

ANAMÉTIS

Catalogue de formations





Présentation d'AMÉTIS

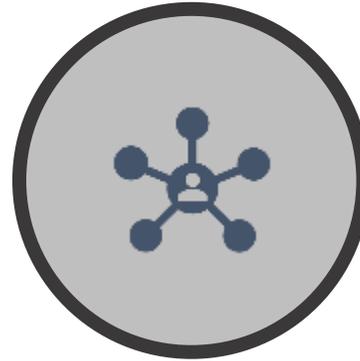
Organisme de formation

Authenticité!
Coopération
Rigueur
Responsabilité!
formation
Solidarité
organisme
Transparence

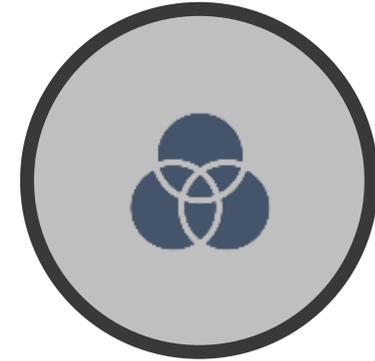
Présentation



AMÉTIS SCOP EST ORGANISME DE
FORMATION DEPUIS 17 ANS,
ENREGISTRÉ AUPRÈS DU PRÉFET DE LA
RÉGION RHÔNE-ALPES
SOUS LE NUMÉRO 82 74 01661 74.



NOS FORMATEURS,
SOUCIEUX DU TRAVAIL
BIEN FAIT,
ONT EN COMMUN
DE PARTAGER LES
VALEURS CLÉS D'AMÉTIS.



RESPONSABILITÉ,
COOPÉRATION,
SOLIDARITÉ,
TRANSPARENCE,
RIGUEUR ET
AUTHENTICITÉ.



Nos domaines de compétences

manipulation
communication
argent ^{formation}
stress ^{le} ^{confits} ^{active} ^{bien} ^{agressivité}
certification
relationnel

écoute ^{Voltaire}
MET

Nos domaines de compétences



Nos formations se situent en intra ou en inter-entreprise, nos modalités d'intervention sont adaptées selon à besoins.



Amétis s'assure de la compétence de ses formateurs, en intégrant une démarche qualité rigoureuse et un apprentissage continu.



Développement des capacités comportementales et relationnelles



Home Staging – Valorisation de biens immobiliers



Amélioration de la maîtrise du français dans un contexte professionnel



Vie familiale, vie sociale, et autres formations de développement personnel



Handicap et accessibilité



Feutrage de laine, création de textile



Présentation des formateurs

manipulation
communication
argent ^{burn} écoute ^{Voltaire}
^{formation} stress ^{être} conflits ^{MET}
^{out} ^{bien} ^{active} agressivité
certification
relationnel

Nos formateurs et formatrices



Développement des capacités comportementales et relationnelles

[Corinne Capdequi-Peyranère](#), [Laure Beyler](#), [Nathalie Ducreux](#), [Sylvie-Nuria Noguer](#), [Magali Docteur](#), [Nicolas Bonneville](#)



Home Staging – Valorisation de biens immobiliers

[Christophe Boch](#)



Amélioration de la maîtrise du français dans un contexte professionnel

[Doriane Bon](#)



Vie familiale, vie sociale, et autres formations de développement personnel

[Corinne Capdequi-Peyranère](#), [Laure Beyler](#), [Nathalie Ducreux](#), [Sylvie-Nuria Noguer](#), [Magali Docteur](#)



Handicap et accessibilité

[Marie Girardot-Viry](#)



Feutrage de laine, création de textile

[Magali Docteur](#)

Christophe Boch

Consultant et formateur depuis 9 ans en home staging et valorisation de l'habitat

Thèmes d'intervention

- Relooking appartements et maisons
- Valorisation de biens immobiliers
- Mise en valeur de biens vides

Expériences professionnelles :

Depuis janvier 2019 : Formateur en écoles de commerce sur les métiers du marketing touristique et du commerce vente

Depuis 2018 : Créateur de la Sté Relookea spécialisée dans le conseil, la formation et la réalisation en home staging et valorisation de l'habitat

2012 à 2018 : Co-créateur de Act'home spécialisée dans la décoration d'intérieur et le home staging

2010 à 2013 : Formateur en home staging à l'Institut Supérieur de Valorisation Immobilière – Annecy

Diplômes principaux :

2017 : Certificat de Compétences en Entreprise « Formateur pour adultes », validé par Cci Haute Savoie

2013 : Formation dirigeants : Innover par les services. Région Rhône Alpes - Agence Régionale du Développement et de l'Innovation

2010 : Diplômé en home staging et valorisation de l'habitat

1995 : Double certification : Licence agent technico-commercial & certificat de la métallurgie ATCI

1994 : BTS dessinateur industriel

Depuis 2010, Christophe conseille, forme et réalise des prestations de Home Staging afin de relooker, valoriser et harmoniser les appartements à la vente, et accompagner les propriétaires de meublés de tourisme dans le cadre de biens locatifs et notamment en station.

Son expérience de terrain lui permet d'alterner la partie théorique avec les réalités et les évolutions du marché immobilier et des attentes.

Il intervient également en écoles de commerce sur les métiers du marketing touristique et du commerce vente.



Christophe Boch, RELOOKEA

Tél. : 06.45.83.70.80

Email : christophe@relookea.fr

Site : www.relookea.fr

[LinkedIn](#)



relookea
HOME-STAGING & VALORISATION DE L'HABITAT

Home staging : pour la valorisation de biens immobiliers



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail de :

- Conseiller les propriétaires d'hébergements touristiques et les vendeurs d'un bien immobilier sur les changements à apporter pour relooker et revaloriser leur bien grâce aux techniques du home staging

Objectifs spécifiques

A l'issue de cette première journée de formation, les participants seront en capacité de :

- Différencier home staging et décoration
- Découvrir les spécificités liées au bien immobilier et ses particularités

- Définir les priorités pour sa valorisation
- Pratiquer les prestations de conseils et d'analyse
- Actionner les bons leviers pour convaincre
- Maîtriser le langage et vocabulaire du home staging

Programme de la formation

MODULE 1 : 1 journée 7 h

Apprendre les techniques du home staging

Différencier home staging et décoration
Connaître les 7 principes du home staging
Savoir repérer les points à améliorer d'un bien
Les techniques photographiques

Aménager un bien : techniques et matériaux

Les produits et fournisseurs
Les couleurs
Les matériaux
Optimiser les biens meublés (et savoir aménager les biens vides)
Analyse des pratiques et transposition sur des cas réels

MODULE 2 : 1 journée 7 h - Maîtriser la relation client dans le home staging

Analyser un bien et réaliser les prestations de conseils

La phase de préparation
Réaliser une prestation de conseils
Savoir élaborer un compte rendu d'analyse

Maîtriser la relation client dans le home staging

Développer l'art d'écouter
Connaître les erreurs à éviter
S'adapter au profil de son client
Utiliser les bons leviers pour maîtriser la situation



Public cible

Tout collaborateur amené à exercer des prestations de conseils de façon occasionnelle ou régulière en interne ou auprès des clients propriétaires loueurs de meublés.

Prérequis

Module 1 : aucun pré requis n'est exigé pour cette formation

Module 2 : connaître les techniques du home staging (avoir suivi le module 1)

8 personnes maximum par session.

Durée et organisation

2 jours (14 heures)

Lieu de formation : dans les locaux d'Amétis-Relookea à Annecy et dans un bien réel choisi pour la formation et l'étude de cas/mise en situation.

Méthode pédagogique

Nombre limité de participants pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles.

Alternance d'exercices, de mises en situations et d'enseignement théorique afin de faire prendre conscience aux participants des enjeux de la valorisation immobilière

Mode de pédagogie active pour impliquer, faire participer et dynamiser la formation.

Évaluation

Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des compétences ainsi que les prises de conscience.

A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

A l'issue de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Tarif

Module 1+2 : 980 € HT - Module 1 : 550 € HT

Frais de déplacements inclus pour formation Annecy et rayon de 15 km.

Autres communes : voir directement avec le formateur.

Home staging « à distance » : pour la valorisation de biens immobiliers



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail de :

- Conseiller les propriétaires d'hébergements touristiques et les vendeurs d'un bien immobilier sur les changements à apporter pour relooker et revaloriser leur bien grâce aux techniques du home staging

Objectifs spécifiques

A l'issue de cette première journée de formation, les participants seront en capacité de :

- Différencier home staging et décoration
- Découvrir les spécificités liées au bien immobilier et ses particularités

- Définir les priorités pour sa valorisation
- Pratiquer les prestations de conseils et d'analyse
- Actionner les bons leviers pour convaincre
- Maitriser le langage et vocabulaire du home staging

Programme de la formation « à distance »

MODULE 1 : 1 journée 7 h - Apprendre les techniques du home staging

Différencier home staging et décoration
Connaître les 7 principes du home staging
Savoir repérer les points à améliorer d'un bien
Les techniques photographiques

Aménager un bien : techniques et matériaux

Les produits et fournisseurs
Les couleurs
Les matériaux
Optimiser les biens meublés (et savoir aménager les biens vides)
Analyse des pratiques et transposition sur des cas réels

MODULE 2 : 1 journée 7 h - Maitriser la relation client dans le home staging

Analyser un bien et réaliser les prestations de conseils

La phase de préparation
Réaliser une prestation de conseils
Savoir élaborer un compte rendu d'analyse

Maitriser la relation client dans le home staging

Développer l'art d'écouter
Connaître les erreurs à éviter
S'adapter au profil de son client
Utiliser les bons leviers pour maitriser la situation



Public cible

Tout collaborateur amené à exercer des prestations de conseils de façon occasionnelle ou régulière en interne ou auprès des clients propriétaires loueurs de meublés.

Prérequis

Module 1 : aucun pré requis n'est exigé pour cette formation

Module 2 : connaître les techniques du home staging (avoir suivi le module 1)

Posséder un ordinateur et une connexion internet, posséder une webcam et micro.

6 personnes maximum par session.

Durée et organisation

2 Jours 14 Heures – à distance par le biais de la visioconférence

Méthode pédagogique

Nombre limité de participants pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Alternance d'exercices, de mises en situations et d'enseignement théorique afin de faire prendre conscience aux participants des enjeux de la valorisation immobilière

Mode de pédagogie active pour impliquer, faire participer et dynamiser la formation

Évaluation

Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des compétences ainsi que les prises de conscience.

A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

A l'issue de la formation par un questionnaire de satisfaction.

Tarif

Module 1+2 : 900 € HT - Module 1 : 480 € HT

Doriane BON

Consultante en communication écrite, formatrice experte en orthographe formée par le Projet Voltaire, conseil en accompagnement des entreprises et leurs salariés à la certification Voltaire.

Thèmes d'intervention

Amélioration de la pratique du français et des écrits professionnels / Communication écrite

Expériences professionnelles :

Enseignante Français, Anglais

Directrice de communication

Directrice commerciale

Secrétaire de rédaction

Au sein d'institutions publiques de protection sociale et mutuelles.

Diplômes principaux :

Formatrice en Orthographe & Grammaire (Projet Voltaire)

Certificat Voltaire Niveau Orthographe Expert

Maîtrise de Sciences du Langage, Université Grenoble Alpes

DU Concepteur-Rédacteur en communication, Université Grenoble Alpes

Chef de projet numérique 2.0, CNAM Paris

J'accompagne les entreprises soucieuses de l'impact de leurs écrits professionnels sur leur image de marque et leur relation de service, les salariés et individus discriminés par leurs fautes d'orthographe, vers la Certification Voltaire (remise à niveau en orthographe, grammaire et expression). Mon objectif est de rétablir et révéler le potentiel qui se cache derrière les fautes d'orthographe. J'associe les formations de remise à niveau en français du projet Voltaire à mon expertise issue de 20 ans d'expérience dans le domaine de la communication écrite pour :

- gommer les discriminations orthographiques que subissent les entreprises et leurs salariés,
- révéler le potentiel personnel et professionnel qui se cache derrière les fautes d'orthographe,
- libérer les entreprises et les individus des traumas de l'orthographe et de leurs conséquences économiques,
- sécuriser les compétences et l'emploi des salariés,
- valoriser la relation de service et l'image de marque des entreprises engagées.



Doriane BON

07 67 39 19 10

doriane@lorthographeuse.fr

www.lorthographeuse.fr

[Linkedin](#)



« Ne laissez plus les fautes d'orthographe nuire à votre image de marque !

Aidez vos salariés à optimiser leurs écrits professionnels en produisant moins de fautes. »



Certificat Voltaire « renforcé » : réviser les fondamentaux



Objectifs généraux

- Revoir les règles de bases de l'orthographe/la grammaire française et les consolider pour rédiger des écrits de qualité dans un cadre professionnel (187 règles au total)
- Réduire très concrètement ses fautes à l'écrit pour améliorer sa communication professionnelle écrite
- Viser 500 points à l'épreuve ORTHOGRAPHE du Certificat Voltaire pour valoriser son CV et son employabilité

Objectifs spécifiques

- Se réconcilier avec l'orthographe
- Maîtriser les règles de la grammaire et de l'orthographe
- Acquérir des automatismes d'autocorrection et des points de vigilance
- Gagner en clarté et confort dans la rédaction de ses écrits professionnels

Programme de la formation

A. PARCOURS EN LIGNE TUTORÉ* (Temps estimé : 10 heures d'entraînement)

- **MODULE 1/Revoir les bases avec LE PROJET VOLTAIRE FONDAMENTAUX CAMPUS : 47 points fondamentaux de grammaire**
- **MODULE 2/Réduire très concrètement ses fautes à l'écrit pour améliorer sa communication professionnelle écrite avec le PROJET VOLTAIRE PRO: 84 règles Pro et 56 règles Pont supérieur** couramment utilisées en environnement professionnel avec des phrases simples et courtes.

