INSTITUT DE FORMATION
PROFESSIONNELLE PRIVÉ
AGRÉÉ PAR L'ÉTAT N°489

Expressions
The Technology Institute

CATALOGUE FORMATIONS ENTREPRISE

Développement Professionnel

Développement personnel

- Affirmation de soi
- Estime de soi
- Connaissance de soi et des autres
- Gestion du stress
- Gestion des émotions
- Bien-être au travail
- Coopération
- Parcours professionnel - Changement - Retraite
- Relations interpersonnelles - Communication
- Leadership et impact personnel

S'affirmer dans ses relations professionnelles - Assertivité les bases

2 jours d'initiation à l'assertivité

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-01

Objectifs professionnels

- Mettre en œuvre les premières actions pour mieux s'affirmer.
- Ajuster son comportement à celui des autres avec plus d'assurance.
- Solliciter les autres positivement.
- Savoir critiquer avec justesse.

Pour qui

- Cadre, manager, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de leurs relations professionnelles.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Identifier son profil assertif en contexte professionnel
- Comprendre son mode de fonctionnement.
- Identifier ses comportements inefficaces.
- Développer l'affirmation de soi : devenir assertif.

Autodiagnostic.

2 - Les comportements qui perturbent : savoir y faire face
- Désamorcer l'agressivité.
- Agir face à la passivité.
- Éviter les pièges de la manipulation.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3 - Formuler une critique constructive
- Préparer sa critique.
- S'expliquer avec la méthode DESC.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

4 - Dire non avec assertivité
- Dire non lorsque c'est nécessaire.
- La bonne attitude pour dire non.

Entraînements pour "dire non", poser des limites et bilan personnel.

Maîtrise et affirmation de soi - Assertivité niveau 1

Oser s'exprimer et maîtriser les situations difficiles

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-02

Objectifs professionnels

- Mieux se connaître.
- Développer confiance et affirmation de soi.
- Réagir efficacement dans une relation.
- Faire face aux comportements négatifs.
- Traiter les désaccords.
- Dire les choses avec diplomatie.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur pour qui il est nécessaire de savoir s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Faire le point sur son style relationnel
- Mieux connaître son style relationnel.
- Repérer les 3 comportements inefficaces :
  - passivité ;
  - agressivité ;
  - manipulation.
- Identifier les causes et les conséquences pour soi-même et pour les autres de ces comportements.
- Renforcer l'affirmation de soi.

Exploitation des résultats de l'autodiagnostic individuel.

2 - Réagir aux comportements passifs, agressifs et manipulateurs
- Les 4 dragons de la passivité et les parades appropriées.
- Faire face à l'agressivité par des techniques éprouvées.
- Repérer et désamorcer les manipulations.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3 - Savoir formuler une critique constructive
- Bien préparer la critique avec la méthode DESC.
- S'entraîner à la formuler de façon positive.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

4 - Faire face aux critiques
- Voir la critique comme une information et pas comme une remise en cause.
- Répondre sereinement aux critiques justifiées.
- Gérer les reproches agressifs avec des techniques pertinentes et fiables.

Entraînements et identification des bonnes pratiques.

5 - S'affirmer tranquillement dans une relation
- Oser demander.
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire.
- Développer son sens de la repartie.

Traitement de situations vécues pour ancrer des bonnes pratiques.

6 - Muscler sa confiance en soi
- S'appuyer sur ses qualités et ses réussites pour prendre confiance en soi.
- Positiver les difficultés.
- Faire taire les petites voix négatives qui nous découragent.
- Recharger ses batteries.

Exercice d'exploration de ses freins, de ses ressources et bilan personnel.

S'affirmer et sortir des conflits au quotidien - Assertivité niveau 2

Entraînement pratique à l'assertivité

4 jours (28h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-03

Objectifs professionnels

- Faire face aux comportements inefficaces.
- Développer la confiance en soi.
- Traiter les désaccords.
- Formuler des demandes et des critiques de manière constructive.
- S'affirmer par sa présence physique et émotionnelle.

Pour qui

- Manager, cadre, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur exerçant une activité professionnelle où la résolution des conflits et l'affirmation de soi sont essentiels pour mener à bien leur mission.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

PARTIE 1 : LES CLÉS POUR S'AFFIRMER

1 - Connaître sa photographie relationnelle
- Découvrir son style assertif.
- Mettre en œuvre les clés pratiques d'attitude assertive.

Autodiagnostic individuel d'assertivité.

2 - Répondre aux comportements déstabilisants
- Faire face aux comportements de passivité, d'agressivité et de manipulation.
- Trouver les parades appropriées pour rester assertif.

Élaboration de pistes d'action en sous-groupes.

3 - Exprimer une critique constructive
- Préparer sa critique avec la méthode DESC.
- S'entraîner à la formuler de façon assertive.

Mises en situation pour exprimer une critique constructive.

4 - Gérer les critiques
- Transformer les critiques en informations utiles.
- Utiliser les outils qui permettent la clarification et la transparence.

Entraînements et identification des bonnes pratiques.

5 - Savoir s'affirmer tranquillement dans une relation
- Oser demander et savoir dire non lorsque c'est nécessaire.

Appui sur les situations vécues pour ancrer des bonnes pratiques, bilan et plan d'actions.

PARTIE 2 : LES CLÉS POUR MIEUX COOPÉRER

1 - Développer la confiance en soi
- Transformer en positif les difficultés.
- Neutraliser l'impact des pensées négatives.

Exercices d'exploration de ses freins et de ses ressources.

2 - Résoudre les conflits
- Repérer les sources de conflits.
- S'entraîner à sortir des conflits.

Atelier d'entraînement à une négociation conflictuelle.

3 - Négocier au quotidien avec réalisme
- Adopter des comportements gagnant-gagnant.
- S'entraîner à construire des solutions négociées.

Exercices comportementaux, corporels et respiratoires de "l'intelligence du corps, l'intelligence du souffle®" (méthode originale de Cilica Chlimper).

6 outils essentiels de développement personnel

Conjuguer harmonie et efficacité dans ses relations professionnelles

4 jours (28h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-04

Objectifs professionnels

- Mieux gérer les relations avec ses différents interlocuteurs dans sa vie professionnelle.
- Anticiper, prévenir et adapter ses réactions.
- Comprendre les comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter.
- Renforcer la coopération.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui a besoin de mieux comprendre et améliorer les relations humaines dans son travail.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

PARTIE 1 : S'OCCUPER DE SOI

- La formation en 2 parties renforce la mise en œuvre et le retour d'expériences rapide.
  - Le nombre de participants est limité à 10 afin de s'adapter aux demandes de chacun.

1 - "L'assertivité" pour s'affirmer
- Oser s'affirmer dans ses relations professionnelles.
- Exprimer une critique constructive.

Autodiagnostic et mises en situation.

2 - "L'écoute active" pour créer le contact
- Se mettre en phase avec les interlocuteurs.
- Gagner leur confiance.

Entraînement pratique à l'écoute active en binôme.

3 - Gérer mieux son "stress" et retrouver son énergie
- Identifier ses signaux d'alerte et répondre à ses besoins.
- Pratiquer des techniques simples de relaxation.

Ateliers de relaxation et réflexions sur ses stresseurs et ses besoins.

PARTIE 2 : S'OUVRIR À L'AUTRE

1 - "Les positions de vie" pour établir la coopération
- Repérer et dépasser ses limites.
- Trouver la juste position vis-à-vis des autres.

Autodiagnostic, analyse d'un texte et réflexion sur ses comportements.

2 - "L'Élément B" pour réussir sa relation aux autres
- Approfondir son niveau d'ouverture et d'écoute.
- Donner et recevoir des feedback.

Autodiagnostic, perception des autres participants et échanges de feedback sur les comportements.

3 - "La stratégie d'objectif" pour se programmer à réussir
- Clarifier ses objectifs.
- Mettre en place ses stratégies gagnantes.

Interview croisée en binôme sur un objectif individuel.

