le SAV. Même après une très bonne expérience d'achat, il arrive que le SAV entache le travail accompli. Ainsi, cette formation a pour objectif de redonner au SAV sa place de choix. Nous coconstruiront ensemble l'expérience SAV de votre marque et son déploiement opérationnel

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



La vente à distance luxe (VAD)

Objectif : délivrer une expérience client de qualité en vente digitalisée

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Comprendre le contexte
- Définir le rôle de la vente à distance dans votre marque
- Comprendre l'ensemble du processus pour prendre confiance
- Savoir mettre en avant le processus et conclure le rendez-vous
- Adapter sa communication à distance
- Savoir gérer des objections et rassurer le client
- Suivre la relation de VAD dans le temps avec le client
- Gérer efficacement l'ensemble de la VAD dans le temps

- Savoir mettre en scène la VAD
- Connaître les techniques de mise en valeur des produits
- Gérer son temps et sa communication en live
- Clôturer la vente et projeter
- Suivre et coordonner le processus en équipe
- Coconstruire une procédure VAD harmonieuse pour votre marque

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences en vente à distance et ayant au moins une première expérience en vente.

Pourquoi cette formation ?

Quand les clients ne peuvent pas venir à nous, nous pouvons aller vers eux grâce à la vente à distance. Cette formation a pour objectif de construire une expérience de vente à distance alignée avec l'ADN de votre marque et votre expérience client.

Grâce à une méthode précise et des techniques adaptées, les collaborateurs prendront confiance en leur capacité à pratiquer la vente à distance de manière harmonieuse et performante. Les exercices et mises en situation seront au cœur de la formation pour assurer le lancement opérationnel de cette pratique au sein de votre marque.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



Gestion des litiges clients et négociation

Objectif : développer sa capacité à gérer les litiges avec empathie et favoriser une solution "win-win"

Une idée du programme...

Durée : 18 heures

- Savoir revenir au calme
- Découvrir sa posture de neutralité
- Savoir prendre du recul et connaître son rôle dans le litige

- Favoriser la dialogue avec le client et autres partie prenante
- S'initier à la communication non violente
- Savoir gérer l'objection et creuser les points de blocage
- Savoir doser l'effort dans la négociation
- Améliorer sa cohérence et son impact dans le dialogue

- Choisir des solutions win-win
- Proposer une solution de manière efficace
- Formuler l'accord et conclure le litige
- Manager le litige en équipe pour une amélioration continue

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne expérimentée en vente et souhaitant développer ses compétences en gestion de l'insatisfaction client.

Pourquoi cette formation ?

Dans la vie d'une boutique, ou de toute activité commerciale, les litiges clients peuvent survenir et ne sont pas une fatalité en soi. Quoi de plus satisfaisant que de transformer un litige en un sourire ?

Cette formation a pour objectif de fournir des clefs pour faciliter la négociation et favoriser une issue favorable pour le client, le vendeur et la marque. Avec les outils et méthodes proposés, il sera question d'échanges, d'exemples et de pratiques concrètes pour s'exercer et prendre confiance.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h30
4 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



Le client au cœur : de product-centric à client-centric

Objectif : remettre le client au cœur de l'expérience et du conseil

Une idée du programme...

Durée : 18 heures

- Définir le contexte
- Comprendre l'évolution de l'expérience client pour votre marque
- Définir les nouvelles attentes de vos clients
- Définir le rôle du vendeur dans ce changement

- Pratiquer l'empathie et l'écoute active
- Savoir découvrir la valise du client
- Oser prendre sa place dans la relation pour l'enrichir

- S'approprier les valeurs de la marque pendant l'expérience client
- Savoir allier expertise produit et expérience émotionnelle
- Pratiquer le storytelling des 3 Mousquetaires
- Définir son propre rôle et sa mission professionnelle

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences en vente dans une approche humaine et émotionnelle. Une expérience de minimum deux ans en boutique est conseillée. Nous conseillons de constituer des groupes homogènes en termes de niveau et d'expérience pour stimuler les talents de manière adaptée.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation allie prise de recul et vision opérationnelle. L'argumentaire produit prend parfois beaucoup de place dans le discours de vente et, avec le multicanal, le client a déjà accès à toutes ces informations. En venant en boutique, il recherche du lien et de l'émotion.

Cette formation a pour objectif de nourrir la méthode des vendeurs afin qu'il remettent le lien humain et l'émotionnel au cœur de leur conseil client. Ils comprendront comment cette approche c-centric sublime leur expertise produit.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h30
4 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



La symbolique des pierres au service de la vente joaillière

Objectif : développer le storytelling des produits et de la marque grâce à la symbolique des pierres

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Découvrir les pierres dans les sciences et l'Histoire
- Définir le principe de la lithothérapie
- Découvrir les vertus des pierres précieuses et semi-précieuses

- Pratiquer le storytelling des 3 Mousquetaires
- Pratiquer le non jugement et l'écoute active

- Libérer sa créativité dans l'argumentaire
- Coconstruire l'argumentaire et le storytelling de votre marque
- Pratiquer le conseil en incluant la symbolique

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant au moins une première expérience en vente de bijouterie/joaillerie et souhaitant développer son storytelling.

Pourquoi cette formation ?

Au-delà de l'aspect esthétique, les pierres séduisent par certaines vertus qui leurs sont accordées. Bien qu'aucune étude scientifique n'ait prouvé ces bienfaits, ils sont reconnus par bon nombre d'individus et de cultures.

Cette formation a pour objectif d'élargir la culture des vendeurs à propos des pierres en y ajoutant une vue holistique. Certains clients seront bien heureux de pouvoir discuter de cela avec les experts en boutique. En fin de parcours, les participants développeront un discours à la rencontre des pierres et de l'identité de votre marque et de vos collections.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
Coachings distanciels ou terrains conseillés

MANAGEMENT



1. Les rôles du manager d'équipe
2. Être Manager-coach
3. Pilotage de la performance & Kpis
4. Gestion des conflits en équipe
5. Gestion de crise et transformation
6. Management de diversité et inclusion
7. Management multigénérationnel
8. Constellation d'équipe



Les rôles du manager d'équipe

Objectif : développer une posture managériale complète et agile pour accompagner la montée en compétences des talents et la performance de l'équipe

Une idée du programme...

Durée : 36 heures

- Introduire les différents rôles du manager, le contexte social, marché, marque
- Savoir comment et quand incarner la posture de leader
- Traduire la vision en mission collective
- Structurer le cadre et faire adhérer
- Savoir comment et quand incarner la posture de manager
- Valoriser les leviers de motivation
- Adapter son positionnement managérial selon la matrice situationnelle
- Structurer son brief d'équipe et le rendre impactant
- Structurer et différencier les feedbacks
- Développer sa posture d'animateur et de formateur
- Communiquer avec congruence
- Mettre en place des challenges ludiques
- Savoir prendre le rôle de manager-formateur
- Définir précisément le coaching, les conditions et les impacts
- S'approprier la méthode du coaching
- Développer son agilité de coach terrain
- S'entraîner en situations professionnelles
- Auto-analyser son coaching
- Planifier ses actions de manager-coach

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne expérimentée sur le terrain et souhaitant développer ses compétences managériales.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation est un programme complet destiné aux managers juniors ou futurs managers. Il peut être adapté aux managers aguerris pour mettre à jour et dynamiser leur posture managériale, notamment dans un contexte de conduite du changement.

Cette formation a pour objectif de développer sa palette managériale pour savoir s'adapter à la situation et au collaborateur tout en construisant consciemment une stratégie de montée en compétences et de performance.