GRAMMAIRE : 70 %
ORTHOGRAPHE D'USAGE (OU LEXICALE) : 20 %
SEMANTIQUE (FAUTES DE SENS) : 6 %
PHRASE ET SYNTAXE : 3 %
FORMULES PROFESSIONNELLES : 1 %

B. COURS/TUTORAT individuel à distance (9 séances d'1 h + 1 séance de 3 h) MODULE 3/Maîtriser les bases de la langue française.

Ce module sera adapté selon le niveau de chaque stagiaire, certaines règles pouvant être retirées, d'autres pouvant être ajoutées. Alternance de cours et exercices ludiques inspirés de la pédagogie Montessori (grammaire) particulièrement adaptés aux adultes fâchés avec l'orthographe et souffrant de troubles dyslexiques.

L'orthographe d'usage

Les temps et les modes les plus utilisés (utilisation et terminaisons)

Les différents accords

La ponctuation

Les différents types de phrases

Examen blanc



Public cible

Toute personne souhaitant améliorer son niveau en orthographe et en grammaire, recommandé pour des managers, commerciaux, ingénieurs, techniciens supérieurs, assistants, secrétaires, etc.

Prérequis

Ne pas être en situation d'analphabétisme ou d'illettrisme Disposer d'un PC, internet, visio type Skype

Durée et organisation

25 heures à distance réparties sur 3 mois :

- 10 heures d'entraînement en ligne sur la plateforme Voltaire
- 12 heures de coaching individuel par visioconférence ou courriel dont 3 heures réservés à l'examen blanc du certificat Voltaire
- 3 heures d'épreuve au Certificat Voltaire

Méthode pédagogique

Une formation 100 % à distance qui associe cours individuels, travail personnel sur la plateforme Voltaire, tutorat à distance et préparation à l'examen du certificat Voltaire (score visé 500 points).

Évaluation

Un test initial auto adaptatif permet de personnaliser le parcours d'entraînement en ciblant les enseignements sur les règles non maîtrisées.

Possibilité d'éditer à tout moment un rapport reprenant les dates et les horaires de connexion à la plateforme.

La formation est sanctionnée par un examen de certification appelé Certificat Voltaire « Épreuve orthographe » d'une durée de 3h (195 questions).

Tarif (éligible CPF)

1300,00 € net de taxe/stagiaire comprenant la licence d'accès au module elearning Voltaire, un ouvrage de référence pour s'exercer et réviser, 12 h de cours individuels et les coûts d'inscription au Certificat Voltaire ([lien CPF](#))

Et si vous révéliez votre potentiel en orthographe, grammaire & expression ?



J'élabore ma formation CPF pour monter en compétences en orthographe avec L'Orthographeuse.



Je consulte ou j'active mon compte CPF.

Je peux me faire aider pour que ma formation soit prise en charge !



Je m'entraîne en ligne sur des outils modernes et efficaces du projet Voltaire.



Je bénéficie de cours individuels à distance pour me motiver et revenir sur des règles complexes avec une formatrice experte.



Quand je suis prêt.e et le confinement terminé, je passe le certificat Voltaire.

Un parcours sans faute, des formations profilées.



Certificat Voltaire « autonome » : réviser les fondamentaux



Objectifs généraux

- Revoir les règles de bases de l'orthographe/la grammaire française et les consolider pour rédiger des écrits de qualité dans un cadre professionnel (187 règles au total)
- Réduire très concrètement ses fautes à l'écrit pour améliorer sa communication professionnelle écrite
- Viser 500 points à l'épreuve ORTHOGRAPHE du Certificat Voltaire pour valoriser son CV et son employabilité

Objectifs spécifiques

- Se réconcilier avec l'orthographe
- Maîtriser les règles de la grammaire et de l'orthographe
- Acquérir des automatismes d'autocorrection et des points de vigilance
- Gagner en clarté et confort dans la rédaction de ses écrits professionnels

Programme de la formation

A. PARCOURS EN LIGNE TUTORÉ (temps estimé : 10 heures d'entraînement)

- **MODULE 1/Revoir les bases avec LE PROJET VOLTAIRE FONDAMENTAUX CAMPUS**
47 points fondamentaux de grammaire
- **MODULE 2/Réduire très concrètement ses fautes à l'écrit pour améliorer sa communication professionnelle écrite avec le PROJET VOLTAIRE PRO**
84 règles Pro et 56 règles Pont supérieur couramment utilisées en environnement professionnel avec des phrases simples et courtes.

GRAMMAIRE : 70 %

ORTHOGRAPHE D'USAGE (OU LEXICALE) : 20 %

SEMANTIQUE (FAUTES DE SENS) : 6 %

PHRASE ET SYNTAXE : 3 %

FORMULES PROFESSIONNELLES : 1 %

B. COURS/TUTORAT individuel à distance

(2 séances de 2 heures) réservés à l'entraînement pré-examen du Certificat Voltaire afin d'optimiser le score en situation d'examen réel

Cette formation s'adresse à des stagiaires autonomes dans leurs entraînements en ligne pour lesquels l'accompagnement sera essentiellement axé sur la dernière ligne droite de l'examen de certificat avec un coaching accentué la veille ou le jour J de l'examen (séances de révision/examen blanc).

Toutes les formules d'apprentissage sont possibles et peuvent être élaborées sur-mesure en fonction du profil et des besoins de chaque salarié ou apprenant.



Public cible

Toute personne souhaitant améliorer son niveau en orthographe et en grammaire, recommandé pour des managers, commerciaux, ingénieurs, techniciens supérieurs, assistants, secrétaires, etc.

Prérequis

Ne pas être en situation d'analphabétisme ou d'illettrisme Disposer d'un PC, internet, visio type Skype

Durée et organisation

17 heures à distance réparties sur 3 mois :

- 10 heures d'entraînement en ligne sur la plateforme Voltaire
- 4 heures de coaching individuel par visioconférence réservées à l'examen blanc du certificat Voltaire
- 3 heures d'épreuve au Certificat Voltaire

Méthode pédagogique

Une formation 100 % à distance qui associe cours individuels, travail personnel sur la plateforme Voltaire, tutorat à distance et préparation à l'examen du certificat Voltaire (score visé 500 points).

Évaluation

Un test initial auto adaptatif permet de personnaliser le parcours d'entraînement en ciblant les enseignements sur les règles non maîtrisées. Possibilité d'éditer à tout moment un rapport reprenant les dates et les horaires de connexion à la plateforme. La formation est sanctionnée par un examen de certification appelé Certificat Voltaire « Épreuve orthographe » d'une durée de 3h (195 questions).

Tarif (éligible CPF)

599,00 € net de taxe/stagiaire comprenant la licence d'accès au module elearning Voltaire, un ouvrage de référence pour s'exercer et réviser, un tutorat pour le suivi des progrès sur la plateforme pédagogique dédiée, 4 h de cours individuels et les coûts d'inscription au Certificat Voltaire ([lien CPF](#))

Vous êtes discriminé.é à cause de votre orthographe ?



*Une formule complète pour réussir le certificat
Voltaire*

Optimisez vos écrits professionnels avec la méthode RROAR© et iBellule Mail



Objectifs généraux

- permettre à chaque collaborateur de rédiger des e-mails efficaces et sans fautes qui seront appréciés par les clients et les équipes

Objectifs spécifiques

- Renforcer sa capacité à produire rapidement des écrits professionnels efficaces.
- Maîtriser les principales règles pour structurer son propos et être concis dans ses échanges.
- Enrichir son vocabulaire pour produire un discours plus nuancé et plus précis.
- Acquérir une méthode fiable pour rédiger avec efficacité et aisance dans le cadre professionnel.

Programme de la formation

1. Programme Méthode RROAR© du projet Voltaire

« Acquérir des techniques de rédaction professionnelle »

Apprendre à utiliser les 5 étapes de la méthode RROAR© pour rédiger avec aisance des messages clairs, compris immédiatement et sans aucun doute :

Réfléchir - Rassembler - Organiser - Améliorer - Relire.

Apprendre à :

- repérer son objectif,
- choisir le canal et le support de communication appropriés en fonction de la situation, de l'objectif, de l'interlocuteur,
- rechercher, sélectionner (prendre des notes), organiser et synthétiser de l'information en fonction de cet objectif,
- structurer son message selon un plan pertinent organisé en phrases et en paragraphes,
- rendre le message clair, efficace et percutant,
- se relire avec efficacité.

2. Programme iBellule Mail© (programme d'entraînement en ligne du projet Voltaire)

Apprendre à :

- rédiger des e-mails efficaces appréciés par les clients et les collaborateurs,
- maîtriser les bonnes pratiques du courriel professionnel.



Public cible

Salariés produisant de nombreux écrits professionnels contenant des fautes récurrentes d'orthographe nuisibles à l'image de marque de l'entreprise

Prérequis

Ne pas être en situation d'analphabétisme ou d'illettrisme
Disposer d'un PC, internet, visio type Skype

Durée et organisation : 10 heures sur 1 mois

- 3 heures d'entraînement personnel et tutoré en ligne sur le module iBellule Mail (Projet Voltaire)
- 4 heures de formation individuelle ou collective (2 séances de 2 heures), en présentiel ou en visioconférence basée sur la méthode RROAR©.

Méthode pédagogique

- **Support de cours** : l'ouvrage « Rédiger ses écrits professionnels avec un coach » (ed. Ellipses) est remis à chaque stagiaire.
- Une partie de la formation est effectuée **en ligne** sur la plateforme <https://web.ibellule.fr/> du projet Voltaire
- Tutorat et suivi de la progression des stagiaires depuis la plateforme pédagogique de la formatrice
- Formation : séances consacrées à des apports théoriques, des exercices sur des cas concrets.

Évaluation

- Suivi des progrès du stagiaire par la formatrice en expression écrite ;
- Évaluation des acquis à la fin de chaque module.
- Possibilité d'éditer à tout moment un rapport de formation détaillé reprenant très précisément les dates et les horaires de connexion à la plateforme.

Tarif

En individuel à distance : 500,00 € net de taxe/stagiaire
En collectif, à distance ou présentiel (pour 6 participants) : 2 000,00 € comprenant la licence d'accès illimité au module **iBellule Mail** pendant 1 an, l'envoi de l'ouvrage « Méthode RROAR©, 4 heures de coaching, le tutorat pour le suivi des progrès sur la plateforme pédagogique dédiée.



Vous souhaitez rédiger des e-mails efficaces et sans fautes qui seront appréciés par vos clients et vos équipes ?



Une formule complète et rapide pour réduire concrètement ses fautes et améliorer l'image de votre entreprise

Corinne Capdequi-Peyranère

Consultante, formatrice et accompagnatrice
« Pour de Justes Relations »

Expériences professionnelles :

Formatrice spécialisée en relations humaines : stress, conflit, mauvaise foi, relation à l'argent depuis 2006

Gérante d'un organisme de formation de 2006 à 2013

Animatrice de stages, ateliers, conférences et accompagnements individuels en développement personnel depuis 2006

Coordinatrice d'action de formation pour la création d'entreprise de 2005 à 2006

Coordinatrice de projets d'éducation au développement et formatrice en coopération au développement entre 2000 et 2004

Diplômes principaux :

Université du Nous (2014, 2015, 2017) : Formation aux outils d'intelligence collective et à la posture de coopération

Animatrice Jeu du Tao (jeu de coopération)

Institut de Médecine Environnementale (IME) (2004-2006/2008-2009) : Certifiée en Approche Neuro-Comportementale et Cognitive (ANCC)

Université Libre (1999-2001) : DES en Coopération au Développement

Université Catholique de Lyon (ESDES) (1992-1996) : Certificat de second cycle en management d'entreprises, option gestion des ressources humaines.

Des relations vraies et authentiques pour des entreprises vivantes !

Relation aux clients, fournisseurs, collègues mais aussi à soi...les relations sont le cœur de l'entreprise !

Oser exprimer ses émotions,
oser être vrai avec l'autre et avec soi,

~~oser~~ prendre soin de soi au cœur de l'entreprise pour des relations constructives et bienveillantes.

Mon approche ?

Des apports en approche neurocognitive et comportementale

Une démarche d'animation participative

Des outils de développement personnel et de créativité

L'intuition du moment !

Voici les différents thèmes possibles :

- pour mieux comprendre et prévenir le burn-out
- pour mieux vivre le stress professionnel
- pour mieux appréhender le stress de l'autre
- pour se positionner face à l'agressivité
- pour gérer son stress face aux questions d'argent
- pour être plus créatif dans le chaos



Corinne Capdequi-Peyranère

Pour de Justes Relations

06 10 94 78 37

justesrelations@gmail.com

www.justesrelations.com

[Linkedin](#)

« Le développement personnel, source de développement des entreprises », voilà mon credo !