S'affirmer sereinement en toutes circonstances - Assertivité niveau 3

Mobiliser toutes ses ressources assertives au travail

6 jours (42h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-05

Objectifs professionnels

- Gagner en confiance et en aisance relationnelle.
- Exercer son autorité avec plus de diplomatie.
- Limiter ses réactions inefficaces dans les relations.
- Faire face aux comportements des autres avec justesse.
- Formuler des demandes et critiques de manière constructive.

Pour qui

- Manager, cadre, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur qui souhaite développer des relations constructives, y compris en situation de conflit de la vie quotidienne en entreprise.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

PARTIE 1 : S'AFFIRMER SEREINEMENT

Avec des exercices comportementaux, corporels et respiratoires de "l'intelligence du corps, l'intelligence du souffle®" (méthode originale de Cilica Chlimper).

1 - Prendre sa propre photographie assertive
- Mieux connaître son style relationnel d'assertivité.
- Repérer passivité, agressivité et manipulation.
- Mettre en œuvre les clés pratiques assertives.

2 - Répondre aux comportements déstabilisants
- Connaître les 4 dragons de la passivité, les parades appropriées.
- Faire face à l'agressivité par des techniques corporelles.
- Repérer et désamorcer les manipulations de la vie quotidienne.

3 - Exprimer une critique constructive
- Préparer sa critique avec "les niveaux d'ouverture".
- S'entraîner à la formuler de façon assertive.

4 - Savoir demander
- Se préparer mentalement et physiquement.
- Oser demander.
- S'entraîner aux différentes étapes méthodologiques.

5 - Muscler sa confiance en soi
- Développer sa proactivité.
- Nourrir l'estime de soi-même.
- Dire non lorsque c'est nécessaire.

6 - Développer sa stabilité émotionnelle et physique
- Pratiquer des exercices respiratoires.
- S'entraîner à se concentrer physiquement.

PARTIE 2 : GÉRER LES TENSIONS

Des séquences inattendues et surprenantes aident à ancrer ses nouvelles compétences.

1 - Gérer les sous-entendus et les critiques
- Transformer les critiques en informations utiles.
- Comprendre et désamorcer les malentendus.
- Acquérir des outils qui permettent la clarification et la transparence.

2 - Résoudre les conflits durablement
- Repérer les sources de conflit.
- Identifier et lever les zones de blocages.
- S'entraîner à sortir des conflits.

3 - Développer des attitudes de négociation
- Adopter un comportement gagnant-gagnant.
- S'entraîner à construire des solutions négociées.

4 - S'entraîner en jeu de rôle réaliste
- Mettre à l'épreuve son assertivité avec un comédien rôliste.
- Ancrer ses nouvelles compétences.

Biais Inconscients

Comprendre les biais pour libérer le potentiel™

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-06

Objectifs professionnels

- Gérer, autant que possible, ses propres biais cognitifs personnels.
- Augmenter son empathie et sa curiosité dans ses relations aux autres pour mieux travailler ensemble.

Pour qui

- Cadres, managers, collaborateurs, chefs de projet.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Identifier les biais
- L'identité personnelle influencée par les biais.
- Les trois biais cognitifs les plus fréquents.
- Les biais habituels quotidiens source d'inefficacité.
- Les biais qui impactent les décisions.

2 - Entretenir les relations
- Les biais de groupe et les relations aux autres.
- L'empathie et la curiosité pour lever les préjugés et comprendre les biais.
- Le réseau relationnel.
- La compréhension de points de vue différents et leurs valeurs.

3 - Choisir le courage
- Les comportements de courage pour faire face aux biais.
- Le courage face aux biais ordinaires au travail.
- Le courage pour sa propre performance et celle des autres.

Gagner en assurance avec les techniques du théâtre

Se mettre en scène avec confiance

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-07

Objectifs professionnels

- S'affirmer avec confiance.
- Exprimer son charisme à bon escient.
- Écouter pleinement les autres.
- Gérer ses émotions plus simplement.
- Adopter un langage corporel cohérent.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien, collaborateur, formateur ou commercial pour qui l'aisance relationnelle est importante dans son métier.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Faire du trac son allié

- Modifier sa vision du trac.
- Se préparer physiquement.
- Expérimenter l'audace du jeu théâtral.
- Utiliser l'énergie du trac pour se mobiliser, écouter, rebondir.

Exercices d'entraînement pour apprivoiser le trac.

2 - Avoir confiance

- Dépasser ses limites, seul face à un auditoire.
- Surmonter ses appréhensions.
- Éprouver le bien-être corporel de la confiance en soi.
- Mesurer l'impact sur les autres de la confiance accordée.

Mises en situation pour prendre conscience de ses ressources, expérimenter la confiance en soi et mesurer l'impact sur les autres.

3 - Tirer parti de ses émotions

- Différencier l'émotion de l'émotivité.
- Connaître les émotions et les accepter.
- Ressentir ses émotions et les transmettre.
- Utiliser ses émotions pour une communication vivante et convaincante.

Exercices d'improvisation et d'exploration pour utiliser efficacement ses émotions et convaincre.

4 - Élargir sa palette d'expression

- Développer son sens de l'écoute pour créer un climat de connivence.
- Cultiver son potentiel de sympathie pour établir un vrai contact et sécuriser.
- Jouer de l'humour pour :
  - relativiser ;
  - dynamiser ;
  - détendre.
- Tenir son rôle pour mieux maîtriser la situation.

Mises en situation créatives pour savoir jouer de l'humour, relativiser, dynamiser et rebondir.

5 - La clé de la réussite à l'oral : la présence

- Assimiler les 3 secrets de l'orateur :
  - la voix ;
  - le regard ;
  - la posture.
- Trouver sa place dans l'espace.
- Enlever ses "masques refuges" pour gagner en présence.
- Être cohérent pour obtenir l'adhésion du public.

Entraînement pour développer sa présence et son charisme.

Lâcher prise ! Mettre son énergie au bon endroit

Faire face aux situations professionnelles avec créativité et sérénité

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-08

Objectifs professionnels

- Trouver le bon recul par rapport aux événements et situations professionnelles.
- "Lâcher-prise" sans "laisser-aller".
- Apporter des réponses créatives face aux événements difficiles.
- Réduire les tensions par l'humour et la créativité.

Pour qui

- Cadre, manager, manager transversal, chef de projet qui ont besoin de développer leur créativité et leur sérénité pour faire autrement avec leur réalité professionnelle...

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Comprendre son fonctionnement par rapport au "lâcher-prise"

- Faire le point sur soi à partir d'un autodiagnostic.
- Cerner ses zones de crispation.
- Identifier les avantages à ne pas "lâcher-prise".
- Repérer les sept poisons du "lâcher-prise".

2 - "Lâcher-prise" pour responsabiliser ses collaborateurs

- Aider le collaborateur à "lâcher-prise".
- Améliorer sa posture de manager pour responsabiliser.
- "Lâcher-prise" en relation :
  - estime ;
  - confiance ;
  - autonomie.
- Lever les freins au "lâcher-prise".

3 - Oser l'audace !

- Prendre des risques sans danger.
- Gérer les peurs objectives et les peurs subjectives.
- Résoudre ses méconnaissances.
- Explorer ses limites et sortir de sa zone de confort.

4 - Pratiquer l'humour et la créativité

- Débloquer les situations.
- Expérimenter le recadrage et l'humour.
- Élargir son regard sur les autres et les événements.
- Cultiver détente et vigilance, les deux secrets du "lâcher-prise".

Confiance en soi
Estime de soi et efficacité

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-09

Objectifs professionnels

- Développer l'estime de soi au travail.
- Augmenter sa confiance en soi.
- Susciter la confiance dans les relations.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou collaborateur exerçant une activité où la confiance et l'assurance en soi est nécessaire pour accomplir ses missions.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Clarifier le concept de confiance en soi
- L'estime de soi selon la théorie FIRO® de Will Schutz.
- Les liens entre : comportements, ressentis et estime de soi.
- Les 6 dimensions qui contribuent à la création du concept de soi.
- 3 piliers forts de la confiance en soi.
- Les comportements et ressentis vis-à-vis de soi-même.
- L'impact des comportements et des ressentis dans ses relations aux autres.