La pratique, les partages d'expériences, les questionnements, les exercices seront au cœur de cette formation à but opérationnel.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
4 jours en salle ou 8 classes virtuelles de 2h
8 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé





Être manager-coach

Objectif : développer sa posture de coach en tant que manager pour favoriser la montée en compétence

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir précisément le coaching
- Définir les conditions au coaching
- Comprendre les impacts de la méthode

- Savoir analyser et observer factuellement
- S'approprier la méthode du coaching
- Développer son agilité de coach terrain

- S'entraîner en situations professionnelles
- Auto-analyser son coaching
- Planifier ses actions de manager-coach

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant une première expérience en management et souhaitant développer sa posture de manager-coach.

Pourquoi cette formation ?

La posture de coach en milieu professionnel est parfois confondue avec le coaching sportif ou le management lui-même, alors qu'elle est une méthode complémentaire pour accompagner la progression.

Avec méthodologie et mises en situation, cette formation a pour objectif de développer sa palette managériale afin de savoir coacher les collaborateurs lorsque cela s'avère pertinent. En éveillant des prises de conscience, le coaching favorise l'autonomie, la confiance en soi et la montée en compétences. Cette posture répond également à la quête de sens et au besoin de liberté grandissant des collaborateurs.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
Coaching terrain conseillé





Pilotage de la performance & KPIs

Objectif : maîtriser les différents indicateurs de performance, savoir les analyser et les faire parler pour passer à l'action

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Définir les différents KPIs
- Découvrir les méthodes de calcul
- Comprendre l'interdépendance des indicateurs
- Relier les KPIs aux compétences professionnelles

- Identifier les KPIs pertinents pour l'activité et les périodes
- Savoir analyser en profondeur grâce à l'arbre des questions
- Définir son champ d'action
- Identifier la source première

- Identifier les remèdes managériaux
- Définir son plan d'action
- Communiquer les KPIs en équipe de manière ludique

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne expérimentée sur le terrain et souhaitant développer ses compétences en pilotage de la performance.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation a pour objectif de rendre les indicateurs clefs de performance attractifs par une compréhension plus poussée de ceux-ci. En leur rendant leurs aspects concrets et puissants de leviers de performance, il s'agira de sortir de la routine "obligatoire" des chiffres pour les rendre créatifs : raconter une histoire avec eux et passer à l'action pour les faire bouger !

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
Coachings distanciels ou terrains conseillés





Gestion des conflits en équipe

Objectif : développer sa posture managériale de médiateur et de décideur dans la gestion des conflits d'équipe pour faciliter l'issue positive et le progrès

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Adopter une posture de neutralité grâce aux techniques de retour au calme
- Ouvrir son cadre de référence avec empathie
- Développer sa posture de manager médiateur

- Identifier les contours du conflit, les signaux d'alerte et les risques
- Trouver le point d'équilibre du management tridimensionnel
- Pratiquer la communication non violente en situation de conflit
- Gérer l'objection et creuser les blocages
- Inviter les collaborateurs à se livrer par la communication non violente
- Développer sa congruence pour gagner en impact
- Savoir être assertif ou prendre le lead selon la situation

- Clôturer la situation de conflit
- Présenter une solution avec méthode
- Obtenir un engagement et responsabiliser
- Manager le litige en équipe pour une amélioration continue

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne expérimentée sur le terrain et souhaitant développer ses compétences en gestion des conflits.
Nous conseillons de constituer des groupes homogènes en termes de niveau et d'expérience pour stimuler les talents de manière adaptée.

Pourquoi cette formation ?

Dans la vie professionnelle de toute équipe, les conflits peuvent survenir et ne sont pas une fatalité en soi.
Quoi de plus satisfaisant pour un manager que de résoudre un conflit et d'en ressortir avec des apprentissages pour toute l'équipe ? Tout cela au service du bien-être et de la performance.
Cette formation a pour objectif de fournir des clefs holistiques, c'est-à-dire dans une approche globale, afin de faciliter la résolution des conflits d'équipe. Avec les outils et méthodes proposés, il sera question d'échanges, d'exemples et de pratiques concrètes pour s'exercer et prendre confiance en sa posture de manager-médiateur.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h30
Coachings distanciels ou terrains conseillés





Stratégie managériale : gestion de crise et transformation

Objectif : développer son agilité en situation de crise pour gérer et transformer, humainement et stratégiquement

Une idée du programme...

Durée : 17 heures

- Adopter une posture de neutralité grâce aux techniques de retour au calme
- Ouvrir son cadre de référence avec empathie

- Savoir analyser la situation de crise
- Identifier les sources de la crise
- Définir son champ d'action
- Comprendre les étapes de la gestion de crise

- Comprendre le contexte grâce à l'analyse PESTEL
- Définir une stratégie grâce à la matrice SWOT
- Définir un plan d'action cohérent pour la marque et l'équipe
- Définir des groupes pour communiquer avec agilité

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant une première expérience en management et souhaitant développer sa prise de hauteur en situation de crise.

Pourquoi cette formation ?

Souvent imprévue, une situation de crise peut parfois créer désordre et confusion, accentuant ainsi la situation critique.
Cette formation a pour objectif de fournir des outils stratégiques et pratiques pour gérer une crise dans le cadre professionnel. L'approche sera tridimensionnelle : gestion émotionnelle, analyse de situation et stratégie d'action.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h 30
3 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
Coaching terrain optionnel





Management de la diversité et inclusion

Objectif : adapter son positionnement managérial aux facteurs individuels et culturels pour valoriser les talents et favoriser le collaboratif

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Comprendre les facteurs culturels
- Définir le contexte et son évolution
- Comprendre l'impact des normes et valeurs sur son équipe
- Considérer les différents cadres de référence grâce à l'empathie

- Partir de l'individu et ses compétences pour manager
- Valoriser et organiser les différences plutôt que de les gommer
- Manager les motivations et distribuer les missions

- Découvrir les préférences comportementales avec l'outil DISC
- Pratiquer l'écoute active et être congruent
- S'initier à la communication non violente

- Organiser son équipe en constellation
- Faire de la culture d'entreprise un outil de langage commun
- Définir son plan d'action managérial

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant une première expérience en management et souhaitant développer son agilité managériale

Pourquoi cette formation ?

La diversité et l'inclusion en entreprise désigne toutes les stratégies mises en place pour lutter contre la discrimination en entreprise. En management, l'objectif d'une stratégie de diversité est d'offrir de bonnes conditions de travail à chaque collaborateur, des chances égales de montée en compétences, mais aussi de valoriser les différences individuelles en leviers de performance. Nous mettrons ce programme en perspective avec votre propre diversité, vos enjeux humains et managériaux.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h30
Coachings distanciels ou terrains optionnels





Management multigénérationnel

Objectif : adapter son positionnement managérial aux facteurs générationnels pour valoriser les talents et favoriser le collaboratif

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Définir les facteurs générationnels
- Découvrir le contexte et son évolution
- Comprendre l'évolution des besoins
- Considérer les différents cadres de référence grâce à l'empathie

- Manager les motivations et distribuer les missions
- Adapter son positionnement managérial selon la matrice
- Identifier les leviers managériaux pour lever les résistances au changement
- Valoriser les profils experts et multipotentiels

- Découvrir les préférences comportementales avec l'outil DISC
- Pratiquer l'écoute active et être congruent
- S'initier à la communication non violente

- Organiser son équipe en constellation
- Pratiquer le team-building terrain
- Définir son plan d'action managérial

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant des connaissances en management et souhaitant développer ses compétences en management d'équipe.

Pourquoi cette formation ?

Le manager d'aujourd'hui est un leader empathique en ce qu'il doit être agile dans la diversité pour la valoriser. Dans les équipes, une multitude de générations se côtoient et chacune apporte sa valeur ajoutée. Baby-boomers, X, Y (milléniaux), Z (zoomers), et bientôt alpha apportent et apporteront à l'entreprise une variété de visions et de valeurs qu'il est possible d'unir.

D'un point de vue général, les nouvelles générations, notamment la Gen Z, sont de plus en plus sans compromis à propos de leurs besoins en entreprise et les plus expérimentées ont besoin d'être revalorisés.