Pour mieux comprendre et prévenir le burn-out



Objectifs généraux

Centrée sur les questions de burn-out, la formation a comme objectif principal de :

- Comprendre les mécanismes du burn-out grâce aux apports en neurosciences
- Reprendre contact avec ses élans et ses motivations profondes

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- comprendre que le burn-out est une phase particulière du stress (approche neuroscientifique et comportementale)

- Conscientiser les schémas cognitifs, émotionnels et comportementaux générateurs de burn out
- Reprendre contact avec ses envies et ses motivations profondes

Programme de la formation

1. COMPRENDRE LE BURN OUT

- Comprendre que le burn-out est une phase particulière du stress du stress :
- Comprendre les différentes formes de stress (angoisse/fuite, agressivité/lutte, dépression/inhibition) et ses mécanismes pour mieux s'en détacher
- Repérer cela dans son quotidien et apprendre à nommer les déclencheurs et manifestations (cognitives, comportementales...)

2 BURN OUT : LA PLACE DES EMOTIONS

- Apprendre à exprimer ses émotions pour les mettre à distance sans les nier et sortir de son isolement
- Utiliser différents outils pour exprimer ses émotions : la voix, le mouvement, l'écriture spontanée

3 SE RETROUVER POUR RETROUVER SON EQUILIBRE

- Le temps : prendre conscience de son rapport au temps. Dans quels secteurs de ma vie redistribuer du temps et comment ?
- Mes motivations : où sont mes zones de plaisirs, d'élan et quelles sont les valeurs qui me portent : distinguer les velléités des motivations pour aller pleinement vers soi



Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Savoir parler et écrire français
Être motivé pour s'impliquer profondément dans la formation

Durée et organisation

2 jours en 1 + 1
Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.

Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).

A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

1 200,00 €/jour

Pour être plus créatif dans le chaos



Objectifs généraux

La formation a comme objectif principal de :

- permettre au personnel de découvrir leurs potentiels/ressources dans les phases de chaos,
- développer la créativité et l'intuition chez eux et donc la capacité à s'adapter en respectant son mode de fonctionnement.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Mieux cerner leur mode de fonctionnement mental (croyances limitantes, jugements...) dans les phases de chaos et développer une vision claire

- Appréhender nouvellement leurs réactivités/émotions pour libérer une approche plus sensible des phases de chaos
- Retrouver souplesse dans le corps pour une approche plus détendue des phases de chaos
- Faire preuve d'audace et adaptabilité dans son activité professionnelle (relations, prises de décision...) en écoutant sensibilité, rationalité et intuition.

Programme de la formation

La créativité est le support clé de cette formation ; elle est construite sous forme d'un « laboratoire expérimental »

1 AXE MENTAL

- Interroger ses croyances autour de l'inconnu, du chaos, de l'inattendu, de l'incongru
- Développer une acceptation sereine dans le non-contrôle, la non-maîtrise

2 AXE EMOTIONNEL

- Accueillir plus posément ses inconforts émotionnels liés aux zones d'incertitude, aux échecs
- Apprendre à écouter au-delà de ceux-ci, sa vision sensible du chaos
- Elargir les zones de confiance en soi, en l'autre, en la situation

3 AXE COMPORTEMENTAL

- Prendre conscience de ses limitations/tensions comportementales empêchant/altérant une mise en action adaptée dans les phases de chaos
- Apprendre à alimenter la détente physique et la souplesse pour une action plus juste

4 AXE INTUITIF/DE LA CRÉATIVITÉ

- Découvrir et/ou s'appuyer sur sa propre créativité
- Repérer en soi les moments intuitifs et ce qu'ils apportent...oser reproduire

Tout au long de la formation, il est proposé d'explorer un pont entre l'expérimentation et la pratique professionnelle autour de la question : comment cette expérience m'inspire-t-elle pour innover dans un champ de mon activité professionnelle (relations, décisions, évolutions...) ?



Public cible

Toute personne étant amenée à vivre des situations professionnelles aux multiples facteurs aléatoires et au contexte variable

Prérequis

N'avoir aucune contre indication médicale pour pratiquer des exercices physiques légers
Savoir parler et écrire français

Durée et organisation

2 jours

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique impliquant de la créativité, des propositions improvisées de l'intervenante et des apports théoriques
- Formation intra ou inter intra

Évaluation

Evaluations selon le mode « prises de conscience pour mieux vivre le chaos » : chacun répond à cette question au fur et à mesure des exercices proposés.

Partage des synthèses individuelles sur les inspirations, nourritures d'un nouveau mode de coopération in situ et in vivo.

Tarif

1 300,00 €/jour

Pour mieux vivre son stress en situation



Objectifs généraux

La formation a comme objectif principal de :

- Transmettre un éclairage sur le stress au vu des dernières recherches en neurosciences
- Transmettre des outils cognitifs, comportementaux, psychocorporels adaptés aux situations professionnelles et au mode fonctionnement de chacun

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Comprendre les mécanismes du stress (approche H. Laborit et J. Fradin) et ses différentes formes (Fuite-angoisse, Lutte-agressivité, Inhibition-découragement).
- Repérer ses manifestations mentales, émotionnelles et physiques pour mieux le prévenir.

- Identifier ce qui met en réactivité/stress dans les situations difficiles (contexte de travail, relations professionnelles...).
- Aller vers plus de sérénité par des techniques psychocorporelles simples.
- Adopter un état d'esprit clair et ouvert devant les situations stressantes, par des techniques cognitives. • Utiliser plus systématiquement le ou les outils adaptés à son propre mode de fonctionnement

Programme de la formation

1 MIEUX SE CONNAITRE ET CONNAITRE SON STRESS POUR MIEUX S'EN DETACHER

- Comprendre le fonctionnement de nos cerveaux (reptilien, limbique, préfrontal) et les différents types de stress (Fuite, Lutte, Inhibition) : comprendre comment « naît » le stress, comprendre notre rôle dans sa survenue.
- Comment repérer les signes de notre stress pour le prévenir : repérer ses comportements (manières de faire et d'être), ses émotions et ses schémas de pensée (croyances/état d'esprit) en situation difficile.
- Repérer les situations où le stress survient plus fréquemment.

2 ALLER VERS PLUS DE SERENNITE DANS LES SITUATIONS DIFFICILES

Retrouver plus de détente et de disponibilité dans les situations à chaud :

- La respiration
- La relaxation
- Le corps, une posture ancrée

Retrouver durablement un état d'esprit serein et développer ses capacités d'adaptation :

- Prendre du recul en « reprogrammant » ses schémas mentaux (pensées/croyances) et en rééquilibrant ses priorités, ses exigences et ses moyens d'action
- S'adapter aux situations et envisager des solutions nouvelles
- Reprendre confiance en soi en valorisant ses capacités et son potentiel et en repérant ses ressources cognitives et comportementales

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Durée et organisation :

- 2 jours en 1 + 1
- Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

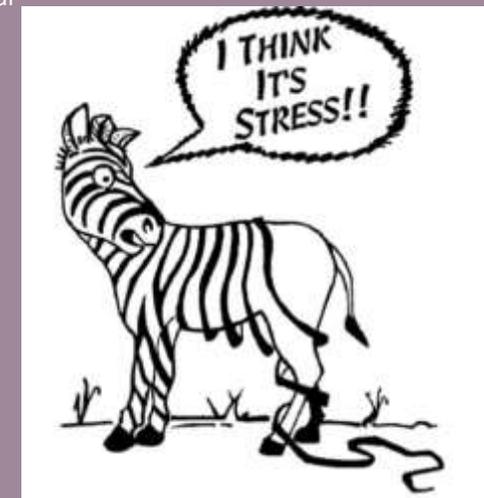
- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1 200,00 €/jour



Pour mieux communiquer avec le stress de l'autre



Objectifs généraux

La formation a comme objectif principal de :

- Transmettre un éclairage sur le stress au vu des dernières recherches en neurosciences
- Donner des outils de gestion du stress relationnel

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Comprendre les mécanismes du stress (approche H. Laborit et J. Fradin) et ses différentes manifestations (Fuite-angoisse, Lutte-agressivité, Inhibition-découragement)
- Prévenir les réactions de stress chez nos interlocuteurs en reconnaissant les signes précurseurs
- Adopter pour chaque type de stress, la communication et l'attitude adaptées

Programme de la formation

1. COMPRENDRE LES DIFFERENTS TYPE DE STRESS EN RELATION

- S'interroger sur le stress, ses manifestations pour le patient, la famille, le collègue
- Comprendre le fonctionnement de nos cerveaux et les différents types de stress (Fuite, Lutte, Inhibition) : comprendre comment « naît » le stress.
- Repérer les différents signes de chaque type de stress : physique, verbal...

2. ADAPTER SA COMMUNICATION AU TYPE DE STRESS, EN RELATION

- Apprendre à diagnostiquer/repérer chaque état de stress en relation : fuite-angoisse/ lutte-agressivité/ l'inhibition-découragement
- Comprendre le fonctionnement et le processus relationnel de chaque état de stress
- Repérer les faux pas relationnels pour chaque état (générateur de stress supplémentaire) : communication verbale et posture
- Expérimenter pour chaque état les nouvelles politesses relationnelles :
 - être rassurant et souteneur pour la fuite,
 - être clair et précis face à la lutte,
 - être présent et empathique avec l'inhibition.

Pour chaque état, chaque participant est invité à expérimenter le processus de communication verbale et le processus de communication non verbale afin de l'adapter à sa personnalité.

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Durée et organisation :

3 jours en 2 + 1

- Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1 200,00 €/jour



Pour se positionner face à l'agressivité



Objectifs généraux

La formation a comme objectif principal de :

- Comprendre les mécanismes humains générateurs d'agressivité
- Intégrer les éléments clés en termes de communication verbale et de posture pour se positionner face à l'agressivité (face aux patients, familles, collègues)

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Comprendre les mécanismes de l'agressivité,
- Repérer les processus de communication verbale et non verbale qui alimentent l'agressivité,
- Repérer, expérimenter et intégrer les processus de communication verbale et non verbale qui permettent de rester professionnel et humain
- Repérer et s'appuyer sur ses atouts et potentiels en situation d'agressivité ;
- développer une saine affirmation.

Programme de la formation

1 COMPRENDRE L'AGRESSIVITE POUR MIEUX S'EN DETACHER

- Le fonctionnement de nos cerveaux et les différents types de réactivité (Fuite, Lutte, Inhibition) :
- comprendre comment « naît » le stress de lutte ou agressivité.
- Comment le repérer, en percevoir les prémices pour mieux prévenir les tensions relationnelles.

2. SE POSTIONNER FACE A L'AGRESSIVITE

- Réflexion autour de ses propres modes réactionnels immédiats face l'agressivité lors de mises en situation : verbal et non verbal.
- Comprendre le pourquoi de sa réaction.
- Repérer ses « maladroites relationnelles » (communication verbale et posturale)
- Repérer ses potentiels et qualités en situations relationnelles difficiles : les nommer et les ancrer par les jeux de rôle.
- Expérimenter les « politesses relationnelles » avec l'autre, en termes de communication verbale
- Expérimenter les ancrages comportementaux, les postures permettant de se positionner face à l'agressivité.
- L'affirmation : distinguer la réponse objective et subjective pour s'affirmer en douceur et fermeté.

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Écrire et parler français

Durée :

2 jours en 1 + 1 de préférence

- Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1200,00 €/jour selon la demande



Mieux être relationnel au travail



Objectifs généraux

Centrée sur la qualité de vie relationnelle, la formation a comme objectif principal de :

- permettre à chacun de trouver un équilibre entre bien-être personnel et performance professionnelle
- permettre à chacun de développer des relations professionnelles constructives

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Mieux comprendre son propre stress (et celui des autres) et ses différentes manifestations
- Expérimenter des outils pour réguler son stress au mieux
- Adapter sa communication au type de stress de son interlocuteur pour faire évoluer la relation
- Dire les choses de manière constructives et claires

Programme de la formation

1 MIEUX SE CONNAITRE ET CONNAITRE SON STRESS DANS LES RELATIONS DIFFICILES

- S'interroger sur le stress en s'appuyant sur le partage des vécus de chacun : repérer ses particularités ainsi que les points communs.
- Comprendre le fonctionnement de nos cerveaux (reptilien, limbique, préfrontal) et les différents types de stress (Fuite, Lutte, Inhibition) : comprendre comment « naît » le stress, comprendre notre rôle dans sa survenue.
- Comment repérer les signes de notre stress pour le prévenir : repérer ses comportements (manières de faire et d'être), ses émotions et ses schémas de pensée (croyances/état d'esprit) en situation difficile.
- Repérer les situations où le stress survient plus fréquemment.