Imagerie mentale, expérimentations physiques.

2 - Prendre conscience de son niveau d'estime de soi
- L'estime de soi à travers 6 voies d'exploration.
- L'image de soi : imagerie mentale, autoperception...
- L'estime de soi par ses sensations physiques.
- Les mécanismes de défense et les solutions.

Autoperception, feedback.

3 - Développer la confiance en soi en lien avec ses aspirations profondes
- Soi et idéal de soi.
- La personne que je veux être.
- Les obstacles personnels à une bonne estime de soi.
- Les méthodes pour développer l'estime de soi.
- Un haut niveau d'estime de soi.
- Les conséquences de l'estime de soi sur la relation.
- La confiance avec les autres.
- La performance.

Constellations systémiques, visualisation.

L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle
Gagner en assurance et en confiance au travail

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-10

Objectifs professionnels

- Augmenter sa confiance en soi.
- Avoir confiance en soi au travail et exprimer ses qualités.
- Favoriser la confiance chez les collaborateurs.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, collaborateur et assistant(e) exerçant un métier où la confiance en soi est un enjeu pour mieux remplir ses missions.
- Pour les cadres et les managers, se reporter à la formation Réf. 5691.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -S'approprier les mécanismes de l'estime de soi
- Définir estime de soi et confiance en soi.
- Faire le point pour soi-même.
- Cultiver son processus d'évolution personnelle.

Autodiagnostic et feedback : chaque participant se situe en terme d'estime de soi.

2 - Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi
- S'impliquer dans la relation à soi-même.
- Développer une position juste par rapport aux autres.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- Découvrir son identité essentielle.

Visualisation positive dirigée et présentation individuelle de ses qualités.

3 - S'estimer pour développer sa confiance
- Reconnaître son importance et son unicité.
- Rester en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs.
- Agir en réalisant ses buts et son projet de vie.

Test d'évaluation personnel et exercice pratique sur les signes de reconnaissance.

4 - Créer un climat de confiance
- Développer l'estime de soi dans ses relations professionnelles.
- Renforcer l'estime de soi des collaborateurs.

Exposé et exercices pratiques sur les outils DESC et CNV.

Spécial Cadres : L'estime de soi, source de l'efficacité professionnelle

Gagner en assurance et en confiance au travail

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-11

Objectifs professionnels

- Avoir confiance en soi au travail.
- Augmenter sa confiance en soi.
- Exprimer ses qualités dans son métier.
- Favoriser la confiance chez les collaborateurs.

Pour qui

- Cadre ou managers exerçant un métier où la confiance en soi est un enjeu pour mieux remplir ses missions.
- Pour les agents de maîtrise, les techniciens, les collaborateurs et les assistant(e)s, se reporter à la formation Réf. 5776.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -S'approprier les mécanismes de l'estime de soi
- Définir estime de soi et confiance en soi.
- Faire le point pour soi-même.
- Cultiver son processus d'évolution personnelle.

Autodiagnostic et feedback : chaque participant se situe en terme d'estime de soi.

2 - Renforcer ses bases personnelles d'estime de soi
- S'impliquer dans la relation à soi-même.
- Développer une position juste par rapport aux autres.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- Découvrir son identité essentielle.

Visualisation positive dirigée et présentation individuelle de ses qualités.

3 - S'estimer pour développer sa confiance
- Reconnaître son importance et son unicité.
- Rester en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs.
- Agir en réalisant ses buts et son projet de vie.

Test d'évaluation personnel et exercice pratique sur les signes de reconnaissance.

4 - Créer un climat de confiance
- Développer l'estime de soi dans ses relations professionnelles.
- Renforcer l'estime de soi des collaborateurs.

Exercices pratiques sur les outils DESC et la CNV.

Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres

Les principes clés de la méthode Schutz®

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

2 025 €HT

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-12

Objectifs professionnels

- Gagner en confiance dans ses relations professionnelles.
- Oser parler des sujets de tension.
- Agir avec détermination.
- Coopérer de manière plus sereine.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projets, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) qui travaillent souvent en mode transversal dans leur activité professionnelle.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Apprendre à mieux se connaître
- Reconnaître et comprendre les comportements relationnels.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Prendre conscience des sentiments des autres à son égard.
- Choisir ses propres changements de comportements.

2 - Oser "parler vrai"
- Favoriser une atmosphère d'ouverture et de sincérité.
- Oser dire la vérité aux autres sans crainte ni agressivité.
- Dépasser ses doutes personnels.

3 - Augmenter sa détermination personnelle
- Savoir choisir plutôt que subir.
- S'impliquer selon son choix.
- S'affirmer en situations délicates ou tendues avec détermination.

4 - Développer des relations de travail confiantes
- Entrer en contact avec plus d'aisance.
- S'exercer à plus de flexibilité et d'agilité.
- Exprimer ses ressentis et émotions.

Créer un climat de confiance avec ses clients
Adopter l'attitude juste pour soi et le client

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Spécialisation
Réf. UF-06-13

Objectifs professionnels
- Créer des relations de confiance avec les clients.
- Trouver les moyens de fidéliser ses clients.

Pour qui
- Professionnel de la relation client.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Jouer sur toutes les dimensions de la relation
- Clarifier ses représentations personnelles du client.
- Mieux se connaître pour mieux comprendre le client.
- Dépasser ses limites personnelles.

2 - Être acteur de la relation
- Être conscient de son rôle.
- Choisir clairement son attitude.
- Éviter les erreurs fatales.

3 - Comprendre le client et se faire comprendre de lui
- Écouter, entendre et ressentir les besoins du client.
- Comprendre le raisonnement du client.
- Parler en toute sincérité et transparence.

4 - Développer son impact personnel auprès du client
- Avoir confiance en soi.
- S'impliquer avec un réel plaisir.
- Utiliser les émotions présentes dans la relation.

5 - Valoriser son client
- Personnaliser le contact.
- Donner une bonne image de lui-même au client.
- Accueillir totalement les clients, mêmes les exigeants.

6 - Co-produire avec le client une interaction efficace
- Respecter la personne et ses besoins.
- Impliquer le client dans le choix des solutions.
- Clarifier et fiabiliser les engagements.

7 - Développer la proximité avec le client
- Accéder aux ressentis du client.
- Identifier ses craintes.
- Surprendre agréablement ses clients.

Gérer son stress
Apprendre à se ressourcer et se remobiliser

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Fondamental
Réf. UF-06-14

Objectifs professionnels
- Faire face au quotidien à des situations stressantes.
- Se ressourcer après l'événement stressant.

Pour qui
- Cadre, manager, chef de projet, agent de maîtrise et technicien, assistant(e) et tout collaborateur exposés au stress professionnel et qui a besoin de s'en protéger.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Évaluer ses facteurs de stress
- Comprendre les mécanismes du stress.
- Diagnostiquer ses "stresseurs" et ses besoins.
- Connaître les différents leviers de gestion du stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Récupérer physiquement et émotionnellement
- La "relaxation" pour se détendre.
- La "concentration" pour poser sa conscience.
- L'activité physique pour relâcher.

Exercices pratiques encadrés.

3 - Se protéger au quotidien
- Savoir dire "non" pour s'affirmer.
- Maîtriser ses émotions et garder son calme.
- Les "positions de perception" pour comprendre et accepter.

Mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi
- Les "permissions" pour choisir le meilleur.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.
- Donner, demander et recevoir les "signes de reconnaissance".

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisées.

Spécial Cadres : Gérer son stress efficacement et pour longtemps
8 outils pour gagner en équilibre et en efficacité

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Fondamental
Réf. UF-06-15

Objectifs professionnels
- Appliquer sa stratégie de gestion du stress dans la durée.
- Mieux gérer ses émotions en situations de stress.
- Faire appel à ses ressources individuelles.
- Récupérer rapidement.