Il s'agira de saisir le merveilleux cadeau que cela représente, tant en termes de créativité, de relations humaines que de performance.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 4 classes virtuelles de 2h30
Coachings distanciels ou terrains optionnels





Constellation d'équipe

Objectif : développer une posture managériale complète et agile pour organiser une diversité de talents au service d'un objectif commun de performance

Une idée du programme...

Durée : 36 heures

- Introduire la notion de constellation d'équipe et les différents rôles du manager, le contexte social, marché, marque

Le soleil (le manager)

- Savoir comment et quand incarner la posture de leader
- Traduire la vision en mission collective
- Structurer le cadre et faire adhérer
- Savoir comment et quand incarner la posture de manager

Les étoiles (collaborateurs)

- Valoriser les leviers de motivation
- Adapter son positionnement managérial selon la matrice situationnelle
- Structurer son brief d'équipe et le rendre impactant
- Structurer et différencier les feedbacks
- Développer sa posture d'animateur et de formateur
- Communiquer avec congruence
- Mettre en place des challenges ludiques
- Savoir prendre le rôle de manager-formateur
- Définir précisément le coaching, les conditions et les impacts
- S'approprier la méthode du coaching
- Développer son agilité de coach terrain

Les planètes (poles de compétences, services, ressources)

- Identifier et valoriser les synergies inter-compétences, inter-services
- Adapter son positionnement managérial selon la matrice situationnelle

La fusée (stratégie et prise de décision)

- Dessiner sa stratégie de management
- Adapter sa prise de décision au cours du voyage spatial

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant une première expérience de management ou de gestion de projets et souhaitant développer ses compétences managériales.

Pourquoi cette formation ?

Les constellations sont formées par un regroupement spécifique d'étoiles et de planètes dans le ciel.

De la même manière, le manager rassemble et coordonne les membres de son équipe en fonction des objectifs et des projets à réaliser, individuels et collectifs.

Chaque constellation peut représenter un projet spécifique, et le manager veille à ce que toutes les étoiles (talents) et les planètes (pôles d'activité) soient alignées pour atteindre les objectifs communs de performance.

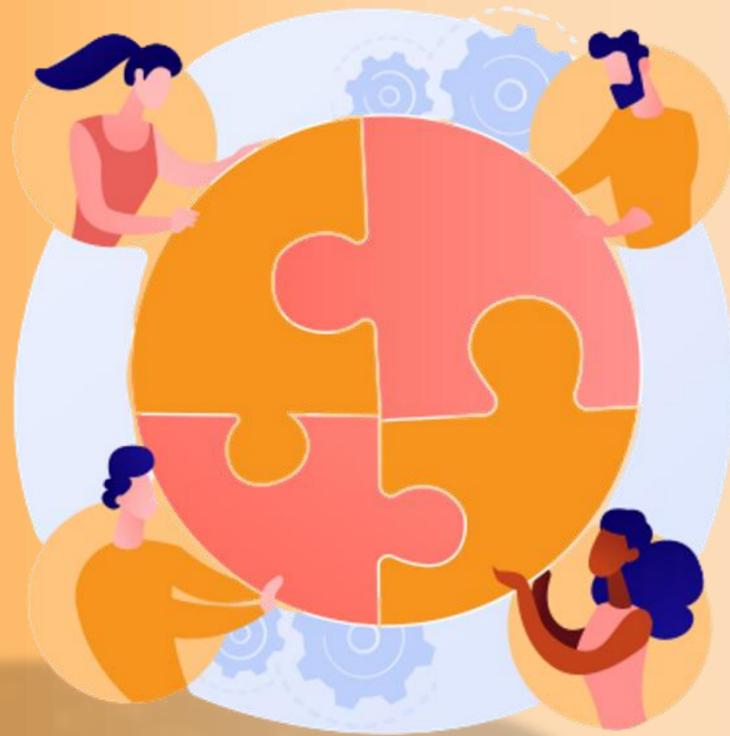
En somme, une formation métaphorique, technique, amusante et impactante à la fois !

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
4 jours en salle ou 8 classes virtuelles de 2h
8 coachings distanciels de 1h (individuel ou binôme)
1 coaching terrain conseillé



COMMUNICATION & COLLABORATIF



1. Adapter sa communication grâce aux profils DISC
2. Communication non violente
3. Mieux communiquer grâce au jeu d'acteur



Adapter sa communication grâce aux profils DISC

Objectif : adapter sa communication grâce à la prise de conscience de ses propres préférences comportementales et la compréhension des autres profils

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Découvrir l'outil DISC et son intérêt
- Définir les archétypes des 4 profils
- Comprendre les modes de communication par dominante
- Comprendre que nous sommes tous multi-couleurs

- Différencier profil adapté et profil naturel
- Comprendre les particularités de communication des profils opposés
- Comprendre les comportements refuges et éléments déclencheurs

- Observer sans jugement les préférences comportementales de l'interlocuteur
- Savoir s'exprimer en s'adaptant au profil de l'interlocuteur
- Savoir formuler une demande en s'adaptant au profil de l'interlocuteur
- Savoir communiquer à l'oral et à l'écrit avec une couleur opposée

Prérequis

Tous les participants passent le test DISC un mois avant la formation.

Pourquoi cette formation ?

Le modèle DISC (par William Marston et Carl Jung) est un outil formidable de communication interpersonnelle. Il permet de comprendre ses propres modes de communication et ceux des autres.

Cette formation a pour objectif de fournir une grille de lecture des différents profils comportementaux. À la fin de la formation, les participants auront des outils pour s'adapter et mieux collaborer. Animé en formation ou séminaire, l'outil DISC est l'occasion de développer ses compétences en communication de manière ludique.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes
Possibilité de gestion simultanée de 3 groupes
2 jours en salle ou 6 classes virtuelles de 1h30
Coachings optionnels





Communication non violente (CNV)

Objectif : pratiquer la communication non violente pour communiquer avec plus de justesse, de sérénité et ainsi favoriser le dialogue

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Définir la CNV, son histoire et son champ d'action
- Définir et différencier les émotions et les besoins qui s'expriment dans la communication
- Comprendre l'influence du cadre de référence
- Différencier attention et intention

- Décrire de manière factuelle les situations
- Identifier ses sentiments et les partager sans accuser
- Identifier ses besoins et les exprimer de manière responsable
- Formuler des demandes et des propositions dans un langage motivant

- Inviter l'interlocuteur à s'exprimer de manière non violente

Prérequis

Cette formation s'adresse à toutes les personnes désireuses de développer les compétences en communication. La CNV est utile pour tous les postes, domaines et niveaux hiérarchiques.

Pourquoi cette formation ?

La CNV est un formidable outil d'intelligence sociale qui a beaucoup à nous apprendre tant nos cultures et nos éducations nous ont habitués à communiquer de manière violente. Par exemple, la culpabilisation est une stratégie de communication courante, inconsciente et dissimulée.

Cette méthode rigoureuse (et amusante) propose de sortir de ces biais pour s'exprimer en prenant la pleine responsabilité de ses sentiments et besoins et ainsi inviter l'autre à faire de même.

Par cette communication responsable et respectueuse, il est possible de combler les besoins de chacun et de résoudre les conflits. Les équipes en ressortiront grandies et éclairées d'un outil pratique et structuré.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 2 classes virtuelles de 2h30
Coaching distanciel ou terrains conseillés





Mieux communiquer grâce au jeu d'acteur

Objectif : gagner en impact dans sa communication grâce aux techniques d'acting

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

S'exprimer avec engagement

- Utiliser le monologue intérieur et la puissance de la pensée
- Utiliser son imagerie mentale
- S'exprimer corporellement
- Pratiquer l'écoute active par l'improvisation
- Pratiquer le mirroring
- Développer sa culture du "oui"
- Travailler son art oratoire par la prosodie
- Adapter le jeu de rôle au milieu professionnel

Oser entrer en action sur la relation

- Comprendre les objectifs et obstacles dans la communication
- Préparer sa communication en escargot
- Préparer sa ligne d'action avec précision
- Oser étirer le personnage et lâcher prise
- Gagner en impact par la sobriété

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer son aptitude à communiquer en équipe ou en public

Pourquoi cette formation ?