2 ALLER VERS PLUS DE SERENITE DANS LES SITUATIONS DIFFICILES

Retrouver plus de détente et de disponibilité dans les situations à chaud :

- La respiration
- Le corps, un appui efficace

Retrouver durablement un état d'esprit serein et développer ses capacités d'adaptation :

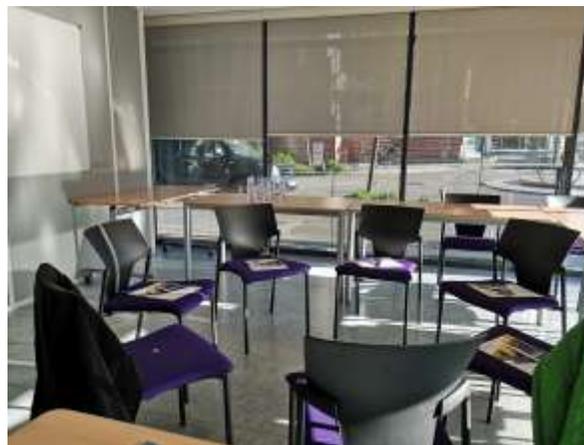
- Prendre du recul
- S'adapter aux situations et envisager des solutions nouvelles (les apports de l'imagination créatrice)

3 ADAPTER SA COMMUNICATION AU TYPE DE STRESS DE SON INTERLOCUTEUR

D'un point de vue communication verbale et non verbale, savoir :

- Rassurer la fuite
- Ecouter et répondre clairement à la lutte
- Être présent de manière empathique à l'inhibition

L'écoute active : apprendre à faire silence/se taire, ne pas couper la parole, reformuler, poser des questions ouvertes, dire les choses de manière claires (poser les problèmes, exprimer son ressenti et son besoin, formuler une demande)



Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Savoir parler et écrire français

Durée : 3 jours

En 2 + 1

Plan d'action en J2

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1200,00 €/jour

Pour se positionner face à la mauvaise foi



Objectifs généraux

La formation aura comme objectif principal de :

- Transmettre un éclairage sur la mauvaise foi au vu des dernières recherches en neurosciences
- Faciliter une prise de distance pour adapter son comportement et sa communication

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Comprendre les mécanismes de la mauvaise foi pour mieux s'en détacher
- Gagner en sérénité face à cette forme de manipulation
- Adapter sa posture comportementale et sa communication verbale

Programme de la formation

1 COMPRENDRE LA MAUVAISE FOI

- Comprendre le fonctionnement du cerveau et mieux cerner le fonctionnement de la mauvaise foi au vu des éclairages en neuroscience.
- Repérer les signes précurseurs de la mauvaise foi pour mieux l'appréhender

2 MIEUX CONNAITRE SES REACTIVITES FACE A LA MAUVAISE FOI POUR RESTER SEREIN ET PROFESSIONNEL

- Apprendre à diagnostiquer/repérer son état de stress face à la mauvaise foi : fuite-angoisse/ lutte-agressivité/ l'inhibition-découragement
- Comprendre le fonctionnement et le processus relationnel de chaque état de stress
- Repérer les faux pas relationnels pour chaque état (générateur de stress supplémentaire) : communication verbale et posture
- Expérimenter des exercices de prise de recul, de détente corporelle pour rester le plus serein possible face à la mauvaise foi :
- Repérer et reconnaître ses propres ressources face aux attitudes de mauvaise foi et les partager au groupe

3 ADAPTER SA COMMUNICATION POUR UNE RELATION CONSTRUCTIVE

- Sur base des situations apportées par les participants, repérer les postures et manière de communiquer qui alimentent la mauvaise foi (couper la parole, accuser....) :
- Adopter des manières d'être et de dire adaptées :
 - Ecouter en silence
 - Bien reformuler
 - Faire préciser les zones de flous
 - Recentrer la discussion si nécessaire
 - Formuler des demandes claires

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Savoir parler et écrire français

Durée : 3 jours en 2 + 1

- Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J3 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (« plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1300,00 €/jour + frais de déplacement au réel



Etre plus sereins face aux questions financières



Objectifs généraux

La formation aura comme objectif principal de donner des éléments de compréhension et d'analyse individuels dans les réactions face aux questions financières pour développer une posture d'entrepreneur plus mature à ce sujet

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- comprendre pourquoi les questions financières sont tabou et sujettes à réaction chez eux
- voir clair quant aux raisons du stress ou des réactions émotionnelles qu'ils peuvent vivre
- mieux cerner leurs comportements quant aux aspects financiers pour développer une posture d'entrepreneur à la fois sereine et constructive

Programme de la formation

1. PRENDRE CONSCIENCE DE SA VISION DES QUESTIONS FINANCIÈRES

- Voir clair sur ses projections sur l'argent
- Interroger son histoire personnelle pour en découvrir l'influence dans ses comportements et réactions en tant qu'individu

2. MIEUX COMPRENDRE SON STRESS DANS LES QUESTIONS FINANCIÈRES

- Savoir repérer chez soi les signes mentaux, comportementaux et émotionnels du stress dans les questions d'argent
- Reconnaître les 3 types de stress (angoisse/fuite, colère/lutte et découragement/inhibition) pour prendre un peu de recul
- Comprendre le mécanisme de son stress avec un éclairage neuroscientifique et comportemental

3. DÉVELOPPER UNE POSTURE PROFESSIONNELLE

- Être en mesure nommer la source de stress dans les situations financières problématiques
- Utiliser des outils cognitifs de prise de recul pour prendre des décisions cohérentes et sereines.

Public cible

Entrepreneurs en exercice ou en cours d'installation ou particulier, ou équipe d'une entreprise en transition

Prérequis

Ce sujet nécessite une remise en question de ses habits.

Il importe que les personnes participant aux interventions soient demandeuses et motivées.

Durée :

1 ou 2 jours selon les besoins à définir avec l'entreprise

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Evaluation au fil de la formation avant et après chaque exercice
- Evaluation à chaud en fin de formation par un questionnaire et un échange avec les participants
- Attestation de formation nominative remise en fin de formation

Tarif

1200,00 €/jour selon la demande



Pour mieux vivre les situations conflictuelles



Objectifs généraux

La formation aura comme objectif principal de :

- Transmettre un éclairage sur les tensions relationnelles au vu dernières recherche en neurosciences
- Donner des outils de gestion des situations conflictuelles.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Comprendre les logiques de l'agressivité (verbale ou non) : savoir d'où elle vient et à quoi elle sert

- Identifier et intégrer les processus de communication verbale et non verbale de la gestion des conflits
- Comprendre ce qui dans mon fonctionnement et celui de l'interlocuteur, provoque ou alimente les conflits.

Programme de la formation

1 COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT HUMAIN LORS DES TENSIONS ET INTEGRER DES CLES RELATIONNELLES ADAPTEES

- Le fonctionnement de nos cerveaux et les différents types de stress (Fuite, Lutte, Inhibition) : comprendre comment « naît » le stress de lutte ou agressivité.
- Comment le repérer.
- Apprentissage des « nouvelles politesses relationnelles » ou bonnes pratiques de communication à adopter face à l'agressivité et repérage des « faux pas relationnels » à éviter.
- Se calmer face à ces situations et éviter d'aggraver la relation par nos réactivités.

2 LES BASES D'UNE RELATION CONSTRUCTIVE : L'ECOUTE ACTIVE

Réflexion sur les éléments clés d'une écoute active :

- Individuellement et en groupe, liste des éléments clés et synthèse de ceux-ci.
- Distinguer communication verbale et non verbale et mesurer, dans son vécu, la portée de chacune.

Exercice d'écoute autour d'une image :

- Echange entre deux personnes autour de cette image et observation des étapes de l'écoute.
- Conclusions et essai de théorisation sur base de la pratique

Etapas clés de l'écoute active :

- En lien avec l'exercice précédent :
 - ✓ repérer les étapes clés de l'écoute active : silence et présence à soi et l'autre, écoute, reformulation et validation (pour éviter les interprétations et projections), questionnement ouvert (pour permettre à l'autre et à soi de se détacher de sa réactivité), répondre précisément et clairement. Apprendre à se centrer sur l'essentiel de la communication (le sujet clé)
 - ✓ comprendre et intégrer l'importance de chacune
 - ✓ comprendre et intégrer le lien entre chacune.

Mises en situation :

- sur base d'une situation simple et fictive : intégrer chaque étape séparément puis toutes les étapes. Vivre et intégrer ce que cela produit en moi et chez l'autre.
- Sur base d'une situation de tension relationnelle dans le cadre professionnel : idem
- Repérer les points fragiles et les points forts de chacun en termes d'écoute.

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Savoir parler et écrire français

Durée :

2 jours

- Plan d'action en fin de J2

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation

Tarif

1200,00 €/jour



L'écoute... pour une meilleure coopération



Objectifs généraux

La formation aura comme objectif principal de :

- Clarifier les étapes clés d'une écoute qualitative et constructive
- Faciliter les prises de conscience de l'importance de l'écoute entre professionnels

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Ecouter en silence les propos de l'interlocuteur
- Reformuler pour s'assurer de la bonne compréhension du message
- Questionner de manière pertinente, et empathique le cas échéant
- Exprimer clairement et fermement leur avis, opinion
- Rester ouverts à toute forme de communication

Programme de la formation

1. ECOUTER : LE SILENCE, SUPPORT INCONTOURNABLE D'UNE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Silence dans le corps : Repérer nos interférences physiques (posture, agitations,...) pour rester ouvert physiquement. Expérimenter la présence.
- Silence dans la tête : apprendre à cesser d'anticiper les réponses et commenter les propos de l'interlocuteur pour être totalement à l'écoute.
- Silence dans le cœur : la cohérence cardiaque au secours des aléas émotionnels lors des échanges professionnels. Rester serein.

2. REFORMULER : RESTER PROCHE DE SON INTERLOCUTEUR

- Apprendre les différentes formes de reformulation : perroquet, synthétique...
- Comprendre et intégrer l'importance de la reformulation.
- Repérer ses interprétations et projections majeures.

3. QUESTIONNER DE MANIÈRE OUVERTE : CLARIFIER

- L'art du questionnement socratique : qui, quoi, où, quand, comment, pourquoi ?
L'art de perdre du temps grâce aux questions ouvertes pour en gagner, apprendre à clarifier avant de répondre hâtivement.
- Questions ouvertes et fermées : différences. Conséquences pour les deux parties.

4. ET ENFIN...PARLER...

- Apprendre à formuler clairement et simplement :
 - distinguer le subjectif de l'objectif, faire le tri.
 - apprendre à formuler clairement l'objectif : les faits, les données.
 - apprendre à formuler clairement le subjectif : écouter et nommer son ressenti, l'authenticité...un facteur clé de bonne coopération.
 - s'appuyer sur le factuel pour rester professionnel dans sa transmission.
- Distinguer la réponse empathique, personnalisée, rationnelle... Apprendre à adapter selon le type d'interlocuteur.

Public cible

Employés, cadres, responsables d'équipe, dirigeants, bénévoles

Prérequis

Savoir parler et écrire français

Durée :

- 2 jours en 1 + 1
- Plan d'action en fin de J1

Méthode pédagogique :

- Approche participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, expérimentations en situation le cas échéant et apports de notions clés
- Formation intra ou inter intra, possible également à distance

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution du niveau de stress ainsi que les prises de conscience.
- Par le bilan en début de J2 mesurant les acquis suite à l'expérimentation « in situ et in vivo » suite au plan d'action (cf. « plan d'action » donné aux participants).
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

1200,00 €/jour



Magali Docteur



**Intervenante formatrice en "self-awareness »,
une manière de visiter la congruence et
l'empathie, en groupe ou individuel**

Thèmes d'intervention

- L'empathie, la créativité, Les ouvertures corporelles, La bienveillance
- L'estime de soi, oser, La mise en confiance
- La gestion du stress, l'écoute de soi et des autres
- L'ancrage, les intelligences corporelles et émotionnelles, l'authenticité
- Technique d'apprentissage en corps, mise en situation

Expériences professionnelles

- Accompagnement à l'expression verbale et corporelle dans différentes structures (Entreprises, MJC, HEPAD, Maison d'arrêt, établissements psychiatriques, faculté de médecine de Genève, établissements sociaux et associations culturelles) depuis 2002.
- Praticienne en mouvement et danse biodynamique, accompagnement en groupe et en séance individuelle, depuis 2014.
- Clown relationnel®, interventions régulières en pédiatrie, en gériatrie depuis 2015, en soins palliatifs, chirurgie et oncologie depuis 2019.
- Comédienne depuis 25 ans.
- Metteuse en scène depuis 2011.
- Créatrice du concept « Clip Théâtre ».
- Formatrice en création textile par la laine feutrée.
- Art-thérapeute.

Diplômes principaux

- 2017-18 : Formation praticienne de la relation d'aide ACP/Focusing
- 2015 : Formation JALMALV (accompagnement des personnes en fin de vie, écoute active)
- 2014 : Formation Clown Relationnel® Belgique
- 2014 : Formation en danse biodynamique. Drôme

"Comment ne pas se laisser embarquer par la magie de Magali... Une créature tout droit venue d'une autre planète, une planète colorée, poétique, enfantine, folle... qui ne laisse pas de marbre !

Magali est empatholog'. Son but est d'aller chercher en nous ce que nous sommes profondément, au delà des codes, des mœurs, du regard des autres et autres parasites... et ainsi permettre un véritable lâcher prise.

Son média favori est l'expression corporelle, notamment le théâtre ou la danse. A travers ses ateliers, et grâce à sa bienveillance et son authenticité, on se sent libre d'être nous, de faire ressortir notre créativité, nos envies, nos folies, le regard de l'autre ne compte plus.

Magali a pas mal de cordes à son arc fleuri. Elle est clown relationnel auprès de publics vulnérables, elle est metteur en scène, marionnettiste, comédienne, prof de théâtre d'impro et prof de danse biodynamique.