Pour qui
- Manager ou cadre confronté aux pressions et qui souhaite gagner en efficacité dans ces situations.
- Pour les TAM et/ou collaborateurs nous vous recommandons la formation Réf. 2205.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress
- Connaître ses "stresseurs", ses propres signaux d'alerte.
- Diagnostiquer ses niveaux de stress.
- Répondre à ses besoins pour diminuer le stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Apprendre à se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement
- La "relaxation" pour être détendu.
- La "maîtrise des émotions" pour garder son calme.
- Les "signes de reconnaissance" pour se ressourcer.

Exercices pratiques encadrés.

3 - Sortir de la passivité et agir positivement
- "Savoir dire non" lorsque c'est nécessaire.
- Les "positions de perception" pour prendre de la distance.

Exercices de mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi
- Les "permissions" pour dépasser ses limites.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisées.

5 - Définir et mettre en œuvre sa stratégie de réussite
- Définir son plan de vie.
- Mettre au point sa méthode personnelle "antistress".

Mise en place pour chaque participant de sa stratégie de réussite à partir du bilan des 3 jours.

Gérer son stress efficacement et pour longtemps

8 outils pour gagner en équilibre et en efficacité

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-16

Objectifs professionnels

- Appliquer sa stratégie de gestion du stress dans la durée.
- Mieux gérer ses émotions en situations de stress.
- Faire appel à ses ressources individuelles.
- Récupérer rapidement.

Pour qui

- Responsable d'encadrement intermédiaire, agent de maîtrise, technicien, assistant(e) et secrétaire qui a besoin de gagner en efficacité dans les situations de tension.
- Pour les cadres et/ou managers nous vous recommandons la formation Réf. 2204.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Évaluer ses modes de fonctionnement face au stress
- Connaître ses "stresseurs", ses propres signaux d'alerte.
- Diagnostiquer ses niveaux de stress.
- Répondre à ses besoins pour diminuer le stress.

Autodiagnostic et brainstorming : chaque participant comprend son propre rapport au stress.

2 - Apprendre à se détendre intellectuellement, physiquement et émotionnellement
- La "relaxation" pour être détendu.
- La "maîtrise des émotions" pour garder son calme.
- Les "signes de reconnaissances" pour se ressourcer.

Exercices pratiques encadrés.

3 - Sortir de la passivité et agir positivement
- "Savoir dire non" lorsque c'est nécessaire.
- Les "positions de perception" pour prendre de la distance.

Exercices de mises en situation.

4 - Renforcer la confiance en soi
- Les "permissions" pour dépasser ses limites.
- Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi.

Autodiagnostic et recherche de solutions personnalisées.

5 - Définir et mettre en œuvre sa stratégie de réussite
- Définir son plan de vie.
- Mettre au point sa méthode personnelle "antistress".

Mise en place pour chaque participant de sa stratégie de réussite à partir du bilan des 3 jours.

Gagner en bien-être au travail

Les bonnes pratiques pour se ressourcer

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-17

Objectifs professionnels

- Se détendre physiquement et mentalement au quotidien.
- Gérer ses émotions et remettre son esprit au calme.
- Évacuer les tensions.
- Se concentrer pour être présent.

Pour qui

- Toute personne ayant la volonté d'apprendre à se détendre.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Mieux comprendre le stress, son impact dans notre quotidien
- Définir le stress.
- Mesurer l'impact des émotions sur le corps et l'esprit.
- Faire le lien entre stress - émotions - corps - respiration.

2 - Apprendre à relâcher la pression, se centrer
- Évacuer les tensions physiques et mentales face à une situation stressante.
- Sentir son corps.
- Développer sa conscience corporelle.

3 - Remettre son esprit au calme
- Prendre conscience de sa respiration.
- Pratiquer le calme mental pour se préparer à un entretien.
- Être dans le moment présent, pratiquer la pleine conscience.

4 - Se relaxer en profondeur
- Apprendre à se détendre physiquement, corporellement et émotionnellement.
- Se ressourcer en profondeur, récupérer de l'énergie.

5 - Cultiver le lâcher prise face aux aléas du quotidien
- Faire de la place à ses différentes sources de satisfaction.
- Oser rire sans raison.
- Retrouver de la spontanéité.

Gérer ses émotions
De la découverte aux premières utilisations

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-18

Objectifs professionnels
- Découvrir le rôle des émotions dans les relations.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui
- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui souhaite enrichir ses relations professionnelles et gagner en efficacité.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions
- Mesurer son quotient émotionnel.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions
- Découvrir les émotions essentielles.
- Comprendre la logique des émotions - déclencheur - émotion - besoin.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris.

3 - Tirer parti des émotions
- Exprimer son ressenti émotionnel par la communication positive.
- Écouter les émotions des autres avec empathie.
- Apprendre à se détendre - intellectuellement - émotionnellement - physiquement.

Spécial Cadres : Gérer et utiliser ses émotions pour être plus efficace
Développer son intelligence émotionnelle au travail

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-19

Objectifs professionnels
- Tenir compte des émotions dans les relations professionnelles.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui
- Cadre et manager qui souhaite développer son intelligence émotionnelle pour gagner en efficacité dans son travail.
- Pour les agents de maîtrise, les techniciens, collaborateurs et assistant(e)s, se reporter à la formation Réf. 6353.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions
- Comprendre les compétences de l'intelligence émotionnelle.
- Mesurer son quotient émotionnel avec un autodiagnostic.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

Autodiagnostic "quotient émotionnel".

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions
- Les différentes émotions :
  - primaires, secondaires et arrière-plan.
- Les mécanismes émotionnels principaux : du déclencheur aux comportements d'adaptation.
- L'impact des émotions sur la perception, le comportement et les relations.

3 - Développer sa conscience émotionnelle
- Sentir, explorer ses émotions.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris et les émotions plus appropriées.
- L'impact des émotions non gérées.

Ateliers d'écoute de soi, visualisations guidées et vidéos.

4 - Gérer ses émotions
- Exprimer et partager son ressenti émotionnel.
- Dépasser ses peurs irrationnelles.
- Gérer ses émotions dans les relations tendues.
- Gérer ses émotions d'arrière-plan.

Mises en situation et réflexions sur soi.

Gérer et utiliser ses émotions pour être plus efficace
Développer son intelligence émotionnelle au travail

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-20

Objectifs professionnels
- Tenir compte des émotions dans les relations professionnelles.
- Développer son ouverture émotionnelle.
- Appliquer un programme personnalisé pour gérer ses émotions.

Pour qui
- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, collaborateur, secrétaire et assistant(e) qui souhaite développer son intelligence émotionnelle pour gagner en efficacité dans son travail.
- Pour les cadres et les managers, se reporter à la formation Réf. 6352.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Mieux se connaître par rapport aux émotions
- Comprendre les compétences de l'intelligence émotionnelle.
- Mesurer son quotient émotionnel avec un autodiagnostic.
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions.

Autodiagnostic "quotient émotionnel".

2 - Comprendre le fonctionnement des émotions
- Les différentes émotions :
  - primaires, secondaires et arrière-plan.
- Les mécanismes émotionnels principaux : du déclencheur aux comportements d'adaptation.
- L'impact des émotions sur la perception, le comportement et les relations.

3 - Développer sa conscience émotionnelle
- Sentir, explorer ses émotions.
- Identifier les dysfonctionnements émotionnels appris et les émotions plus appropriées.
- L'impact des émotions non gérées.

Ateliers d'écoute de soi, visualisations guidées et vidéos.

4 - Gérer ses émotions
- Exprimer et partager son ressenti émotionnel.
- Dépasser ses peurs irrationnelles.
- Gérer ses émotions dans les relations tendues.
- Gérer ses émotions d'arrière-plan.

Mises en situation et réflexions sur soi.

Bâtir une stratégie d'équilibre vie pro - vie perso
Trouver son équilibre et savoir l'ajuster

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-21

Objectifs professionnels
- Identifier ce qui est important pour soi dans les deux domaines.
- Acquérir un fonctionnement agile de cet équilibre.
- Utiliser ses ressentis et ses émotions comme boussole intérieure.