Cette formation ludique peut être adaptée sur-mesure à vos métiers et vos enjeux. Le jeu de l'acteur comporte de nombreuses méthodes et techniques transversales adaptées à tous les rôles professionnels.

Pour accompagner une montée en compétence, l'art dramatique est riche d'enseignement : pour la prise de parole en public, animer des briefs impactants, incarner avec conviction un cérémonial de vente... et de manière plus globale gagner en impact dans sa communication !

Tout au long de la formation, les participants s'exerceront lors de mises en situation en lien avec leur métier.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
2 jours en salle
Coachings optionnels



SOFT SKILLS & DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



1. Intelligence émotionnelle (module 1) : se connaître, se gérer
2. Intelligence émotionnelle (module 2) : comprendre et gérer les relations
3. Gestion du temps, énergie et charge mental
4. Développer la confiance en soi
5. Leadership authentique & identité professionnelle
6. Méditation en entreprise : gestion du stress et disponibilité
7. Méditation en entreprise : guider des méditations
8. Incarner les 4 accords Toltèques en entreprise
9. Blessures émotionnelles et masques comportementaux
10. PNL building (programmation neurolinguistique en équipe)
11. Sophrologie en entreprise



Intelligence émotionnelle (module 1)

Connaître et gérer ses émotions dans le contexte professionnel

Objectif : reconnaître ses émotions et ses besoins pour pouvoir agir sur sa posture professionnelle

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir les émotions
- Comprendre les aspects scientifiques et naturels des émotions
- Reconnaître ses émotions et les signaux liés
- Découvrir les techniques physiques de retour au calme

- Définir les besoins selon la pyramide de Maslow
- Découvrir les familles de besoins humains
- Relier les émotions aux besoins
- Découvrir le désir positif derrière chaque émotion
- Engager un dialogue intérieur
- Découvrir les techniques psychiques de retour au calme

- Découvrir les principes d'acceptation et de résistance
- Être capable de choisir sa posture professionnelle
- Utiliser la grille de lecture des émotions pour se développer

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer sa posture professionnelle en conscience grâce à la connaissance de soi.

Pourquoi cette formation ?

L'intelligence émotionnelle se définit par la capacité à se connaître et agir sur soi avant de reconnaître les autres et d'entrer en relation avec eux. Cette formation est un espace d'introspection personnelle et professionnelle qui propose de s'observer et se comprendre, afin de développer sa capacité d'action (plutôt que de réaction).

Cette formation se veut personnalisée, ludique et concrète avec un travail sur des situations vécues en entreprise. L'objectif est que les collaborateurs amorcent un véritable changement dans leur quotidien professionnel.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings individuels de 1h
Coachings terrains optionnels





Intelligence émotionnelle (module 2)

Faire preuve d'empathie et agir sur ses relations professionnelles

Objectif : reconnaître ses émotions et ses besoins pour pouvoir agir sur ses interactions sociales et professionnelles

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir l'empathie
- Faire preuve d'empathie dans l'environnement professionnel

- Définir le cadre de référence
- S'ouvrir au cadre de référence des autres sans jugement
- Comprendre les différentes possibilités d'interprétation

- Observer factuellement dans les situations
- Exprimer ses émotions et ses besoins
- Formuler des demandes et des propositions dans un langage d'action positif
- Résoudre les problèmes par l'acceptation

- Faire preuve de flexibilité et de tolérance sous stress
- Développer ses capacités d'attention et d'intention dans la relation professionnelle
- Se rappeler les techniques de retour au calme

Prérequis

Avoir suivi le module 1 " Intelligence émotionnelle : connaître et gérer ses émotions dans le contexte professionnel".

Pourquoi cette formation ?

L'intelligence émotionnelle se définit par la capacité à se connaître et agir sur soi avant d'accepter les autres et d'entrer en relation avec eux. Après avoir travaillé sur les deux premières étapes du processus centrées sur soi, cette formation s'intéressera à la gestion des relations sociales. L'objectif est que les collaborateurs amorcent un véritable changement dans leurs interactions professionnelles grâce à ces outils d'intelligence émotionnelle. De manière ludique, nous lierons les concepts à leur application concrète dans le quotidien professionnel.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings individuels de 1h
Coachings terrains optionnels



Gestion du temps, énergie et charge mentale

Objectif : optimiser sa gestion du temps, de l'énergie et alléger la charge mentale, pour soi-même et pour l'équipe



Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir l'énergie
- Comprendre l'intérêt de la gestion des énergies en milieu professionnel
- Discerner les tâches mono-consommation des tâches hybrides
- Organiser sa journée selon ses propres cycles
- Manager l'énergie des membres de l'équipe

- Définir la gestion du temps en milieu professionnel
- Gérer son temps avec la matrice d'Eisenhower
- Définir un plan d'action
- Identifier les tâches à déléguer
- Savoir dire non en donnant du sens

- Définir la charge mentale
- Mieux comprendre le fonctionnement du cerveau et du mental
- Découvrir différents exercices pour alléger sa charge mentale

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne, collaborateur ou manager, souhaitant optimiser la gestion de l'effort et assurer le bien-être.

Pourquoi cette formation ?

L'évolution des métiers dans le contexte actuel met les équipes au défi du multi-tâches et de l'agilité. Pour qu'il soit relevé avec succès, les facteurs humains doivent être mis au cœur de l'organisation des missions.

En fournissant des outils pour gérer énergie, temps et charge mentale, vous favoriserez la disponibilité des talents à ces exigences métier, tout en minimisant les risques d'échecs et d'épuisement.

En somme, cette formation a pour objectif de fournir des outils contribuant à une performance globale : humaine, opérationnelle et financière.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings individuels de 1h
Coachings terrains optionnels





Développer la confiance en Soi

Objectif : découvrir de nouvelles techniques pour développer la confiance en Soi et mieux gérer ses émotions dans le contexte professionnel

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Définir l'empathie et la bienveillance
- Appliquer l'empathie et la bienveillance dans son milieu professionnel
- Définir le cadre de référence

- Découvrir son propre cadre de référence
- S'ouvrir au cadre de référence des autres en restant confiant et ouvert
- Comprendre les différentes possibilités d'interprétation

- Définir l'intention et son pouvoir
- Comprendre les répercussions de l'intention sur son environnement
- Utiliser la visualisation pour booster sa confiance

- Utiliser différentes techniques de gestion du stress
- Savoir se protéger du stress extérieur
- Définir son mantra bien-être professionnel

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant envie d'explorer la confiance en soi et la gestion des émotions dans le contexte professionnel.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation est au service de la posture professionnelle en mettant le bien-être mental au centre.

En développant la confiance en soi et la gestion de ses émotions, il est possible de s'ancrer dans une posture professionnelle plus sereine qui facilite la communication avec les autres et son propre épanouissement professionnel.

Parfois, avec des clients, des collègues ou d'autres parties prenantes, les émotions peuvent nous déstabiliser. L'objectif de cette formation est d'expérimenter des techniques pour être serein, empathique et confiant.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
Coachings optionnels





Leadership authentique & identité professionnelle

Objectif : développer une posture de leader inspirant basée sur ses propres valeurs personnelles

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Introduire la notion de leadership et d'authenticité grâce à un icebreaker ludique et introspectif (Ani'mots : mime et description des caractéristiques personnelles)
- Identifier ses valeurs personnelles prédominantes
- Rédiger sa mission professionnelle
- Décliner les moyens concrets d'atteinte de la mission dans le cadre du poste et de l'organisation
- Définir un mantra d'équipe inspirant et qui rassemble avec amusement
- Intégrer ses forces et ses vulnérabilités dans sa posture de leader (une expérience de réussite et d'échec qui ont été au service de la performance collective).