La rencontre de Magali est une vraie chance. Elle est un petit joyau qui inspire, qui fait rire, qui fait pleurer, qui fait se sentir vivant. Je souhaite à tous de vivre cette rencontre, qui je suis sûre vous apportera beaucoup ! »

Justine L'Hermitte – Chargée d'accompagnement Amétis



Magali Docteur, Empatholog'

Contact : 06 24 33 63 03

Email : magalidocteur@gmail.com

Site internet : magalidocteur.com

[LinkedIn](#)



**« Je vais chercher en vous
ce que vous êtes
profondément, au-delà des
codes, des mœurs, du regard
des autres et autres
parasites... pour permettre
un véritable lâcher-prise »**

Clown en milieu naturel



Objectifs généraux

Accéder à un état de clown sensible en milieu naturel

Permettre une valeur ajoutée à l'animation de la grimpe d'arbre et/ou en milieu naturel.

Objectifs spécifiques

- Construire une approche opérationnelle pour animer un projet collaboratif
- Produire des biens communs dans un groupe
- Savoir choisir et utiliser les outils numériques collaboratifs
- Développer une culture de la coopération

Programme de la formation

- Présentation des objectifs
- Présentation de l'intervenante
- Présentation des participants et de leurs attentes
- Pose du cadre
- Travail sur :
 - La présence à soi et à l'autre,
 - L'introspection
 - La rencontre
 - Le regard différent
 - La lecture du corps, expressions non-verbales et partage
 - Le « lâcher-prise »
 - Le ressenti corporel
- Bilan à chaud



Moyens pédagogiques

Outils utilisés issus, pour la plupart des dispositifs d'expression :

- Prédominance de l'aspect ludique et de la légèreté
- Ecoute active empathique

Dispositifs proposés aux participants :

- L'ouverture cœur/esprit/corps
- La détente corporelle
- Le lien à soi
- L'état de « clown »
- Le masque, les costumes
- Le jeu
- Les rires
- L'écoute empathique
- Le dépassement de soi
- La dédramatisation



Public cible

Animateur en grimpe d'arbre et animateur nature

Prérequis

L'envie d'explorer « l'état clownesque »

Durée et organisation

- 3 Journées de 8 h avec pause déjeuner dont 1 journée en plein air
- Groupe de minimum 6 participants - lieu à définir

Méthode pédagogique

Mise en situation :

- en binôme
- en individuel
- en groupe

Feedback

Évaluation

- Au fil de la formation
- A chaud
- 6 mois après

Afin de mesurer les dépassements, les difficultés rencontrées, l'évolution de chacun, la justesse de l'état clown, la pertinence de la formation.

Tarif

Par participant pour les 3 journées :

660,00 € HT (prise en charge en formation professionnelle)

520,00 € TTC (sans prise en charge en formation professionnelle)

Clown en milieu professionnel



Objectifs généraux

Accéder à un état de clown sensible pour être en relation avec soi et les autres
Permettre une valeur ajoutée à la relation en équipe, avec les familles et les enfants

Programme de la formation

- Présentation des objectifs
- Présentation de l'intervenante
- Présentation des participants et de leurs attentes
- Pose du cadre
- Travail sur :
 - La présence à soi et à l'autre,
 - L'introspection
 - La rencontre
 - Le regard différent
 - La lecture du corps, expressions non-verbales et partage
 - Le « lâcher-prise »
 - Le ressenti corporel
- Bilan à chaud



Moyens pédagogiques

Outils utilisés issus, pour la plupart des dispositifs d'expression :

- Prédominance de l'aspect ludique et de la légèreté
- Ecoute active empathique

Dispositifs proposés aux participants :

- L'ouverture cœur/esprit/corps
- La détente corporelle
- Le lien à soi
- L'état de « clown »
- Le masque, les costumes
- Le jeu
- Les rires
- L'écoute empathique
- Le dépassement de soi
- La dédramatisation

Public cible

Professionnels, personnel intervenant dans les crèches

Durée et organisation

- 3 Journées de 7 h avec pause déjeuner dont 1 journée en plein air
- Groupe de minimum 6 participants - lieu à définir

Méthode pédagogique

Mise en situation :

- en binôme
- en individuel
- en groupe

Feedback

Évaluation

- Au fil de la formation
- A chaud
- 6 mois après

Afin de mesurer les dépassements, les difficultés rencontrées, l'évolution de chacun, la justesse de l'état clown, la pertinence de la formation.

Tarif

600,00 €HT (tarif hors prise en charge par un organisme de formation)
Frais kilométrique en sus (selon le lieu)

Expression de soi et cohésion d'équipe en entreprise



Objectifs généraux

Offrir un espace d'expression verbale et corporelle, dans un cadre de non-jugement, de confidentialité, de bienveillance et de respect, pour une amélioration de la cohésion d'équipe dans l'entreprise

Programme de la formation

- Présentation des objectifs
- Présentation de l'intervenante
- Présentation des participants et de leurs attentes
- Pose du cadre
- Travail sur :
 - La présence à soi et à l'autre,
 - La rencontre
 - Le regard différent
 - La lecture du corps, expressions non-verbales et partage
 - Le « lâcher-prise »
 - La gestion du stress par le recentrage corporel
- Bilan à chaud



Moyens pédagogiques

- Des dispositifs d'expression par le théâtre
- La prédominance de l'aspect ludique et la légèreté
- L'écoute active empathique

Dispositifs proposés aux participants :

- L'ouverture cœur/esprit/corps
- La détente corporelle
- Le jeu
- Les rires
- L'écoute empathique
- La création de liens
- Une récréation productive : une RE-crédation
- Le dépassement de soi
- La dédramatisation

Public cible

Salarié(e)s d'entreprises par groupe de 8 maximum

Durée et organisation

- 3h avec une pause de 15 min

Méthode pédagogique

Mise en situation :

- en binôme
- en individuel
- en grand groupe

Feedback

Évaluation

- Au fil de la formation
- A chaud
- 6 mois après

Afin de mesurer les dépassements, les difficultés rencontrées, l'évolution de chacun, la justesse de l'état clown, la pertinence de la formation.

Tarif

- Demi-journée 600,00 € HT
- 1 journée 1 500,00 € HT
- 2 journées 2 700,00 € HT
- 3 journées 3 600,00 € HT
- Accompagnement post-formation : forfait de 100 € HT (3 h) + rdv individuel d'1 h : 60 ,00 € HT la séance.

Feutrage de la laine, création de textile



Objectifs généraux

La formation a comme objectif principal de maîtriser une technique de feutrage de la laine, technique de création textile

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants pourront découvrir et mettre en pratique des créations en laine feutrée selon 2 techniques différentes, le feutrage au savon et le feutrage à l'aiguille.

Programme de la formation

- présentation théorique de la technique
- présentation des possibles
- présentation du matériel
- démonstration d'une pièce à plat
- mise en œuvre par les participants et accompagnement
- échange sur la confection, partage autour des expériences.

Méthode pédagogique

Evolution progressive dans les créations

- présentation d'ouvrages et de documents
- contact sensoriel avec la laine
- confection de tout petits éléments
- confection d'un plat
- confection d'un 3D
- démonstration de la technique à l'aiguille
- échanges



Public cible

Cette formation s'adresse au « tout public », et aux personnes « extraordinaires » : public en réinsertion, handicapé, détention, psychiatrie

Durée et organisation

2 jours

Matériel fourni (laine, savon, bouilloire, filets, natte, serviette, distributeur d'eau, torchons, plastique à bulle...) sauf l'eau et les tables à hauteur du bassin. Si le sol est délicat, il sera nécessaire de le protéger, l'étanchéifier (risque de flaque d'eau + savon)

Prérequis

Être en capacité de se servir de ses mains

Méthode pédagogique

Mise en situation :

- en binôme
- en individuel
- en grand groupe

Feed back

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des capacités de chacun
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités dans le domaine des créations
- En fin, partage des projets et évaluation de la formation
- A froid, 6 mois après, afin de suivre les créations qui auront été faites

Tarif

2 500,00 € pour les 2 jours + frais de déplacement au réel

Laure Beyler



Facilitatrice et formatrice en animation de réseaux et de projets collaboratifs

Thèmes d'intervention

Animation de projets collaboratifs/animation de réseau, de collectif et de communauté/Intelligence collective/Gouvernance partagée, gestion, animation et développement de tiers-lieux/Développement local/Outils numériques collaboratifs

Expériences professionnelles

Responsable d'espaces de coworking jusqu'en 2017 puis co-responsable Directrice opérationnelle et polyvalente d'un centre de formation continue
Porteuse de projet pour la création d'un hôtel de plein-air écologique et responsable
Chargée de mission en développement touristique

Diplômes principaux

Master 1 - Maîtrise Génie des territoires et de l'environnement, Université de Franche-Comté
Master 2 - Ingénierie et gestion des sites et aménagement touristiques, Université Lyon 2
Formation : Animation de projets collaboratifs (Animacoop Gap) - Responsable d'un centre de profit tourisme/loisirs spécialisation hôtellerie de plein-air (CCI de Vendée), Création et gestion d'entreprise -IDECLIC

J'ai travaillé près de 5 ans dans l'animation et le développement de tiers-lieux de travail partagé pour La Cordée. Depuis 2017, je suis formatrice et facilitatrice à l'animation de projet collaboratifs pour Animacoop.

Je suis également bénévole au sein de l'association la Gentiane, monnaie locale, complémentaire et citoyenne du bassin d'Annecy.

Mes prestations s'adressent aux associations, structures de l'ESS, réseau d'acteurs et de structures de la transition, centres de formation, incubateurs, structures d'accompagnement, porteur/euse.s de projets collaboratifs, animateur.ice.s de réseau d'acteurs et de structures de la transition, facilitateur.ice.s de projets collaboratifs, chargé.e.s de mission, chef.s de projet en développement local, développement territorial, élus et présidents ou directeurs de structures collectives.

Contact : Beyler Laure
laure.beyler@pm.me



« Passer d'une logique de gestion de projet à une logique d'animation de projet pour favoriser le faire-ensemble et l'intelligence collective »

Animation de projets collaboratifs

Animacoop



Objectifs généraux

Développer ses compétences d'animation de projet collaboratif en s'appuyant sur les outils numériques et les méthodes d'animations

Objectifs spécifiques

- Construire une approche opérationnelle pour animer un projet collaboratif
- Savoir choisir et utiliser les outils numériques collaboratifs
- Produire des biens communs dans un groupe
- Développer une culture de la coopération

Programme de la formation

Ce programme est inspiré de la formation complète Animacoop : <http://animacoop.net/>

Il est personnalisable en choisissant les modules adaptés à vos besoins :

- Démarrer un réseau coopératif
- Pourquoi et quand collaborer
- Travailler sa posture, ses freins et ses facilitateurs, points sur les usages des outils
- S'organiser pour coopérer : événements participatifs/réunions en présence et à distance en démocratie participative
- Animer un projet TIC de territoire
- Générer de la participation aux outils collaboratifs : freins et facilitateurs
- Écrire collectivement - trucs et astuces pour l'écriture participative
- Favoriser l'implication et consolider un réseau
- Quelle gouvernance ? Quelles modes de décisions ?
- Animer une réunion, favoriser les échanges, la créativité, la mise en œuvre des projets
- Animer un projet collaboratif sur le long terme
- Quels outils numériques pour quoi faire ?
- Les licences libres et la propriété intellectuelle
- Créer son site internet collaboratif Yeswiki



Public cible

Associations, structures de l'ESS, réseau d'acteurs et de structures de la transition, centres de formation, incubateurs, structures d'accompagnement, porteur/euse.s de projets collaboratifs, animateur.ice.s de réseau d'acteurs et de structures de la transition, facilitateur.ice.s de projets collaboratifs, chargé.e.s de mission, chef.s de projet en développement local, développement territorial, élus et présidents ou directeurs de structures collectives.

Prérequis

Compétences numériques de base : utiliser un ordinateur, naviguer sur internet

Durée et organisation

En fonction des besoins

Méthode pédagogique

En présentiel :

- Apports de contenus
- Expérimentation et mise en pratique
- Partage d'expérience

A distance :

- Site web collaboratif présentant le contenu, les ressources, un trombinoscope, les détails de la formation (lieu, dates, déroulé etc.)
- Entretien téléphonique

Évaluation

A chaud : animation en fin de formation de type « je donnerai 10/10 si », « je donne 10/10 parce que », évaluation de la main, évaluation dans l'espace
A froid : questionnaire d'évaluation un mois après la formation

Tarif

600,00 € net de taxe/jour

Tarif spécifique pour les formations sur mesure

Marie Girardot-Viry



Formatrice handicap & accessibilité

Thèmes d'intervention

Accessibilité et handicaps
Handicap intellectuel (accompagnement, communication)
Méthode Facile à lire et à comprendre
Conduite et animation de groupes avec les personnes en situation de handicap

Expériences professionnelles

Conseillère en accessibilité et formatrice départementale.
Monitrice éducatrice auprès de personnes handicapées intellectuelles profondes.
Chargée de mission à la création de séjours adaptés pour personnes handicapées intellectuelles et physiques.
Accompagnement aux activités quotidiennes et sociales auprès de personnes en situation de handicap psychique.