Pour qui
- Toute personne souhaitant trouver un meilleur équilibre vie pro-vie perso.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Identifier son fonctionnement et réinterroger ses représentations
- Comprendre comment un bon équilibre contribue à sa performance et à son bien-être.
- Identifier ses fonctionnements dans les sphères pro et perso.
- Interroger ses représentations pour s'ouvrir la possibilité de nouveaux comportements.

2 - Passer du rapport au temps au rapport à l'énergie avec la théorie The Power of Full Engagement
- Découvrir les 4 dimensions de l'énergie.
- Choisir et initier de nouveaux rituels.
- Elaborer un plan d'action respectueux de ses besoins.

3 - Construire et vivre un équilibre dynamique
- Se projeter pour mieux se représenter ce qui est bon pour soi.
- Utiliser des outils visuels pour booster sa motivation.
- Rester à l'écoute de ses ressentis et de ses émotions comme boussole intérieure.

4 - Élargir sa sphère personnelle en investissant de nouvelles activités
- S'inspirer des équilibres et manières de faire des autres.
- Mettre son énergie dans de nouvelles activités qui font sens.
- S'autoriser à tester pour trouver le bon équilibre.

Se protéger des risques de l'hyperconnexion
Mettre en œuvre son plan personnel de déconnexion : digital **détox**

1 jour (7h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-22

Objectifs professionnels
- Utiliser les outils numériques sans prendre des risques pour sa santé physique et mentale.
- Gérer son rapport au digital et à l'hyperconnexion.
- Faire de la déconnexion un moyen pour mieux travailler, en télétravail ou en entreprise.

Pour qui
- Toute personne qui souhaite interroger son rapport au numérique et à l'hyperconnexion.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Faire le point sur sa consommation digitale
- Définir la désintoxication numérique.
- Faire son bilan numérique quantitatif et qualitatif.

2 - Comprendre les impacts du Digital sur les individus et les sociétés
- Mesurer les impacts sur soi, sa santé, ses liens sociaux, ses valeurs, sa liberté.
- Identifier les bénéfices et les inconvénients du digital.
- Prendre en compte la spécificité du télétravail sur ses habitudes de connexion.

3 - S'approprier quelques leviers du droit à la déconnexion
- Connaître les textes légaux.
- Lutter contre les idées reçues liées au présentéisme.
- Préserver sa liberté et sa vie privée.

4 - Bâtir son plan Digital Detox
- Faire ses choix de lâcher prise pour vivre équilibré avec le Digital.
- Travailler en "mode déconnexion".
- Se fixer des limites.
- Construire sa "routine" professionnelle et personnelle.
- Veiller à son équilibre émotionnel.

5 - S'entraîner aux techniques de récupération
- Apprendre à lâcher prise avec des "micro-pauses ressourçantes".
- Retrouver de l'énergie avec des techniques énergétiques.
- Déstresser grâce à la respiration.

Développer sa résilience
Surmonter l'incertitude et le changement

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-23

Objectifs professionnels
- Agir sur les leviers pratiques de résilience.
- Donner du sens à ses actions.
- S'engager positivement.
- Gérer son stress pour s'en protéger.

Pour qui
- Toute personne souhaitant cultiver sa résilience.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - S'approprier un modèle simple et pratique pour développer sa résilience
- Définir la résilience en milieu professionnel.
- Prévenir les risques.
- Mettre en œuvre son plan personnel résilience : "12 choses à faire".

2 - Mobiliser ses ressources mentales
- Faire preuve d'objectivité et de rationalité.
- Penser positif.
- Agir avec volonté et stratégie.

3 - Mobiliser ses ressources physiques
- Gérer son énergie, récupérer et se ressourcer.
- Gérer ses émotions.
- Gérer son stress.

4 - Mobiliser ses ressources relationnelles
- Oser aller vers les autres.
- Inspirer confiance.
- Développer son réseau.

5 - Mobiliser ses ressources personnelles
- Vaincre ses doutes et craintes personnelles.
- Renforcer son estime de soi.
- Satisfaire ses besoins.

Se coacher soi-même pour s'adapter au changement

Devenir son meilleur allié !

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Spécialisation
Réf. UF-06-24

Objectifs professionnels

- Mobiliser son énergie de façon constructive.
- Diminuer sa résistance au changement.
- Agir avec flexibilité plus que par contrainte.

Pour qui

- Cadre, manager, assistant(e), technicien et tout collaborateur souhaitant gagner en flexibilité et équilibre face au changement.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Se coacher soi-même pour mieux rebondir
- Décoder ses émotions.
- Orienter ses pensées et sa réflexion de façon constructive.

2 - Puiser son énergie là où elle se trouve
- S'appuyer sur ses motivations intrinsèques.
- Boussole pour guider ses choix et ses actions.
- Aligner ses efforts quotidiens dans une perspective d'avenir.

3 - Construire pas-à-pas ses objectifs pour atteindre ses buts
- Dessiner ses objectifs de manière constructive et créative.
- Mettre ses ressources à profit.
- Cerner les limites.
- S'ouvrir à de nouveaux potentiels.

4 - Se dégager de ses propres freins
- Déjouer le sentiment d'échec.
- Représentations qui restreignent la capacité d'action.

5 - Se voir sous un jour nouveau
- S'ouvrir à plus de clémence envers soi-même.
- S'autoriser à "se rêver" tel(le) que l'on souhaite devenir.

6 - Se montrer tel que l'on veut être vu
- Oser des masques plus transparents.
- Éclairer ce que précisément les autres ne voient pas.

Développer son potentiel grâce aux neurosciences

Revisiter ses schémas mentaux pour changer ses comportements

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Fondamental
Réf. UF-06-25

Objectifs professionnels

- Déverrouiller une situation difficile et qui se répète.
- Gagner en agilité relationnelle en changeant ses réflexes habituels.

Pour qui

- Toute personne souhaitant améliorer son agilité grâce aux apports des neurosciences.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Comprendre les grands principes des neurosciences
- Cerveau, neurones, neurosciences, plasticité cérébrale, schémas mentaux : définitions et caractéristiques.
- Prendre conscience de l'impact de nos schémas mentaux sur nos comportements et nos interactions.

2 - Prendre conscience des limites imposées par les schémas mentaux
- Identifier ses schémas mentaux.
- Prendre conscience des limites imposées par l'éducation, l'expérience et les interactions quotidiennes.
- Apprendre à se détacher des programmations négatives ou limitantes.
- Passer des comportements automatiques inconscients aux comportements constructifs conscients.

3 - Transformer ses schémas
- Pratique de techniques d'imagerie mentale et de respiration.
- Prendre conscience de ce que cette transformation peut permettre.

4 - Choisir des comportements adaptés
- Développer un cerveau agile.
- Utiliser ses émotions et ses sens comme vecteurs de ses envies.
- S'appuyer sur les réussites passées.
- Clés et pratiques pour développer une meilleure santé cérébrale.

Adoptez une attitude constructive grâce à l'improvisation théâtrale

La force du "OUI" dans les relations professionnelles

1 jour (7h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub
Niveau : Fondamental
Réf. UF-06-26

Objectifs professionnels

- Améliorer ses relations et sa coopération, lâcher prise et mieux écouter l'autre, dire oui en restant en accord avec soi, gagner en aisance et en confiance.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien, collaborateur désirant gagner en aisance et fluidité relationnelle avec les autres.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Expérimenter la force du "oui"
- Comprendre ce que le "non" provoque.
- Accepter les idées de l'autre.
- S'affirmer sans nier l'autre.
- Construire ensemble.

2 - Transmettre un état d'esprit positif autour de soi
- Accueillir et accepter la nouveauté.
- Écouter et se concentrer sur les autres.
- S'adapter en toutes circonstances.
- Utiliser ses émotions pour rebondir.

3 - Lâcher prise
- Gérer ses réticences.
- Accepter de faire confiance.
- Élargir sa disponibilité.