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant envie d'explorer le leadership authentique dans le contexte professionnel.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation est au service de la posture professionnelle en mettant le l'individu, ses valeurs et sa vision au centre. En développant une vision claire et structurée, le collaborateur est plus à même d'embarquer les équipes en les motivant vers un but inspirant. Il est également plus à même de faire vivre la mission, les valeurs et les activités dans l'entreprise en donnant du sens.

En intégrant avec authenticité et transparence ses forces, ses apprentissages, ses axes de développement, le leader authentique favorise la transmission d'information et l'audace au sein de l'équipe, qu'il manage ou non.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
Coachings optionnels





Méditation en entreprise : gestion du stress et disponibilité

Objectif : mieux gérer son stress et gagner en disponibilité dans le cadre professionnel grâce aux techniques de retour au calme

Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir la méditation et ses principes
- Démystifier le mot "méditation" à travers l'histoire de l'humanité
- Comprendre le mécanisme corporel avec les sciences
- Expérimenter une variété de techniques et exercices sur la journée
- Constituer sa propre boîte à outils de gestion des émotions
- Savoir intégrer la méditation dans son quotidien professionnel
- Comprendre les impacts individuels et collectifs
- Définir un plan d'action pour soi et pour son équipe

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne curieuse d'expérimenter la méditation et ses bienfaits en entreprise.

Pourquoi cette formation ?

Le terme "Méditation" peut être remplacé par : gestion du stress, gestion des émotions, retour au calme, etc.

Cette formation met la santé mentale et le bien-être des collaborateurs au cœur, tout en fournissant un outil précieux d'épanouissement professionnel, au service de l'individu et du collectif.

Les exercices de retour au calme seront de précieux outils pour gérer ses propres émotions et ainsi mieux accueillir et comprendre celles des autres. Les exercices de visualisation permettront de mettre en place un état corporel, émotionnel et mental au service de ses objectifs et de son bien-être. Cette formation est adaptée à toutes les fonctions et à tous les niveaux hiérarchiques.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
3 coachings individuels de 1h
Coachings terrains optionnels





Guider des méditations en entreprise

Objectif : maîtriser les méthodes de méditation guidée pour réduire le stress et augmenter le bien-être des collaborateurs

Une idée du programme...

Durée : 27 heures

- Définir la méditation et ses principes
- Démystifier le mot "méditation" à travers l'histoire de l'humanité
- Comprendre le mécanisme corporel avec les sciences

- Pratiquer une variété de techniques et exercices sur la journée
- Constituer sa propre boîte à outils de gestion des émotions
- Savoir intégrer la méditation dans son quotidien professionnel
- Comprendre les impacts individuels et collectifs
- Définir un plan d'action pour soi et pour son équipe

- Guider différents exercices de méditation
- Connaître le cadre éthique et les prérequis pour guider une méditation
- Développer ses techniques vocales et verbales
- Savoir adapter la méditation aux enjeux du collaborateur et de l'entreprise
- Constituer sa boîte à outils professionnelle bien-être
- Définir un plan d'action

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse d'accompagner le bien-être des collaborateurs avec les outils méditatifs.

Pourquoi cette formation ?

Le terme "Méditation" peut être remplacé par : gestion du stress, gestion des émotions, retour au calme, etc.

Cette formation "train the trainer" a pour objectif de former les ambassadeurs du bien-être au travail au sein de votre organisation. Elle s'inscrit dans une démarche éthique et humaine de la marque employeur et a pour objectif d'accompagner le changement qui remet l'humain au cœur.

Les ambassadeurs formés à guider le retour au calme seront des relais de la gestion du stress et des émotions auprès des collaborateurs. Cette formation s'inscrit également dans une démarche préventive de l'épuisement professionnel.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
3 jours en salle
6 coachings individuels de 1h
Coachings terrains optionnels



Incarner les 4 accords Toltèques en entreprise

Objectif : découvrir comment les 4 principes Toltèques favorisent l'épanouissement professionnel et la collaboration en entreprise



Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Comprendre le pouvoir des mots pour soi et pour les autres
- Prendre du recul sur sa propre communication
- Observer les pratiques courantes de communication interpersonnelle en entreprise
- Comprendre les différents cadres de références
- Comprendre l'effet miroir
- Passer de la réaction à l'action par l'empathie
- Comprendre le rôle du mental dans nos relations
- Comprendre le mécanisme et la source de l'interprétation
- Savoir communiquer pour clarifier les situations
- Comprendre l'impermanence des capacités pour fournir un effort parfait
- Mettre la bienveillance au service de la performance

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant nourrir sa méthode de travail en entreprise avec de nouvelles approches en lien avec le développement personnel. Il est recommandé d'offrir le livre aux participants.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation ludique et profonde est un réel atelier de communication, de partage et d'engagement vers un développement professionnel et personnel.

Ces principes d'une simplicité désarmante, du moins a priori, donnent un cadre pour évoluer en harmonie avec soi et les autres.

Adaptés à l'entreprise, ces accords deviennent de fantastiques outils managériaux permettant à chacun de remettre en question certaines croyances et de favoriser l'intelligence collaborative.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 2 classes virtuelles de 2h
Coachings optionnels



Blessures émotionnelles et masques comportementaux

Objectif : développer son empathie grâce à la connaissance des blessures émotionnelles et des masques comportementaux correspondants



Une idée du programme...

Durée : 10 heures

- Définir la notion de personnalité et de comportement
- Comprendre le rôle de l'inconscient et de la sociabilisation
- Définir et différencier les émotions et les besoins qui s'expriment
- Définir les caractéristiques des blessures émotionnelles
- Identifier les masques comportementaux liés à ces blessures
- Se rappeler la prédominance des prismes personnels dans l'observation
- Développer son empathie face aux comportements
- Développer une posture ouverte de leader empathique
- Favoriser la communication dans les situation difficiles
- Observer le contexte de votre propre équipe
- Retravailler des situations professionnelles difficiles pour les transformer

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant nourrir sa méthode de travail en entreprise avec de nouvelles approches en lien avec le développement personnel. Il est recommandé d'offrir le livre aux participants.

Pourquoi cette formation ?

La compréhension de ces mécanismes émotionnels permet de plus d'empathie et de bienveillance avec ses propres comportements et ceux des autres.

En développant la conscience de soi, ce module offrira de nouvelles perspectives pour choisir sa manière d'agir et d'interagir. Ce travail d'intelligence émotionnelle facilitera la collaboration par une meilleure compréhension de ceux qui nous entourent.

Cette formation sera un cadre privilégié de non jugement et d'introspection rendu ludique et concret par une discussion ouverte, des exemples et des exercices.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
3 coachings distanciels d'1h (individuel ou binôme)
Coachings terrains optionnels





Sophrologie en entreprise

Objectif : favoriser l'équilibre physique, mental et émotionnel des collaborateurs au sein de la structure organisationnelle

Une idée du programme...

Durée : 1 h 15 min

- Définir le besoin de votre équipe et de votre entreprise
- Définir le nombre de séances, la taille des groupes, la fréquence
- Se relaxer de manière dynamique à travers 4 exercices alliant mouvement, respiration, intention et imagerie mentale
- Se relaxer grâce à la sophronisation (relaxation guidée)
- Déprogrammer ou programmer une habitude, un comportement, un objectif ou une croyance grâce à la sophronisation (imaginaire guide)
- S'entraîner seul avec les exercices de sophrologie pour gérer ses émotions au quotidien

Prérequis

Cet atelier s'adresse à toute personne souhaitant développer un état de mieux être physique, mental et émotionnel par la relation d'équilibre et d'interdépendance entre ces 3 sphères de l'individu,

Pourquoi cette formation ?