Diplômes principaux

2012 : Bachelor Tourisme et Hôtellerie Ecole Tunon (69)
2009 : Formation Conseillère en économie sociale et Familiale IRTS, (75)
2008 : BTS en Economie Sociale et Familiale IPAC, (74)
2019 : CNFPT : « Université des intervenants »
2017 : Adapei Ardèche : « Société inclusive »
2016 : Unapei : « Être formateur du Facile à lire et à comprendre »
2015 : CNFPT : « Tourisme et loisirs accessibles »
2014 : TB Formation : « La communication efficace »
2013 : Unapei : « Être référent en accessibilité » / Comité Croix Marine : « De la crise à l'urgence en santé mentale » / CNFPT : « Ville accessible à tous »

J'ai une formation initiale de travailleuse sociale qui m'a permis d'exercer pendant 5 ans le métier de conseillère en accessibilité et formatrice. Pédagogue, créative et dynamique, j'ai eu à cœur de transmettre mon savoir-faire.

J'accompagne les professionnels des associations, des services publics, des entreprises, les professionnels de la communication, du tourisme, de la culture et bénévoles.



Marie Girardot-Viry, Conseil
& Formation en Accessibilité
06 13 66 50 35



marie.girardot-viry@outlook.com



Marie Girardot-Viry



« Ensemble, dépassons nos a priori sur le handicap et construisons la société inclusive de demain. »

Niveau 1 – Handicaps & Communication



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail de communiquer avec les personnes en situation de handicap

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Repérer une personne en situation de handicap sans la stigmatiser

- Connaître les différents types de handicap
- Repérer les capacités et difficultés quotidiennes des personnes handicapées
- Communiquer avec une personne en situation de handicap

Programme de la formation

Le handicap : représentations liées au handicap, définition du handicap, différents types de handicap, associations de personnes en situation de handicap

Le quotidien des personnes handicapées intellectuelles : capacités et difficultés quotidiennes

Etablir une communication : face à la différence, les stratégies de défense, les différents types de communication

Les attitudes et comportements à adopter : à partir d'exemples concrets, selon les spécificités de chaque handicap



Public cible

Professionnels des associations, des services publics, des entreprises. Professionnels de la communication, du tourisme, de la culture. Bénévoles. Toute personne en contact direct avec le public accueilli de sa structure

Prérequis

Débutant

Durée et organisation

1 jour, 7 heures

Sur site

Groupe composé de 7 à 12 personnes

Méthode pédagogique

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, mises en situation et études de cas, le tout ponctué d'échanges et de témoignages

Évaluation

A chaud, quizz d'évolution des compétences acquises au regard des objectifs spécifiques de la formation. A chaud, les stagiaires évaluent la qualité de la formation par le biais d'un questionnaire de satisfaction

Tarif

1 250,00 € hors taxe/groupe en intra selon le type de contrat et de convention de formation établis.

Le tarif ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de bouche de l'intervenant.

Niveau 1 – Handicaps & Accessibilité



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail d'identifier les grands principes d'accessibilité

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Repérer une personne en situation de handicap sans la stigmatiser

- Connaître les différents types de handicap
- Repérer les capacités et difficultés quotidiennes des personnes handicapées
- Identifier les grands principes d'accessibilité

Programme de la formation

- **Le handicap** : représentations liées au handicap, définition du handicap, différents types de handicap, associations de personnes en situation de handicap
- **Le quotidien des personnes handicapées intellectuelles** : capacités et difficultés quotidiennes
- **L'accessibilité** : définition et cadre légal
- **Les grands principes d'accessibilité** : aide humaine, continuité de la chaîne de déplacement, accès à l'information
- **L'accessibilité et handicap intellectuel** : signalétique adaptée, Facile à lire et à comprendre



Public cible

Professionnels des associations, des services publics, des entreprises. Professionnels de la communication, du tourisme, de la culture. Bénévoles. Toute personne en contact direct avec le public accueilli de sa structure

Prérequis

Débutant

Durée et organisation

1 jour, 7 heures

Sur site

Groupe composé de 7 à 12 personnes

Méthode pédagogique

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, mises en situation et études de cas, le tout ponctué d'échanges et de témoignages

Évaluation

A chaud, quizz d'évolution des compétences acquises au regard des objectifs spécifiques de la formation. A chaud, les stagiaires évaluent la qualité de la formation par le biais d'un questionnaire de satisfaction

Tarif

1 250,00 € hors taxe/groupe en intra selon le type de contrat et de convention de formation établis.

Le tarif ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de bouche de l'intervenant.

Niveau 2 - Handicap intellectuel

Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail d'accompagner les personnes en situation de handicap intellectuel

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Repérer les caractéristiques de la déficience intellectuelle
- Repérer une personne en situation de handicap intellectuel sans la stigmatiser
- Accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap intellectuel

Programme de la formation

- **Le handicap intellectuel** : les représentations liées au handicap intellectuel, les associations des personnes en situation de handicap intellectuel, définition du handicap intellectuel
- **Le quotidien des personnes handicapées intellectuelles** : capacités et difficultés quotidiennes
- **Les comportements et attitudes à adopter** : à partir de situations concrètes
- **Accessibilité et handicap intellectuel** : le cadre légal, le pictogramme S3A



Public cible

Professionnels des associations, des services publics, des entreprises. Professionnels de la communication, du tourisme, de la culture. Bénévoles. Toute personne en contact direct avec le public accueilli de sa structure

Prérequis

Intermédiaire : être sensibilisé aux différents types de handicaps ou avoir suivi l'une des formations du niveau 1

Durée et organisation

1 jour, 7 heures

Sur site

Groupe composé de 7 à 12 personnes

Méthode pédagogique

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, mises en situation et études de cas, le tout ponctué d'échanges et de témoignages

Évaluation

A chaud, quizz d'évolution des compétences acquises au regard des objectifs spécifiques de la formation. A chaud, les stagiaires évaluent la qualité de la formation par le biais d'un questionnaire de satisfaction

Tarif

1 250,00 € hors taxe/groupe en intra selon le type de contrat et de convention de formation établis.

Le tarif ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de bouche de l'intervenant.

Niveau 2 –Ecrire en Facile à lire et à comprendre



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail d'écrire en Facile à lire et à comprendre.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Repérer les enjeux de l'accès à l'information pour les personnes en situation de handicap intellectuel

- Connaître les règles du Facile à lire et à comprendre
- Créer en transcrire des textes en Facile à lire et à comprendre
- Utiliser la méthode d'évaluation et de validation des textes Faciles à lire et à comprendre

Programme de la formation

- **L'accès à l'information** : le cadre légal, les difficultés quotidiennes des personnes handicapées intellectuelles, les enjeux d'une information accessible
- **L'implication des personnes handicapées intellectuelles** : pourquoi, quand, comment ?
- **Les règles du Facile à lire et à comprendre** : règles et exercices
- **Evaluation et validation des textes en Facile à lire et à comprendre** : les conditions d'utilisation du logo, la méthode de validation
- **Plan d'action** : Comment développer le Facile à lire et à comprendre au sein de votre structure ?



Public cible

Professionnels des associations, d'établissements accueillant des personnes en situation de handicap, des services publics, des entreprises. Professionnels de la communication, du tourisme, de la culture et du social. Bénévoles d'association accompagnant des personnes en situation de handicap Toute personne produisant des documents écrits à destinés au public accueilli de sa structure.

Prérequis

Intermédiaire : être formé à la déficience intellectuelle ou avoir suivi l'une des formations du niveau 1

Durée et organisation

2 jours, soit 14 heures

Lieu : sur site

Groupe composé de 7 à 12 personnes, 3 places minimum réservées aux personnes en situation de handicap intellectuel

Méthode pédagogique

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, mises en situation et études de cas, le tout ponctué d'échanges et de témoignages

Évaluation

Au fil de la formation, avant et après les exercices pour mesurer l'évolution des compétences acquises en matière de connaissances théoriques et pratiques. A chaud, les stagiaires évaluent la qualité de la formation par le biais d'un questionnaire de satisfaction

Tarif

2 500,00 € hors taxe/groupe en intra selon le type de contrat et de convention de formation établis.

Le tarif ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de bouche de l'intervenant.

Niveau 3 - Animer des réunions en Faciles à lire et à comprendre



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail d'animer des réunions Faciles à lire et à comprendre

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Animer une réunion

- Pratiquer l'autodétermination
- Animer un groupe avec des personnes en situation de handicap intellectuel

Programme de la formation

- **La déficience intellectuelle et l'information accessible** : points de rappel
- **L'autodétermination** : origines et outils pour la pratiquer
- **L'animation de réunions** : rôle de l'animateur, outils d'une animation réussie
- **Les spécificités d'une réunion Facile à lire et à comprendre** : rôle et implication des personnes handicapées intellectuelles, préparation de la réunion, animation de la réunion



Public cible

Professionnels des associations, d'établissements accueillant des personnes en situation de handicap, des services publics, des entreprises. Professionnels de la communication, du tourisme, de la culture et du social. Bénévoles d'association accompagnant des personnes en situation de handicap. Toute personne produisant des documents écrits à destinés au public accueilli de sa structure.

Prérequis

Intermédiaire : être formé à la déficience intellectuelle et à la méthode Facile à lire et à comprendre ou avoir suivi l'une des formations du niveau 1 et les formations du niveau 2

Durée et organisation

1 jour, 7 heures

Sur site

Groupe composé de 7 à 12 personnes

Méthode pédagogique

Alternance d'apports théoriques, méthodologiques, mises en situation et études de cas, le tout ponctué d'échanges et de témoignages

Évaluation

Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des compétences acquises en matière de connaissances théoriques et pratiques. A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation. A froid, les stagiaires évaluent la qualité de la formation par le biais d'un questionnaire de satisfaction

Tarif

1 250,00 € hors taxe/groupe en intra selon le type de contrat et de convention de formation établis. Le tarif ne comprend pas les frais de déplacement, d'hébergement et de bouche de l'intervenant.

Nathalie Ducreux



Formatrice en Insertion professionnelle, Conseil en image, Communication relationnelle et Être bien au travail (PNL)

Thèmes d'intervention

- Techniques de recherche d'emploi
- Image de soi, posture professionnelle
- Bien dans sa vie et /ou travail (PNL)
- Communication relationnelle

Expériences professionnelles

PROJEXIA formatrice insertion professionnelle – bilan de compétences

MISSION LOCALE Conception et animation du dispositif «PLAN B 16 17» (Action dédiée aux jeunes décrochés du système scolaire)

KELLY SERVICES Cadre dirigeant Nice – Annecy (Gestion et développement de deux agences d'emplois) - Consultante recrutement

Diplômes principaux

CCE Formateur : Certificat de Compétences en Entreprise

Conseil en image - Certification colorimétrie

Praticienne PNL : Certifiée école Pyronnet Lyon

Droit du travail : Formation continue

BTS Marketing Hôtelier

Après un parcours de 15 ans en qualité de cadre dans le recrutement, je me suis formé à la PNL, le conseil en image, l'insertion professionnelle puis au métier de formateur.

Depuis plus de 2 ans j'interviens aussi bien en qualité de consultante qu'en qualité de formatrice en formation continue auprès de tout public souhaitant :

- ***améliorer ses relations professionnelles ou personnelles***
- ***apprendre à gérer des situations difficiles gestion de conflits, communication non violente***
- ***améliorer sa communication relationnelle***
- ***améliorer son image avec les outils de conseil en image***
- ***accéder à l'emploi (TRE)***

Contact : **Nathalie Ducreux**

06 25 40 64 34

nathalie.fcp@gmail.com



« J'aime partager et transmettre avec des outils concrets, ludiques qui promettent plus qu'une formation, une expérience apprenante. »

Améliorer sa communication relationnelle



Objectifs généraux

Maîtriser les outils et techniques pour développer son sens de la communication, être plus efficace.
Progresser sur la connaissance de soi et des autres, et ainsi développer et renforcer ses compétences relationnelles.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Améliorer sa communication et ses relations avec les autres

- Communiquer efficacement en développant ses compétences de communicant, savoir s'adapter à l'autre.
- Acquérir des outils et des techniques de communication non violente, pour réduire les tensions et gérer les conflits.
- Renforcer ses compétences relationnelles.

Programme de la formation

Module 1 : Optimiser sa communication

Quelles-sont les composantes d'une communication relationnelle efficace ?

Module 2 : Image de soi et communication

- Comment je me perçois, comment je suis perçu par mon entourage ?
- Communiquer par son image.

Module 3 : Apprendre à écouter

- Qu'est-ce que l'écoute active ?
- Le tri sur soi, le tri sur l'autre
- Reconnaître ses propres attitudes de non-écoute.

Module 4 : La communication non violente (CNV)

- Acquérir des outils et des techniques de communication non violente, pour réduire les tensions, prévenir ou gérer les conflits.
- Harmoniser ses relations grâce à la communication bienveillante.
- Apprendre à exprimer ses besoins.

Module 5 : La prise de parole en public

- Acquérir des techniques de gestion du stress pour être à l'aise face à un public
- Préparation mentale grâce aux ancrages et à la visualisation positive (PNL)
- Savoir capter l'attention de son auditoire.



Public cible

Toute personne souhaitant renforcer ses capacités à communiquer avec les autres.

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

Entre 8 et 15 participants par module
Possibilité de choisir un ou plusieurs modules en fonction des besoins.

Méthode pédagogique

Chaque module se découpe en 3 phases : phase de découverte, phase d'explication et phase d'application.

La phase de découverte a pour but de susciter l'intérêt et d'avoir la collaboration de l'apprenant. (Vidéos, photos, brainstorming...)

La phase d'explication apporte de la théorie avec des supports écrits.

La phase d'application permet une mise en pratique par des jeux de rôle, des mises en situations

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des stagiaires.
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

A définir en fonction du nombre de modules choisis.