4 - Affiner son écoute
- Prêter vraiment attention à l'autre.
- Écouter pour mieux communiquer.
- Dialoguer pour construire.

Développer sa flexibilité relationnelle et son impact personnel

12 "outils" de PNL pour acquérir 12 compétences clés

6 jours (42h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-27

Objectifs professionnels

- Faire preuve de flexibilité et être à l'aise avec les autres.
- Développer des relations de grande qualité.
- Exercer mieux son impact personnel auprès de ses interlocuteurs.
- Influencer de manière constructive.
- Mieux gérer ses émotions.

Pour qui

- Manager, manager-coach, cadre, chef de projet, formateur qui exerce une activité professionnelle exigeante en qualité relationnelle.

Programme

PARTIE 1 : INFLUENCER DE MANIÈRE CONSTRUCTIVE

1 - Créer la relation juste : "la synchronisation"
- Entrer en contact.
- Rester en phase.

2 - Décoder les émotions : "la calibration"
- Observer en finesse l'interlocuteur.
- Prendre en compte ses ressentis.

3 - Adapter sa communication à l'autre : "le Vako"
- Entendre les registres sensoriels préférés.
- Communiquer dans les mêmes registres.

4 - Choisir sa "communication verbale"
- Choisir ses mots.
- Communiquer sur le bon rythme.

5 - Bien comprendre l'autre : "l'écoute active"
- Écouter en silence.
- Reformuler pour relancer.
- Résumer pour valider.

6 - Poser les bonnes questions avec "le métamodèle"
- Repérer les imprécisions de langage.
- Faire clarifier les généralités.
- Confronter les incohérences.

7 - Présenter ses idées en souplesse : "le recadrage"
- Transformer en positif une expérience négative.
- Traiter les objections.
- S'adapter au cadre de référence de l'autre.

8 - Construire ses réussites : "la stratégie d'objectif"
- Transformer un problème en objectif.
- Définir un objectif précis, positif et opérationnel.

PARTIE 2 : DÉVELOPPER SA FLEXIBILITÉ

1 - Bâtir des projets cohérents : "les niveaux logiques"
- Choisir ses objectifs dans une perspective long terme.
- Concilier valeurs personnelles et objectifs professionnels.

2 - Se préparer pour réussir : "la visualisation"
- Imaginer sa réussite.
- Visualiser le résultat final.
- Se motiver pour atteindre l'objectif.

3 - Mobiliser son énergie : "l'ancrage des ressources"
- Choisir les ressources personnelles internes adaptées aux objectifs.
- Ancrer les réflexes pour mobiliser les ressources souhaitées.

4 - Gérer ses émotions : "la dissociation simple"
- Maîtriser ses émotions limitantes.
- Éliminer les stress inutiles.

Améliorer ses relations de travail avec l'analyse transactionnelle

Développer des échanges positifs

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-28

Objectifs professionnels

- Mieux décoder les relations interpersonnelles.
- Construire des relations dynamiques, efficaces et positives avec les autres.
- Améliorer les relations difficiles.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien ou tout collaborateur travaillant dans un contexte où la qualité des relations est primordiale : management transversal, groupe projet, démarche qualité et négociations.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Exprimer les différentes facettes de sa personnalité avec les "États du moi"
- S'approprier le modèle des "États du moi".
- Les utiliser pour s'adapter aux diverses situations de communication.

Autodiagnostic et feedback sur les égogrammes individuels.

2 - Développer des "Transactions" positives
- Identifier les différents modes de relations interpersonnelles.
- Établir des relations fructueuses.

Exercices pratiques et jeux de rôles encadrés en sous-groupes.

3 - Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée : "les signes de reconnaissance"
- Reconnaître positivement ses interlocuteurs.
- Critiquer de façon constructive.

Exercice pratique "donner des signes de reconnaissance".

4 - Découvrir son "intelligence émotionnelle"
- Identifier les sentiments efficaces.
- Gérer les émotions, sources de tensions, de conflits.
- Les transformer en énergie positive.

Exposé et exercice d'application du DESC en binômes.

5 - Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : "les positions de vie"
- Comprendre comment sa perception de soi-même et des autres conditionne ses relations.
- Travailler en groupe de manière efficace.

Autodiagnostic des positions de vie.

6 - Mettre en œuvre une dynamique du succès dans ses relations : "le contrat"
- Se fixer des objectifs réalistes et acceptables dans son environnement professionnel.

Bilan individuel et élaboration de la stratégie d'objectif par chacun.

Les 5 outils de développement personnel pour optimiser ses relations professionnelles

Conjuguer harmonie et efficacité

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-29

Objectifs professionnels

- Adapter ses comportements aux situations professionnelles.
- Développer des relations professionnelles, harmonieuses et efficaces.
- Améliorer l'efficacité de son relationnel.

Pour qui

- Manager, cadre, chef de projet, technicien, assistant(e) ou tout collaborateur pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leur fonction.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - "L'assertivité" pour faire face aux relations difficiles

- Repérer ses attitudes inefficaces et efficaces.
- S'affirmer et développer sa confiance en soi.

Autodiagnostic.

S'affirmer, c'est afficher ses positions sans anxiété, exercer ses droits sans nier ceux d'autrui, résoudre les conflits interpersonnels de manière créative. C'est miser sur la confiance et éviter les cercles vicieux de la méfiance, de l'agressivité ou de la tromperie.

2 - "L'intelligence émotionnelle" pour partager son ressenti avec aisance

- Comprendre le fonctionnement des émotions.
- Exprimer son émotion de manière constructive avec la méthode DESC.

Mises en situation d'entraînement.

Une autre forme d'intelligence pour s'affirmer.

Comprendre les émotions, savoir les nommer, partager son ressenti apporte un meilleur équilibre et concourt à une plus grande efficacité.

3 - "L'écoute active" pour écouter vraiment ses interlocuteurs

- Ajuster son comportement verbal et non-verbal.
- Maintenir une communication harmonieuse et efficace.

Entraînement pratique à l'écoute active en binôme.

4 - "La théorie F.I.R.O®" pour développer des relations sincères avec les autres

- Approfondir son niveau d'ouverture et d'écoute.
- Donner et recevoir des feedback constructifs.

Autodiagnostic, perception des autres participants et échanges de feedback sur les comportements.

Élaborée par Will Schutz, PhD, la théorie FIRO® éclaire les trois niveaux en jeu dans les interactions humaines que sont les comportements, les sentiments et le soi.

5 - "La gestion du stress" pour se détendre, se ressourcer et agir mieux

- Pratiquer des techniques simples de relaxation physique et mentale.
- Gérer son stress et retrouver son énergie.

Ateliers de relaxation.

Vivre autrement avec le stress c'est possible.

Chacun peut agir immédiatement sur son stress en apprenant très vite à gérer l'impact émotionnel. Avoir des réflexes de détente physique et mentale est possible très simplement. On peut aussi utiliser des techniques efficaces de relaxation.

Prévenir, gérer et dépasser les conflits

5 compétences pour bien coopérer avec Radical Collaboration©

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ certification en option
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-30

Objectifs professionnels

- Choisir de coopérer, désamorcer les tentations du conflit, pratiquer un dialogue franc et une écoute réelle, établir un climat de confiance à long terme, résoudre les problèmes et les conflits, négocier et consolider les accords.

Pour qui

- Managers, collaborateurs, chefs de projet.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Avoir l'intention de coopérer

- Sortir des attitudes défensives.
- Se concentrer sur la relation.

2 - Susciter la confiance

- Créer un climat de dialogue.
- Permettre aux interlocuteurs de se sentir en sécurité.
- Aborder les sujets difficiles.

3 - Assumer sa responsabilité

- Prendre la décision d'agir.
- Assumer les conséquences de ses actions.

4 - Avoir conscience de soi et des autres

- Mieux se connaître.
- S'appuyer sur ses qualités.
- Explorer ses propres difficultés.
- Comprendre son interlocuteur.

5 - Résoudre les problèmes

- Trouver des solutions par la négociation.
- Renforcer la confiance.