La sophrologie en entreprise présente une palette de bénéfices en favorisant le bien-être des employés et en améliorant leur performance. En tant que méthode de relaxation dynamique, elle réduit le stress et l'anxiété, contribuant ainsi à une atmosphère de travail sereine. Les séances de sophrologie renforcent la concentration, la créativité et la gestion du temps, compétences cruciales dans un environnement professionnel. En encourageant la prise de conscience corporelle et mentale, cette approche facilite la gestion des émotions et des relations interpersonnelles, favorisant un climat de collaboration harmonieux. Elle contribue également à prévenir l'épuisement professionnel.

Modalités pédagogiques

En individuel ou en groupe (10 personnes maximum)

Les séances durent 1h15

Un protocole de 10 séances suivies est nécessaire pour servir un objectif précis





PNL building

Objectif : planifier l'atteinte d'un objectif en équipe en levant les freins et en révélant les ressources individuelles et collectives

Une idée du programme...

Durée : 3 heures

- Définir le besoin de votre équipe et de votre entreprise
- Définir l'objectif à atteindre et les sous-objectifs connexes
- Définir le nombre de séances, la taille des groups, la fréquence
- Expérimenter différents protocoles de PNL, correspondant à différents types d'objectifs et de problématiques

Prérequis

Cet atelier est ouvert à toutes les personnes d'une même équipe, cheminant vers un objectif commun.

Pourquoi cette formation ?

Un atelier de PNL en équipe présente un intérêt majeur en renforçant la communication, la compréhension mutuelle et la cohésion. En fournissant des outils de modélisation verbale et non verbale, la PNL aide les membres de l'équipe à comprendre leurs propres modes de fonctionnement. La PNL encourage également le changement positif en développant des stratégies mentales et comportementales adaptées, contribuant ainsi à une performance collective optimisée et à un environnement de travail plus harmonieux.

Modalités pédagogiques

En individuel ou en groupe (10 personnes maximum)
Un protocole de 3 ateliers suivis est pertinent pour servir un objectif précis



CONDUITE DU CHANGEMENT & MARQUE EMPLOYEUR



1. Le collaborateur au cœur par symétrie des attentions
2. Values Mix : la rencontre des valeurs
3. Conduite du changement c-centric
4. Le burn-out et ses variantes (module 1) : prévention et réintégration
5. Le burn-out et ses variantes (module 2) : définir un plan d'action





Le collaborateur au cœur de la stratégie par symétrie des attentions

Objectif : aligner expérience client et expérience collaborateur pour incarner les valeurs de l'entreprise avec cohérence

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Comprendre l'évolution de l'expérience collaborateur dans le temps
- Définir votre contexte de marque et vos enjeux de collaboration
- Relier le changement à vos valeurs et votre expérience client
- Définir votre ambition d'expérience collaborateur
- Définir la symétrie des attentions et la notion de client interne
- Pratiquer l'écoute active et être congruent
- S'initier à la communication non violente
- Faciliter la gestion des émotions et des énergies
- Définir les valeurs de votre collaboration
- Incarner les valeurs en situations
- Définir le parcours du client interne

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant des fonctions managériales ou collaboratives fortes et souhaitant accompagner la culture humaine de l'entreprise.

Pourquoi cette formation ?

La symétrie des attentions met la qualité de la relation de l'entreprise avec ses collaborateurs au même niveau que la relation de l'entreprise avec ses clients. Faire de l'expérience collaborateur la condition de l'expérience client, c'est favoriser un engagement maximal par la cohérence.

Porter attention à ses collaborateurs comme on souhaite qu'eux-mêmes portent attention aux clients, c'est montrer ce qu'il faut viser. C'est tout simplement être exemplaire.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 6 classes virtuelles de 1h30
Coachings optionnels



Values mix : la rencontre des valeurs

Objectif : mettre le collaborateur et ses valeurs au cœur de la stratégie corporate pour un "perfect match"



Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Découvrir les valeurs de l'entreprise
- Reconnaître ses propres valeurs et les relier à celle de l'entreprise
- Incarner les valeurs en équipe grâce aux jeux de rôle
- Définir son plan d'action individuel

- Définir sa mission professionnelle
- Découvrir la mission de l'entreprise et y définir son rôle grâce au personal branding
- Définir une mission d'équipe cohérente et intégrative

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant prendre part à la culture de l'entreprise de manière engagée.
Tous les collaborateurs peuvent participer à cette formation de rencontre de valeurs, quel que soit le poste, l'ancienneté et le niveau hiérarchique.

Pourquoi cette formation ?

Dans un contexte de quête de sens, il apparaît nécessaire de descendre en profondeur dans le discours pour pouvoir embarquer les collaborateurs.

Pour se faire, cette formation travaille à 2 niveaux : la connaissance de soi et la connaissance de son entreprise. Et c'est-ce qui favorisera l'émergence d'un 3ème niveau : le sentiment d'appartenance. Comme dans toute union, $1+1=3$!
Il sera question d'ADN et de valeurs, pour faire vivre une expérience participative, éclairante et motivante à vos collaborateurs.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 12 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 2h
Coachings optionnels

Conduite du changement c-centric

Objectif : remettre l'humain au cœur de votre stratégie par vos valeurs



Une idée du programme...

Durée : 21 heures

- Découvrir les valeurs de l'entreprise
- Reconnaître ses propres valeurs
- Incarner les valeurs en équipe

- Définir sa mission professionnelle
- Découvrir la mission de l'entreprise
- Définir une mission d'équipe intégrative

- Relier expérience client et collaborateur
- Définir la symétrie des attentions

- Pratiquer l'empathie et l'écoute active
- Oser prendre sa place dans la relation pour l'enrichir
- Pratiquer l'écoute active et être congruent
- S'initier à la communication non violente
- Faciliter la gestion des émotions et des énergies

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant un lien avec la conduite du changement c-centric, décideur ou collaborateur.

Pourquoi cette formation ?

Passer d'une stratégie centrée produit à une stratégie centrée client nécessite de redéfinir la signature relationnelle à plusieurs niveaux : expérience client et culture managériale. En travaillant d'abord autour des valeurs, nous favoriserons l'adhésion et la motivation des talents à être acteurs de ce changement. Ensuite, nous définirons de manière participative et concrète les nouvelles pratiques pour remettre l'humain au cœur à tous les niveaux.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
3 jours en salle ou 6 classes virtuelles de 2h30
3 à 6 coachings conseillés





Le burn-out et ses variantes (module 1) : prévention et réintégration

Objectif : comprendre le mécanisme de l'épuisement professionnel et ses facteurs pour prévenir du phénomène et assurer une reprise vertueuse des collaborateurs post burn-out

Une idée du programme...

Durée : 14 heures

- Définir le burn-out, bore-out, brown-out
- Identifier les signaux d'alerte et symptômes personnels
- Identifier les signaux d'alerte et symptômes organisationnels
- Comprendre les conséquences individuelles
- Comprendre les conséquences organisationnelles
- Identifier les opportunités d'amélioration de votre entreprise

- Définir le rôle de la marque employeur
- Remettre l'humain au cœur par le c-centric et la symétrie des attentions
- Favoriser le dialogue grâce à l'écoute active et la communication non violente
- Comprendre la différence entre profils experts et multipotentiels

- Réintégration vertueuse
- Dialoguer et valoriser l'expérience
- Adapter avec de nouvelles missions
- Introduire la gestion des émotions et des énergies dans les pratiques managériales

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant des fonctions RH et/ou managériales et souhaitant prévenir les risques psychosociaux au sein de l'entreprise.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation a pour objectif d'informer les collaborateurs, et notamment les managers, sur l'épuisement professionnel. Il s'agit d'une formation participative qui s'appuie sur des situations concrètes d'entreprise, afin que les collaborateurs formés à prévenir ce phénomène soient à même d'observer et d'agir au sein de l'organisation.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
2 jours en salle ou 6 classes virtuelles de 1h30
Coachings conseillés en fonction des enjeux





Le burn-out et ses variantes (module 2) : définir un plan d'action

Objectif : comprendre le mécanisme de l'épuisement professionnel et ses facteurs pour prévenir du phénomène et assurer une reprise vertueuse des collaborateurs post burn-out

Une idée du programme...