Image de soi

Posture professionnelle



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables d'adopter une posture professionnelle adaptée à leur projet, grâce à une image de soi positive, en utilisant les éléments suivants : une cartographie de leurs compétences (formations + expériences), une tenue, une posture professionnelle et une gestuelle adaptée.

Objectifs spécifiques

- Avoir une image de soi positive et développer l'estime de soi.
 - Prendre conscience de l'importance de l'image que l'on renvoie dans le cadre d'un entretien d'embauche.
- Acquérir une image professionnelle : la tenue vestimentaire, l'hygiène, les codes attendus.

- Savoir adapter sa tenue professionnelle à son projet professionnel.
- Connaître les attitudes à privilégier et à éviter en entretien d'embauche et en milieu professionnel.
- Adopter une gestuelle et une posture adéquate (maîtriser sa communication non verbale).

Programme de la formation

Module 1 : Image, estime de soi et recrutement

Objectif : Prendre conscience de l'importance de l'image que l'on renvoie et souhaite renvoyer.

Module 2 : Conseil personnalisé en image et colorimétrie

Objectif : Valoriser son image

Module 3 : Savoir se présenter lors d'un entretien d'embauche

Objectif : Mieux se connaître soi-même pour savoir parler de soi, s'affirmer et déterminer son projet professionnel

Module 4 : L'importance de la communication non verbale et para-verbale.

Objectif : Adopter une gestuelle et une posture adéquate lors d'un entretien d'embauche.

Public cible

Toute personne en recherche d'emploi, que ce soit des jeunes en recherche de stages ou d'un premier emploi ou des adultes dans le but de favoriser leur insertion professionnelle.

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

Entre 8 et 15 participants par module

Possibilité de choisir un ou plusieurs modules en fonction des besoins.

Méthode pédagogique

Chaque module se découpe en 3 phases : phase de découverte, phase d'explication et phase d'application.

La phase de découverte a pour but de susciter l'intérêt et d'avoir la collaboration de l'apprenant. (Vidéos, photos, brainstorming...)

La phase d'explication apporte de la théorie avec des supports écrits.

La phase d'application permet une mise en pratique par des jeux de rôle, des mises en situations professionnelles.

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des stagiaires.
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

A définir en fonction du nombre de modules choisis.



La Programmation Neuro-Linguistique (PNL) Être bien au travail



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables en situation de travail d'utiliser des outils de Programmation Neuro-Linguistique afin de mieux comprendre les fonctionnements de l'être humain, l'objectif étant d'allier bien-être au travail et efficacité.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Gérer une situation difficile ou un conflit
- Adopter une attitude positive
- Communiquer de manière bienveillante

- Communiquer efficacement.
- Travailler ensemble dans une bonne ambiance.
- Se fixer des objectifs motivants qui ont un sens.
- Harmoniser leurs relations au travail et dans leur vie.
- Se préparer mentalement à un événement stressant.

Programme de la formation

Jour 1

- Chacun sa vision du monde.
- Les états internes : gérer son stress, modifier ses états émotionnels inadéquats.
- Adopter une attitude positive pour soi et les autres, se responsabiliser.
- Les marques d'attention.

Jour 2

- La communication verbale et non verbale.
- La communication bienveillante.
- Comment faire un feedback positif.
- Communiquer efficacement.
- Les relations.

Jour 3

- Les valeurs : identifier ses valeurs profondes pour une vie harmonieuse.
- Se préparer mentalement à un événement : la technique de l'auto-ancrage.



Public cible

Toute personne désireuse d'accroître la qualité de ses relations personnelles et professionnelles

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

3 journées (21 h)

Nombre de participants : entre 8 et 12 max

Méthode pédagogique

Chaque module se découpe en 3 phases : phase de découverte, phase d'explication et phase d'application.

La phase de découverte a pour but de susciter l'intérêt et d'avoir la collaboration de l'apprenant. (Vidéos, photos, brainstorming...)

La phase d'explication apporte de la théorie avec des supports écrits.

La phase d'application permet une mise en pratique par des jeux de rôle, des mises en situations professionnelles.

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des stagiaires.
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

600,00 € HT/jour

Techniques de recherche d'emploi (TRE)



Objectifs généraux

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de se positionner sur le marché de l'emploi en ayant dans leur boîte à outils, leur CV, leur lettre de motivation, les techniques pour trouver des offres et se positionner, tout en ayant une vision plus précise du marché du travail.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à :

- Définir l'intérêt d'une candidature adaptée.
- Cartographier ses compétences, et réaliser individuellement son CV.

- Rechercher des offres d'emploi correspondantes à son profil en utilisant les sites spécialisés, et savoir postuler.
- Réaliser et compléter son inscription sur différents sites afin d'être visualisable par les recruteurs du secteur.

Programme de la formation

Séquence 1 : Définir l'intérêt d'une candidature adaptée

Objectifs : prendre conscience de ce qui fait la différence lors d'une candidature.

Séquence 2 : Faire son CV

Objectifs : cartographier ses compétences et savoir réaliser individuellement son cv en fonction d'une offre.

Séquence 3 : Réaliser une lettre de motivation personnalisée et en adéquation avec l'offre.

Objectifs : savoir faire une lettre de motivation impactante.

Séquence 4 : Où trouver des offres d'emplois ciblées ?

Objectifs : reconnaître et identifier les offres correspondantes à son profil grâce aux différents outils.



Public cible

Toute personne en phase active de recherche d'emploi ou de stage

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

½ journée par séquence.

Entre 8 et 15 participants par module

Possibilité de choisir une ou plusieurs séquences en fonction des besoins.

Méthode pédagogique

Chaque module se découpe en 3 phases : phase de découverte, phase d'explication et phase d'application.

La phase de découverte a pour but de susciter l'intérêt et d'avoir la collaboration de l'apprenant. (Vidéos, photos, brainstorming...)

La phase d'explication apporte de la théorie avec des supports écrits.

La phase d'application permet une mise en pratique par des jeux de rôle, des mises en situations professionnelles.

Évaluation

- Au fil de la formation, avant et après chaque exercice pour mesurer l'évolution des stagiaires.
- A chaud, mesurant l'évolution des capacités au regard des objectifs spécifiques de la formation.

Tarif

Tarif à la séquence d'une demi-journée : 300,00 € HT

Sylvie-Nuria NOGUER



Formatrice depuis 20 ans, Leadership/Sustainability strategy

Thèmes d'intervention

- Décider en situation complexe
- Exercer un leadership d'influence
- Développer son agilité managériale
- Cultiver l'empathie au quotidien
- Mieux communiquer pour mieux coopérer
- Tirer parti de l'intelligence collective

Expériences professionnelles

Depuis 2016 – Amétis – Entrepreneur salariée

Depuis 2011 : Cariatis – Fondatrice – Québec

2014-2015 : Université Mc Gill, Montréal – Chargée de cours (MBA) : Sustainability

2011 – 2015 : HEC Montréal – Chargée de cours (MBA, DESS) - RSE

2003–2011 : DELOITTE Montréal et Paris - Directrice Principale RSE-DD

2001-2003 : ERNST & YOUNG Paris - Senior Manager RSE-DD

1997-2001 : ECO-EMBALLAGES : Responsable Environnement

1996-1991 : L'OREAL Produits Publics : Chef de projet développement de produits

Formation initiale

2013 Certificat de Coach Personnel et Professionnel. Concordia, Montréal

2008 Diplôme universitaire de Médiateur. IFOMENE Institut Catholique de Paris

1997 Mastère en Ingénierie de Gestion de l'Environnement. ISIGE Fontainebleau

1991 D.E.S.S. en Administration des Entreprises. IAE Aix en Provence

1990 Diplôme d'ingénieur Arts et Métiers. Arts et Métiers ParisTech, spécialisation psychosociologie.

Formation continue

2014 Certification Agile Profile® - Agil'OA

2013 Ennéagramme - Institut de Pastorale des Dominicains.

2013 Sustainable development of organizations - Robert Dilts

2011-2013 Immersion en Dialogue authentique – Spiralis

2011 Leadership Collaboratif – Grisvert

2011 Enquête Appréciative – Jacinthe Bergevin, Montréal

2009 Open Space Technology – Forum Ouvert – Diane Gibeault,

2008 Intelligence Collective, Jean-François Noubel

2007 Formation de formateur – Deloitte

2007 L'éthique du médiateur. CMAP

2006/2007 Médiation et CNV. Annie Plessy, formatrice CNV

2006 Médiation interentreprises. CMAP

2003/2006 Communication Nonviolente. Marshal Rosenberg.

2000 Médiation et Communication Non Violente 1999/2003 Psychologie et symbolique. Savoir Psy.

Sylvie-Nuria est coach certifiée PCC. Elle a plus de 25 ans d'expérience professionnelle dans le conseil, la formation, le coaching et la facilitation sur des thématiques de leadership et de développement durable. Elle a dirigé pendant plusieurs années une équipe de consultants en développement durable en France et au Québec. Elle accompagne la transformation des leaders et des équipes d'organisations internationales pour une performance durable et des décisions alignées sur leur raison d'être. Sa pratique est inspirée des principes de l'agilité managériale, de la Communication Nonviolente et de la médiation, ainsi que de différentes approches en intelligence collective (gouvernance adaptative, enquête appréciative, world café, forum ouvert). Sylvie-Nuria est ingénieure Arts et Métiers ParisTech, avec une spécialisation en psychosociologie et un DESS en administration des entreprises (IAE). Elle a enseigné pendant plusieurs années aux programmes MBA de McGill et de HEC Montréal en stratégie et gestion du développement durable et est l'auteure du livre *Donnez du sens à vos décisions : 7 clés pour discerner et faire les bons choix* (Eyrolles, 2018).



Email : snnoguer@gmail.com

Tél. : 07 83 73 19 37

www.sylvienurianoguer.com



Mieux communiquer pour mieux coopérer



Objectifs généraux

Au cours de ce cycle de formation et d'accompagnement, les participants auront l'occasion de découvrir et de mettre en pratique les principes de la Communication NonViolente développée par Marshall Rosenberg pour renforcer la coopération au sein de leurs équipes ainsi qu'avec leurs pairs et leurs responsables.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants seront en mesure de :

- Reconnaître les conditions et obstacles à la communication et à la collaboration ;
- Développer une capacité d'écoute active pour un dialogue authentique ;
- Pratiquer un mode d'expression authentique propice à la collaboration.

Programme de la formation

Quelle est la qualité de votre communication avec vos collaborateurs ? En particulier, comment se passent vos discussions sur des sujets complexes ou délicats ? Aimeriez-vous être en mesure de communiquer plus efficacement, dans un climat de respect et d'authenticité ?

Cette formation sur les bases de la communication consciente inspirée de la Communication NonViolente de Marshall Rosenberg, vous permettra d'améliorer la qualité et l'efficacité de votre communication avec vos collaborateurs, en suscitant une compréhension mutuelle qui favorisera la confiance, élément essentiel à une bonne collaboration.

- Introduction
- Découvrir les émotions et les besoins humains
- L'empathie : la connexion au niveau des besoins
- Développer son écoute
- S'exprimer de façon authentique et bienveillante
- Trouver des solutions pour satisfaire nos besoins mutuels



Public cible

Cette formation s'adresse à des leaders, gestionnaires de toutes fonctions ou départements, pour qui la communication est un facteur clé de performance

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

1 jour

12 personnes maximum

Méthode pédagogique

L'atelier conjugue les apports théoriques et la mise en pratique à partir de questions de coaching pour accompagner les participants étape par étape dans la compréhension et l'application du processus.

Le programme intègre des travaux de réflexion personnelle ainsi que des partages en sous-groupe et en groupe.

Le programme peut être complété par des sessions de co-développement entre participants ou des sessions de coaching individuel.

Évaluation

À l'issue du programme, les participants évaluent la pertinence de la formation, ainsi que leur capacité à écouter et à s'exprimer de façon authentique et bienveillante.

Tarif

Entre 450 € HT et 1 350 € HT par personne selon le nombre de participants et la formule retenue (coaching, co-développement), hors frais de reprographie et de déplacement (facturés au réel).

Développer son leadership agile



Objectifs généraux

Au cours de ce cycle de formation et d'accompagnement, les participants auront l'occasion de découvrir et d'approfondir les principes clés de l'agilité, de découvrir leur Profil Agile® et d'identifier les axes prioritaires de développement de leur leadership agile

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les leviers de l'agilité au niveau individuel et collectif,
- Évaluer les attentes et besoins de leur environnement en matière d'agilité,
- De réfléchir sur leur Profil Agile® et d'identifier leurs zones de forces et leurs axes de développement.

Programme de la formation

Pour faire face à l'incertitude et répondre de façon ajustée à la complexité des enjeux, l'agilité est une qualité indispensable des managers et leaders d'aujourd'hui. Au-delà de la capacité à répondre rapidement, le concept développé depuis 2006 par Jérôme Barrant et Jocelyne Deglaine de l'École de Management de Grenoble définit l'agilité managériale comme la capacité à :

- **Anticiper : décider et agir en tenant compte de l'évolution de son environnement et des conséquences de ses décisions et actions**
- **Coopérer : décider et agir en vue d'une satisfaction réciproque et de résultats durables pour les acteurs impliqués**
- **Innover : décider et agir en changeant ce qu'il faut quand il le faut au service d'une vision partagée**

Cette approche permet, à partir d'un Profil Agile®, d'aider les managers à identifier rapidement leurs forces et leurs axes de développement pour renforcer leur leadership agile au regard des besoins en agilité de leur environnement.