Dynamiser son évolution professionnelle
Identifier l'essentiel, donner le sens, construire sa trajectoire

6 jours (42h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-31

Objectifs professionnels
- Développer un parcours professionnel viable.
- Harmoniser son développement professionnel.

Pour qui
- Toute personne qui recherche le meilleur choix d'évolution professionnelle ou à s'accomplir dans une activité bien choisie ou qui souhaite redonner du sens à son travail.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

PARTIE 1 : MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX ÉVOLUER

1 - Piloter ses choix
- Les représentations du choix.
- Les bénéfices secondaires.
- Assumer ses choix.
- Les croyances qui me "brident".

2 - Se faire confiance
- Saisir la perception de soi-même.
- Valoriser son estime de soi.
- Faire face à ses doutes.
- Accéder à son "Essence".

3 - Prendre conscience de soi
- Identifier ses comportements.
- Comprendre ses ressentis et émotions.
- Dépasser ses rigidités pour plus de flexibilité.

4 - Définir sa contribution unique
- Soi actuel et soi futur.
- Les rôles de sa vie.
- Ébaucher sa contribution unique.

PARTIE 2 : CONSTRUIRE SA TRAJECTOIRE

1 - Définir sa contribution unique
- S'appuyer sur son parcours.
- Définir sa mission personnelle.
- Se projeter dans sa vie professionnelle future.
- Identifier des objectifs cohérents avec sa mission.

2 - Convertir sa mission en objectif
- Visualiser les étapes de développement de carrière.
- Expérimenter et se situer dans ces étapes.
- Prendre conscience des processus de transformation.
- Formuler son objectif professionnel.

3 - Passer des grandes étapes à l'action
- Identifier les principaux "pas" à faire sur le chemin.
- Entreprendre les actions pour réaliser ces étapes.
- Prévoir son plan B : ce que je ferai si je n'y arrive pas.
- Présenter son projet.

4 outils de PNL pour entrer en contact avec aisance et efficacité
La synchronisation, la calibration, le VAKO, l'écoute

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-32

Objectifs professionnels
- Entrer en relation avec autrui de manière pertinente.
- S'adapter à chaque interlocuteur.
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

Pour qui
- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e), technicien et tout collaborateur qui a besoin de gagner en efficacité dans ses contacts et échanges professionnels.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - "La synchronisation non verbale" pour établir une relation juste
- Entrer en contact avec l'autre.
- Établir dès les premiers instants les conditions de succès de la relation.

2 - "La calibration" pour capter les ressentis émotionnels
- Être attentif à son interlocuteur.
- Observer les réactions émotionnelles de l'autre.

3 - "V.A.K.O." pour s'adapter au style de l'autre
- Détecter les registres de communication préférés.
- S'adapter pour communiquer avec la même tonalité.

4 - "L'écoute active" pour ajuster sa communication
- "Capter" et prendre en compte le rythme de la communication.
- Communiquer en harmonie.

Mieux écouter pour mieux décoder
Entendre au-delà des mots

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-33

Objectifs professionnels
- Bien écouter pour bien comprendre.
- Observer pour déchiffrer les non-dits.
- Écouter ses interlocuteurs professionnels au-delà des mots.
- S'ouvrir à l'autre pour accroître l'efficacité de la relation.
- Écouter pour se faire comprendre.

Pour qui
- Manager, cadre, chef de projet, assistant(e), technicien ou tout collaborateur qui recherche une bonne compréhension de ses interlocuteurs.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Créer les conditions d'une écoute fructueuse
- Être conscient de ses filtres personnels pour ne pas parasiter la communication de son interlocuteur.
- S'adapter au registre verbal et non verbal de son interlocuteur.
- Établir une relation de confiance à travers sa qualité d'écoute.
- Garder ses qualités d'écoute dans les entretiens de face-à-face ou en collectif.
- Préparer ses entretiens en 5 étapes.

Simulations d'entretiens sur les conditions de l'écoute.

2 - Mieux se connaître dans l'écoute
- Faire l'autodiagnostic de sa qualité d'écoute.
- Se situer sur les 6 attitudes de référence.
- Mesurer son niveau d'écoute en fonction de son degré d'ouverture à soi et aux autres.
- S'entraîner à la reformulation.

Autodiagnostic sur les 6 attitudes d'écoute et exploitation individuelle.

3 - Prendre soin de la relation
- Se centrer sur son interlocuteur.
- Écouter le langage du corps pour établir le contact et maintenir la relation.
- S'entraîner à se "mettre sur la même longueur d'onde" que son interlocuteur pour établir une relation d'écoute en entretien.

Exercice sur la proxémie et les différentes composantes de l'écoute.

4 - Peaufiner le contenu des échanges
- Définir son cadre de référence personnelle.
- Manier l'art du questionnement : aller au-delà de ce qui est dit en faisant préciser le langage de son interlocuteur.
- Prendre conscience de ses filtres d'écoute.
- L'écoute active : du jugement à la reformulation.

Expérimentation des facteurs clé de succès de l'écoute active.

5 - S'entraîner pour acquérir des réflexes
- Maîtriser les techniques d'écoute en entretien.
- Participer à une réunion.
- Progresser avec le feedback des autres.

Entraînements en situation de face-à-face.

Améliorer ses qualités relationnelles grâce à la communication non violente
Créer les conditions d'une communication authentique et

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-34

Objectifs professionnels
- Développer l'écoute de soi et de ses ressentis.
- Se reconnecter au corps et évacuer les tensions.
- Découvrir et s'exercer à l'écoute empathique.
- Sortir des conflits et revenir à une communication efficace.

Pour qui
- Toute personne pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de sa fonction.

Méthode pédagogique :
- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Développer l'écoute de soi pour mieux se connaître
- Identifier ce qui endommage et ce qui améliore la communication dans nos vies personnelle et professionnelle.
- Aller au contact de ses émotions et de ses ressentis.
- Accueillir ce qui se passe en soi et devenir responsable de sa communication.

2 - Adopter les bonnes pratiques de la CNV
- Évacuer les tensions internes en utilisant des outils de reconnexion au corps et l'auto-empathie.
- Identifier et nourrir ses besoins fondamentaux.
- Être en proximité avec qui nous sommes au-delà des rôles que nous nous attribuons.

3 - Pratiquer l'écoute empathique
- Identifier les mécanismes et les croyances limitantes qui bloquent la relation bienveillante.
- Connaître et distinguer les différents niveaux d'écoute.
- S'exercer à l'écoute empathique.

4 - Anticiper et sortir du conflit avec le processus de la CNV
- Traverser les ressentis et évacuer les tensions corporelles.
- S'entraîner avec le modèle OSBD et éprouver l'accordage émotionnel et relationnel.
- Mettre en place un plan de développement personnalisé, établir des pistes d'actions individuelles en binôme par le co-coaching.

Mieux communiquer pour faire passer ses messages
7 outils choisis de PNL

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-35

Objectifs professionnels

- S'adapter à ses interlocuteurs.
- Clarifier ses objectifs pour mieux les atteindre.
- Mobiliser ses ressources personnelles selon les situations.
- Faire preuve de flexibilité dans les échanges.

Pour qui

- Manager de proximité, agent de maîtrise ou technicien, assistant(e), secrétaire qui a besoin de communiquer de manière efficace dans son activité professionnelle.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - S'ajuster à l'interlocuteur : "la synchronisation"
- Coordonner sa communication verbale et non verbale.
- S'adapter au langage de l'autre.

Entraînement à l'utilisation des différents canaux de perception.

2 - S'intéresser aux émotions de l'autre : "la calibration"
- Observer finement son interlocuteur.
- Décoder ses ressentis.

Exercices de reconnaissance des 6 émotions de base.

3 - Mobiliser son énergie : "l'auto-ancrage de ressources"
- Trouver des ressources adaptées à chaque situation.
- Activer ses ressources.

Auto-ancrage de ressources aidantes pour une situation future.

4 - Transformer un problème en objectif : "la stratégie d'objectif"
- Définir un objectif précis, positif et opérationnel.
- Programmer son objectif dans le temps.