Durée : 8 heures

- Définir le burn-out au sein de votre entreprise
- Identifier les signaux d'alerte et symptômes personnels observés
- Identifier les signaux d'alerte et symptômes organisationnels observés
- Différencier les causes selon les variantes : burn-out, bore-out, brown-out

- Identifier les conséquences individuelles observées et projetées
- Identifier les conséquences organisationnelles observées et projetées
- Identifier les conséquences actuelles et futures

- Dessiner le développement de votre marque employeur
- Dessiner votre conduite du changement "collaborator centric"
- Dessiner votre stratégie de management des talents

- Définir un programme de prévention
- Définir un programme de réintégration

Prérequis

Avoir suivi le module 1 "Le burn-out et ses variantes : prévention et réintégration" et avoir mené une enquête de satisfaction interne.

Pourquoi cette formation ?

Après un premier module de découverte et de prévention, nous passerons à l'étude de cas de votre organisation. Le but sera d'engager l'équipe de manière concrète dans la prévention et la gestion des risques psychosociaux au sein de l'entreprise.

Cette formation favorisera l'intelligence collective via la coconstruction d'un projet d'éthique RH et managériale. Nous allierons travail analytique (chiffres, enquêtes, "insights", prévisions) et pratique (mise en situation) pour amorcer un plan d'action concret.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 8 personnes maximum
1 jour en salle ou 3 classes virtuelles de 1h30
1 coaching individuel de clôture

PÉDAGOGIE & FORMATION



1. Les fondamentaux du formateur
2. Conception de formation et ingénierie pédagogique
3. Gagner en impact pédagogique grâce aux neurosciences
4. Gagner en impact pédagogique grâce au jeu d'acteur
5. Formateur agile et impactant



Les fondamentaux du formateur

Objectif : maîtriser les fondamentaux de l'animation de formations professionnelles

Une idée du programme...

Durée : 17 heures

- Définir les compétences techniques et les qualités humaines liées au métier
- Définir la pédagogie en formation professionnelle pour adulte

- Savoir se présenter
- Développer sa congruence d'animateur
- Pratiquer l'écoute active et l'empathie
- Avoir réponse à tout et savoir ne pas savoir
- Développer son art oratoire

- Savoir former à distance
- Animer la formation
- Maîtriser les étapes d'introduction
- Gérer son temps avec agilité
- Structurer l'animation de manière participative, concrète et valorisante

- Adapter ses pratiques d'animation aux profils et comportements
- Savoir répartir son attention
- Maîtriser le debrief d'application en posture de formateur-coach
- Favoriser et vérifier l'assimilation des connaissances
- Conclure avec impact en respectant les procédures qualité
- Découvrir des conseils de préparation

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne n'ayant jamais suivi de formation de formateur et souhaitant acquérir les compétences nécessaires à l'animation d'une formation pour adulte.

Pourquoi cette formation ?

Un formateur professionnel combine une expérience métier conséquente et le désir de transmettre. Pour que toutes ces connaissances et cette fibre pédagogique accompagnent la montée en compétences des participants, il y a plusieurs fondamentaux à maîtriser.

Cette formation a pour objectif de fournir aux formateurs les compétences socles (savoir-faire et savoir-être) nécessaires à l'animation d'une formation professionnelle pour adulte.

Chacun s'exercera à la posture de formateur tout au long de la journée à travers différents exercices dont certains seront filmés.

Modalités pédagogiques

Par groupe de 6 personnes maximum
2 jours en salle
3 coachings individuels par participant



Conception de formation et ingénierie pédagogique

Objectif : concevoir des dispositifs de formation pour adulte grâce à l'ingénierie pédagogique



Une idée du programme...

Durée : 8 heures

- Définir le contexte et les objectifs
- Anticiper les enjeux du formateur et des participants
- Faire émerger les points clefs du cahier des charges

- Définir les sous-objectifs avec la taxonomie de Bloom
- Structurer le programme et les titres
- Maîtriser le temps et les pauses

- Introduire la formation de manière engageante
- Adapter et varier les modalités pour stimuler l'apprentissage
- Structurer les interventions du formateur

- Mettre au point des exercices et des jeux adaptés aux sous-objectifs et aux contraintes
- Conclure avec impact en respectant les procédures qualité

- Maîtriser l'outil d'ingénierie
- Comprendre le fonctionnement de l'outil d'ingénierie pédagogique
- Maîtriser les règles de conception d'un support de présentation

Jour 2 optionnel : refonte d'une formation existante en équipe et conseil pédagogique

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant au moins une première expérience en tant que formateur en milieu professionnel et souhaitant développer ses compétences en conception d'ingénierie pédagogique.

Pourquoi cette formation ?

L'ingénierie pédagogique porte spécifiquement sur la création et la mise en place de dispositifs de formation adaptés à un public d'apprenants et répondant à des objectifs pédagogiques.

Cette formation a pour but de fournir aux formateurs les bases de la conception de formation grâce à une méthode claire et un outil structuré (et structurant). La pédagogie s'articulera autour de l'étude d'une de vos formations pour valoriser le travail d'application effectué sur la journée.

Modalités pédagogiques

Par groupe de 6 personnes maximum
1 jour en salle
1 coaching individuel par participant



Gagner en impact pédagogique grâce aux neurosciences

Objectif : comprendre le fonctionnement du cerveau pour favoriser le processus d'apprentissage



Une idée du programme...

Durée : 15 heures

- Définir les neurosciences et la théorie des nudges
- Découvrir le fonctionnement du cerveau par les sens
- Démêler vraies et fausses croyances à propos du cerveau
- Connaître les composantes de l'attention et de la mémorisation
- Favoriser l'assimilation
- Organiser l'essentiel au service de l'impact
- Développer une pédagogie d'association, de répétition et d'ancrage
- Introduire les émotions dans la formation pour gagner en impact
- Introduire le mouvement et les sens dans sa pédagogie
- Concevoir et animer de manière neuro-impactante grâce au "AAA"
- Comprendre le principe de neuroplasticité en pédagogie
- Refondre une formation existante avec les nudges

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant des missions de formation et souhaitant nourrir son approche grâce aux neurosciences.

Pourquoi cette formation ?

Les neurosciences et la théorie des nudges ont beaucoup à nous apporter en pédagogie. Ainsi, cette formation s'adresse à des pédagogues désireux de moderniser et de nourrir leur méthode pour gagner en impact lors de leurs formations.

Cette formation sera un instant de partage ludique qui se voudra lui-même impactant et engageant. À la fin de ce parcours, l'équipe repartira avec une formation mise à jour et de nouveaux outils pour concevoir et animer de manière neuro-impactante.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum
2 jours en salle
1 coaching individuel par participant



Gagner en impact pédagogique grâce au jeu d'acteur

Objectif : gagner en impact dans sa posture de formateur grâce aux techniques d'acting



Une idée du programme...

Durée : 21 heures

S'exprimer avec engagement

- Utiliser le monologue intérieur et la puissance de la pensée
- Utiliser son imagerie mentale
- S'exprimer corporellement
- Pratiquer l'écoute active par l'improvisation
- Pratiquer le mirroring
- Développer sa culture du "oui"
- Travailler son art oratoire par la prosodie
- Adapter le jeu de rôle au milieu professionnel

Oser entrer en action sur la relation

- Comprendre les objectifs et obstacles dans l'interaction
- Préparer sa communication en escargot
- Préparer sa ligne d'action avec précision
- Oser étirer le personnage et lâcher prise
- Gagner en impact par la sobriété

Gagner en impact en formation

- Mobiliser les exercices de théâtre ludiques et transverses
- Travailler en étude de cas d'une ingénierie pédagogique

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant des missions de formation et souhaitant développer sa posture de formateur grâce au jeu d'acteur.