- Introduction à la complexité
- Découvrir postures de l'agilité : Anticiper, Coopérer, Innover
- Comprendre les leviers rationnels et émotionnels de l'agilité
- Évaluer les besoins en agilité de son environnement
- Découvrir son Profil Agile®
- Identifier les forces et axes de développement de son leadership agile
- Élaborer son plan de développement



Public cible

Cette formation s'adresse à des équipes de gestion de projet souhaitant développer leur performance collective, ainsi qu'à des leaders et managers de toutes fonctions ou départements souhaitant développer leur capacité à faire face efficacement à des situations complexes.

Prérequis

Aucun

Durée et organisation

1 jour

12 personnes maximum

Méthode pédagogique

L'atelier conjugue les apports théoriques et la mise en pratique à partir de questions de coaching pour accompagner les participants étape par étape dans la compréhension et l'application du processus.

Le programme intègre des travaux de réflexion personnelle ainsi que des partages en sous-groupe et en groupe.

Le programme peut être complété par des sessions de co-développement entre participants ou des sessions de coaching individuel.

Évaluation

À l'issue du programme, les participants évaluent la pertinence de la formation, ainsi que leur capacité agir de façon agile face à leur environnement.

Tarif

Entre 450 € HT et 1 350 € HT par personne selon le nombre de participants et la formule retenue (coaching, co-développement), hors frais de reprographie et de déplacement (facturés au réel).

Bien décider en situation complexe



Objectifs généraux

Au cours de cette formation les participants auront l'occasion de découvrir et d'expérimenter un processus de décision alliant la réflexion, l'émotion et l'intuition pour prendre des décisions alignées et d'avoir plus de clarté sur une situation sur laquelle ils souhaitent décider.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants améliorent leur capacité à prendre des décisions

- COMPRENDRE les étapes d'une bonne prise de décision en situation complexe;

- EXPÉRIMENTER concrètement le processus à partir de votre situation;
- Vous APPROPRIER LE PROCESSUS afin de l'appliquer dans des décisions ultérieures.

Programme de la formation

À quoi reconnaît-on une bonne décision ?

Dans l'environnement organisationnel actuel, complexe, changeant et incertain, la question du choix peut mettre les décideurs face à des dilemmes.

Dans ce contexte, la prise de décision nécessite un processus qui va au-delà de la simple logique. Cette formation conçue sous la forme d'un atelier expérientiel permettra aux participants de découvrir et d'appliquer le processus de décision en 7 étapes inspiré du discernement à une situation de leur choix pour prendre de bonnes décisions. Les participants pourront mettre en pratique les étapes clés de cette démarche à partir d'une question liée à leur situation.

- Présentation des points d'appuis – neurosciences : système 1 / système 2
- Préciser le cadre de la décision et sa finalité
- Identifier des options créatives et réalistes
- Comprendre les biais décisionnels et mieux les gérer
- Délibérer et faire un choix cohérent et optimum
- Faire les premiers pas pour passer à l'action

Public cible

Cet atelier expérientiel est destiné à des professionnels, managers et dirigeants, souhaitant développer leurs habiletés décisionnelles dans des situations complexes.

Prérequis : aucun

Durée et organisation

1 jour

Possibilité de coupler la formation avec des sessions d'accompagnement individuels et collectifs

12 personnes maximum

Méthode pédagogique

L'atelier conjugue les apports théoriques et la mise en pratique à partir de questions de coaching pour accompagner les participants étape par étape dans la mise en œuvre des processus proposés.

Le programme intègre des travaux de réflexion personnelle ainsi que des partages en sous-groupe et en groupe. En deuxième partie de journée, une application des approches proposées selon l'approche du co-développement en sous-groupe permettra d'intégrer les apprentissages par la pratique.

Le programme peut être complété par des sessions de co-développement entre participants ou des sessions de coaching individuel.

Évaluation

À l'issue du programme, les participants évaluent la pertinence de la formation, ainsi que leur capacité à prendre des décisions en situation complexe.

Tarif

Entre 450 € HT et 1 350 € HT par personne selon le nombre de participants et la formule retenue (coaching, co-développement), hors frais de reprographie et de déplacement (facturés au réel).

Booster son leadership d'influence



Objectifs généraux

Au cours de cette formation les participants intégreront des outils et des clés de lecture pour renforcer leur intelligence émotionnelle et leur intelligence de situation et développer leur capacité d'influence auprès de leurs parties prenantes pour faire avancer leurs décisions et projets, en lien avec les besoins et intérêts du système dans lequel ils évoluent.

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants seront en mesure de :

- Reconnaître les conditions de succès pour développer leur rôle d'influence ;
- Élaborer une cartographie de leurs parties prenantes et mettre en œuvre leur stratégie des alliés ;

- Comprendre l'importance de l'écoute active et de l'expression authentique dans la recherche de solutions satisfaisantes ;
- Préparer un dialogue constructif avec leurs parties prenantes clés.

Programme de la formation

Dans un environnement en évolution constante, développer sa capacité d'influence vis-à-vis de ses interlocuteurs est un facteur clé de succès pour renforcer la mobilisation et la collaboration autour de décisions et de projets organisationnels.

À partir de l'approche des cercles d'influence, de la socio dynamique, et des principes de la Communication Non Violente, ainsi que d'exemples tirés de leur expérience, les participants pourront explorer comment renforcer leur capacité d'influence auprès de leurs collaborateurs et de leurs responsables, en développant une communication authentique et efficace.

Cette formation s'adresse à des gestionnaires et décideurs de toutes fonctions ou départements, souhaitant développer leur capacité d'influence auprès de leurs équipes, de leurs partenaires et de leurs responsables.

- Introduction : appréhender la complexité
- Cartographie des parties prenantes
- Élargir son cercle d'influence avec la stratégie des alliés
- Impliquer les parties prenantes et comprendre leurs besoins
- Engager un dialogue constructif pour une satisfaction mutuelle
- Partager nos expériences

Public cible

Cet atelier expérientiel est destiné à des professionnels, managers et dirigeants, intervenant dans des projets transversaux et/ou des équipes multidisciplinaires et souhaitant développer leurs leadership d'influence.

Prérequis : aucun

Durée et organisation

1 jour - 12 personnes maximum

Possibilité de coupler la formation avec des sessions d'accompagnement individuels et collectifs

Méthode pédagogique

L'atelier conjugue les apports théoriques et la mise en pratique à partir de questions de coaching pour accompagner les participants étape par étape dans la mise en œuvre des processus proposés.

Le programme intègre des travaux de réflexion personnelle ainsi que des partages en sous-groupe et en groupe. En deuxième partie de journée, une application des approches proposées selon l'approche du co-développement en sous-groupe permettra d'intégrer les apprentissages par la pratique.

Le programme peut être complété par des sessions de co-développement entre participants ou des sessions de coaching individuel.

Évaluation

À l'issue du programme, les participants évaluent la pertinence de la formation, ainsi que leur capacité à développer leur leadership d'influence auprès de leurs parties prenantes.

Tarif

Entre 450 € HT et 1 350 € HT par personne selon le nombre de participants et la formule retenue (coaching, co-développement), hors frais de reprographie et de déplacement (facturés au réel).

Nicolas Bonneville

Coach d'Organisations Consultant, Formateur

20 d'expérience en Management

- Depuis 2019 : Entrepreneur Consultant Formateur - Amétis
- 2017 : Directeur Général - Institut Régional de formation en travail social
- 2015-2016 : Responsable Régional filières santé et Silver économie - Agence Régionale de l'innovation et du développement éco
- 2013-2014 : Directeur projet innovant domotique, adaptation logement seniors – Domocare Sève
- 2011-2012 : Aventure entrepreneuriale éducation – Ecole de l'Avenir
- 1995-2011 : Directeur Départemental (03, 51) - Association des Paralysés de France

Diplômes principaux

- Executive MBA – Neoma Business School
- Certification de Coach professionnel - accréditée ICF au niveau ACSTH (équivalent bac+5) – Centre International du Coach (En cours)
- Certification des Compétences de Formateur en Entreprise (CCE) – CCI 74 (Reportée à Septembre 2020)
- Certification 4 colors et funny learning – Know Futures
- Certificat "Devenir entrepreneur du changement » - HEC
- Analyse Transactionnelle (15 ans)
- Théorie Organisationnelle de Berne (TOB) – Gilles Pellerin et François Vergonjeanne

Rééquilibrage des énergies des entreprises

Mon approche ?

- Investir sur le capital humain.
- Aider les individus à élargir leur champ des possibles.
- Aider les individus à mieux communiquer entre eux.
- Aider l'entreprise à diagnostiquer ses points forts et ses points de progrès, puis à mettre en place un plan d'actions.

Typologie des clients :

- Collectivités locales
- Grandes entreprises
- Entreprises (PME/TPE)
- Associations

Autres thèmes de formations :

- Puissance et efficacité du Leader
- Diriger et déléguer
- Développer la dimension "Coach" du manager : Conduire et accompagner le changement
- Manager en suscitant motivation, coopération, engagement
- Manager en situation conflictuelle
- Développer son agilité de manager communicant



Nicolas Bonneville Consulting

06 65 51 38 40

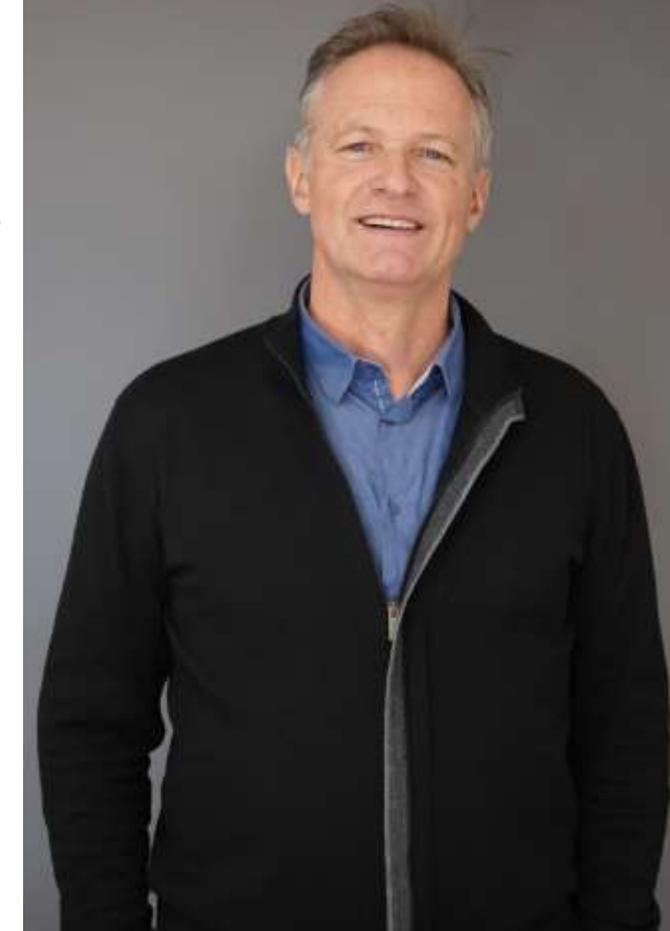


Nicolas.bonneville@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/nicolasbonneville/>



[asbonneville/](https://www.linkedin.com/in/nicolasbonneville/)



**Catalyseur du potentiel
humain**

Manager agile



Objectif général

A l'issue de la formation d'une durée de 14h, les participants ayant une fonction d'animation d'équipe seront capables de manager avec davantage d'agilité

Objectifs spécifiques

Tout au long de la formation, les participants apprendront à développer leurs compétences sur 3 niveaux :

- SAVOIR : S'approprier des concepts et outils de l'Analyse Transactionnelle (approche comportementale)

- SAVOIR-FAIRE : Conscientiser leurs forces et leurs faiblesses à travers un diagnostic, Communiquer plus efficacement
- SAVOIR-ETRE : Développer une attitude bienveillante et respectueuse de l'autre en tant qu'autre, Susciter la coopération

Programme de la formation

1. L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE
2. LES CONTRATS
3. LES ETATS DU MOI
4. L'EGOGRAMME
5. LES TRANSACTIONS
6. LES SIGNES DE RECONNAISSANCE
7. LES TIMBRES
8. LES STYLES DE MANAGEMENT selon Hersey et Blanchard
9. LES POSITIONS DE VIE



Public cible

Toute personne en position de manager ou de futur manager. Groupe de 8 participants

Prérequis

Compétences techniques requises dans l'entreprise

Durée et organisation

2 jours (14h)

Paperboard et feutres. Vidéoprojecteur

Méthode pédagogique :

- Approche expérientielle, participative et ludique alternant entre phases introspectives, questionnements collectifs, jeux de rôles et apports de notions clés
- Formation intra, inter, et/ou distancielle

Évaluation

En amont de la formation (niveau d'expérience, connaissance ou non de l'AT) + A l'ouverture de la formation (positionnement) + En cours de formation (mise en situations, contrôle continu) + Après la formation (à chaud, à froid)

Tarif

600€ HT par jour et par personne soit un total de 1.200€ HT par personne pour les deux jours, hors frais de reprographie et de déplacement (facturés au réel), avec un groupe limité à 8 personnes pour des conditions pédagogiques favorables.