Pourquoi cette formation ?

Cette formation ludique peut être adaptée sur-mesure à vos métiers et vos enjeux. Le jeu d'acteur comporte de nombreuses méthodes et techniques transversales adaptées à tous les rôles professionnels.

Pour accompagner une montée en compétence, l'art dramatique est riche d'enseignement : pour la prise de parole en public, animer des briefs impactants, incarner avec conviction un cérémonial de vente... et de manière plus globale gagner en impact dans sa communication !

En formation, ces techniques permettent de favoriser le processus d'apprentissage par une posture de formateur incarnée et par des exercices d'acting à insérer dans l'ingénierie pédagogique.

Tout au long de la formation, les participants s'exerceront lors de mises en situation en lien avec le métier de formateur.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 6 personnes maximum

3 jours en salle

Coachings optionnels





Formateur agile & impactant

Objectif : développer l'agilité de sa posture de formateur pour gagner en impact en formation

Une idée du programme...

Durée : 17 heures

Ancrer les fondamentaux de la posture du formateur pour adultes

- L'écoute active
- La posture d'animateur
- La gestion des timides et des perturbateurs
- L'évolution de la posture selon les phases de formation

Découvrir comment gagner en impact en formation grâce aux apports des neurosciences

- Le fonctionnement du cerveau dans le processus d'apprentissage
- S'adapter aux préférences d'apprentissage de chaque apprenant

Découvrir comment développer sa capacité d'adaptation grâce à l'intelligence émotionnelle (IE)

- Introduction sur les émotions
- Lier les émotions aux besoins
- L'empathie
- Le cadre de référence
- Le processus d'intelligence émotionnelle
- La communication non-violente
- Études de cas de formation à retravailler en intégrant les thèmes vus sur la journée (posture, neuropédagogie, IE, CNV)

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne ayant au moins une première expérience en tant que formateur en milieu professionnel et souhaitant développer ses compétences en conception d'ingénierie pédagogique.

Pourquoi cette formation ?

Une formation complète qui apporte aux formateurs une consolidation des bases de la posture et des outils complémentaires pour gagner en agilité dans leur posture et dans leur pédagogie, notamment grâce aux neurosciences, au processus d'intelligence émotionnelle (conscience de Soi, maîtrise de Soi, vision, empathie, aptitudes relationnelles) et à la communication non violente.

Il y expérimente eux-même, en tant que participant, ce qu'ils pourront ensuite déployer dans leurs propres formations.

Modalités pédagogiques

- Par groupe de 6 personnes maximum
- 2 jours en salle
- 3 coachings individuels par participant



EQUICOACHING



1. Empathie et intelligence émotionnelle
2. Leadership authentique et intelligence collaborative



Equicoaching : empathie & intelligence émotionnelle

Objectif : développer son intelligence émotionnelle grâce aux 5 étapes de l'approche empathique

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Adopter une posture neutre (conscience de soi et maîtrise de soi)
- Développer la conscience de son état physique, mental et émotionnel
- Revenir au calme et à la neutralité
- Apprendre à ne rien demander

- Observer les signaux de l'interlocuteur avec empathie (conscience sociale)
- Définir l'empathie
- Observer sans jugement un langage de communication différent
- Analyser les signaux dans une posture ouverte

- Entrer en communication (gestion des relations)
- Formuler une demande adaptée, claire et sans interférences
- Lâcher ses attentes et passer de la réaction à l'action

- Valoriser une réponse inattendue
- Savoir affirmer sa demande avec assertivité
- S'adapter dans la communication

- Motiver, embarquer et maintenir la connexion
- Adapter sa communication avec agilité face au changement

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer son intelligence émotionnelle au contact des chevaux

Pourquoi cette formation ?

L'equicoaching est autant une formation qu'un instant de team building en pleine nature.

Les chevaux sont d'excellents enseignants pour les soft skills de par leur effet miroir. Ils nous invitent à mobiliser et développer notre intelligence émotionnelle par l'authenticité et la justesse d'une communication claire.

Lors de nos sessions d'Equicoaching, le parallèle sera fait avec la réalité professionnelle des collaborateurs pour leur permettre de transposer cette expérience à leurs enjeux métiers.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 4 personnes
Possibilité de gestion de 3 groupes en simultané
1 à 3 jour(s) au Haras de Jardy (78) ou autre lieu
Travaille avec les chevaux et en salle
Possibilité de monter à cheval (optionnel)



Equicoaching : leadership authentique & intelligence collaborative

Objectif : incarner son leadership avec authenticité et favoriser le succès de l'équipe par le collaboratif

Une idée du programme...

Durée : 7 heures

- Adopter une posture de neutralité (conscience de soi et maîtrise de soi)
- Développer la conscience de son état physique, mental et émotionnel
- Revenir au calme et à la neutralité
- Apprendre à ne rien demander

- Partager une vision
- Poser une intention claire motivée par une vision et des valeurs
- Inspirer par un leadership authentique
- Oser faire preuve de "vulnérabilité"
- Définir l'ambition, fournir les moyens et entraîner

- Motiver et embarquer
- Partager une intention claire
- Adopter une posture motivante et lâcher prise
- Avoir confiance et faire confiance

- Travailler en collaboratif
- Prendre conscience de l'interdépendance des membres d'une équipe
- Travailler en équipe sous contrainte de performance
- Mesurer l'impact sur la créativité et la dynamique de groupe

Prérequis

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant développer leadership et esprit d'équipe au contact des chevaux

Pourquoi cette formation ?

L'equicoaching est autant une formation qu'un instant de team building en pleine nature qui offre une occasion de découvrir ses collègues sous un jour nouveau. Avec les chevaux, les masques tombent et nous sommes invités à nous montrer tels que nous sommes pour prendre confiance et donner confiance.

Pour qu'ils nous suivent, nous devons être vrais, justes et clairs. C'est ainsi que, d'une manière ludique, les chevaux amèneront les collaborateurs à lâcher-prise et à incarner un leadership qui leur ressemble (et qui motive vraiment).

En alliant des exercices en individuel et en groupe avec les chevaux, nous préciserons les conditions et les enjeux d'un collaboratif qui ne laisse personne de côté.

Modalités pédagogiques

Par groupes de 4 personnes
Possibilité de gestion de 3 groupes en simultané
1 à 3 jour(s) au Haras de Jardy (78) ou autre lieu
Travaille avec les chevaux et en salle
Possibilité de monter à cheval (optionnel)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tout au long du parcours de formation, nous mesurons la progression par les exercices d'application.

Les formations de 14h ou plus comprennent un questionnaire d'acquisition des connaissances rempli par les participants avant et après la formation pour mesurer le progrès.





Situations de handicap

Adaptation possible !

Les formations peuvent avoir lieu en visio si cela s'avère pertinent ou dans un local adapté qui pourra être loué si celui proposé par votre entreprise ne l'est pas.

Des outils spécifiques pourront être utilisés en fonction de votre handicap.

Faites-nous en part le plus tôt possible afin que l'on puisse adapter la formation au mieux pour vous.

Contact



Romain BASMAISON

Directeur, Formateur & Coach professionnel

Equicoach, Sophrologue, Technicien PNL, Praticien en bilan de compétences, Praticien hypnose, Professeur de méditation



contact@talentolistic.com



+33 (0)6 11 92 28 39



4 place de l'Opéra, 75002 Paris



www.talentolistic.com



TALENT O LISTIC

À tout Bientôt !

Humainement vôtre,


TALENT O LISTIC