Utilisation de la stratégie d'objectifs sur une situation professionnelle.

5 - Préparer ses réussites : "la visualisation"
- Définir un but réaliste.
- Se motiver pour atteindre son but.

Visualisation individuelle de ses futures réussites.

6 - Présenter ses idées en souplesse : "les recadrages"
- Recadrer en positif.
- Recadrer pour relativiser.

Entraînements au recadrage de situations professionnelles.

7 - S'informer avec précision pour comprendre l'interlocuteur : "le métamodèle"
- Repérer les imprécisions du langage.
- Poser les questions pertinentes.

Entraînement à poser les questions appropriées.

Les clés du leadership personnel
Mobiliser ses qualités à entrainer les autres

2 jours (14h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-36

Objectifs professionnels

- Agir en leader selon ses qualités personnelles.
- Obtenir de meilleurs résultats collectifs.
- Mettre en œuvre son plan de progrès personnel.

Pour qui

- Cadre, manager, chef d'équipe, chef de projet qui, dans l'exercice de son métier, a besoin d'affirmer son leadership.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Être ou ne pas être manager et avoir du leadership
- Appréhender les fonctions du leadership.
- Évaluer ses compétences personnelles de leader.
- Prendre en compte ses qualités individuelles.

Exercices en petit groupe, mises en situation concrètes.

2 - Développer ses capacités de leader
- S'affirmer par sa présence.
- Assumer ses choix et sa détermination.
- Écouter pour comprendre.
- Oser parler clair et vrai.

Exercices en petit groupe, mises en situation concrètes.

3 - Faciliter l'adhésion par son attitude
- Utiliser la psychologie des relations.
- Explorer son profil relationnel.
- Valoriser l'image de soi auprès des autres.
- Lever ses résistances personnelles.

4 - Mettre en œuvre son propre style de leader
- S'appuyer sur ses points forts.
- Identifier ses points de progrès.
- Définir son projet de développement.

Plan d'actions sur 3 mois avec peer-coaching.

UNE FORMATION POUR METTRE EN ŒUVRE SON LEADERSHIP
- La connaissance de soi et des autres est fondamentale pour atteindre l'efficacité et la performance la plus haute d'un leader, d'une équipe et d'une organisation.
- Cette formation s'inspire de l'Élément Humain® de Will Schutz qui confère à la dimension humaine une place prépondérante dans la réussite des organisations.
- Des milliers de managers et de dirigeants sont formés à ces outils puissants continuellement enrichis et adaptés à la culture des entreprises par Cegos.

Mieux se connaître pour affirmer son leadership
Connaissance de soi, relation et confiance pour plus de performance

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Spécialisation

Réf. UF-06-37

Objectifs professionnels

- Se sentir en confiance dans son rôle de leader.
- Favoriser la confiance avec son équipe pour mieux coopérer.
- Agir en leader de proximité avec chacun.

Pour qui

- Cadre, manager, chef d'équipe, chef de projet qui dans l'exercice de son métier a besoin d'affirmer son leadership.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 - Ajouter une dimension à sa fonction : le leadership
- Clarifier le leadership et son rapport au management.
- Ce que les collaborateurs attendent d'un leader.
- Prendre conscience de ses propres qualités de leader.

2 - Mieux se connaître et mieux comprendre les autres
- Évaluer ses comportements en relation.
- Identifier l'image que l'on renvoie aux autres.
- Donner et recevoir des feedback.

3 - Affirmer son leadership
- Favoriser des contacts positifs et constructifs.
- Ajuster son bon niveau de contrôle.
- Communiquer et dialoguer franchement.

4 - Agir de manière proactive : la stratégie d'objectif
- Savoir choisir plutôt que subir.
- Définir un objectif précis et opérationnel.
- Se motiver pour atteindre un objectif.

Les clés du leadership personnel et de l'excellence collective
Viser ensemble l'excellence

6 jours (42h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Perfectionnement

Réf. UF-06-38

Objectifs professionnels

- Oser exercer son leadership.
- Faire mieux fonctionner son équipe.
- Développer son impact auprès des différents acteurs de l'entreprise.
- Accroître la responsabilisation des collaborateurs.
- Créer un climat de confiance dans l'équipe.
- Favoriser l'adhésion sur les projets.
- Décider mieux.

Pour qui

- Cadre dirigeant, cadre, manager, directeur, chef d'équipe, chef de projet qui souhaite affirmer son leadership et sa capacité à mobiliser les autres pour atteindre une meilleure efficacité collective.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

PARTIE 1 : ÉTOFFER SON LEADERSHIP PERSONNEL

1 - Assumer sa fonction de leader
- Distinguer leadership et management.
- Ce qu'on attend d'un leader.
- Les fonctions et compétences clés du leadership.

2 - S'approprier les principes de la confiance
- Connaissance de soi et lucidité.
- Dialogue ouvert et authenticité.
- Responsabilité et détermination personnelle.
- Engagement et implication.

3 - Développer ses capacités de leader
- Comprendre ses comportements et ceux des autres.
- Fluidifier la relation grâce aux émotions.
- Assumer son pouvoir personnel.
- Analyser ses expériences de leader et en extraire les qualités.

PARTIE 2 : DÉVELOPPER LA PERFORMANCE EN ÉQUIPE

1 - Créer une équipe confiante et performante
- Clarifier les rôles et les missions.
- Définir les relations fonctionnelles productives.
- Créer un climat facilitant l'adhésion, la responsabilisation et la confiance.

2 - Développer la coopération dans l'équipe et gérer les conflits
- Apprécier les résultats de l'équipe au fil de l'eau.
- Donner et recevoir des feedback de manière constructive.
- Identifier les mécanismes défensifs à l'œuvre dans l'équipe.
- Se doter d'outils pour résoudre durablement les conflits.

3 - Prendre les décisions appliquées et non sabotées
- Évaluer les méthodes classiques de prise de décision.
- Impliquer et responsabiliser chacun dans les décisions grâce à la méthode de la concordance®.

Développer son impact personnel
7 techniques appliquées de PNL pour faire passer ses message

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-39

Objectifs professionnels

- Mieux faire passer ses messages.
- Atteindre des objectifs de communication bien préparés.
- Influencer positivement.

Pour qui

- Cadre dirigeant, manager, manager-coach, cadre et chef de projet qui ont besoin de rendre leur communication plus percutante.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Établir la relation avec succès
- Entrer en contact avec justesse.
- Écouter le rythme de la communication.
- Entretenir la communication par "la synchronisation non verbale".

Mise en situation et apport théorique.

2 - S'ajuster aux ressentis émotionnels de l'autre
- Être attentif à son interlocuteur par "la calibration".
- Prendre en compte les réactions de l'autre.

Reconnaître les 6 émotions de base sur photos.

3 - Communiquer au diapason
- Entrer dans le monde de l'autre grâce au "V.A.K.O.".
- Jouer sur les registres de communication préférés.

Étude de cas : décrire une situation dans les différents canaux de perception.

4 - Dialoguer en souplesse avec son interlocuteur
- Communiquer en harmonie par "la synchronisation verbale".
- Écouter en profondeur grâce à "l'écoute active".
- Poser les questions pertinentes avec "le métamodèle".

Mise en application des 3 techniques.

5 - Présenter positivement ses idées
- Prendre en compte les valeurs de son interlocuteur.
- Traiter les objections par "le recadrage".

Entraînement au recadrage sur des situations professionnelles.

6 - Bâtir son scénario de communication interpersonnelle
- Élaborer "son objectif" de communication.
- Imaginer ses communications réussies.

Visualisation et cas concret sur objectif réel.

Les 7 habitudes des gens très efficaces®
Agir pour atteindre de meilleurs résultats

3 jours (21h)
Présentiel ou à distance
+ accès au LearningHub

Niveau : Fondamental

Réf. UF-06-40

Objectifs professionnels

- Décupler son efficacité personnelle (indépendance) et interpersonnelle (interdépendance).
- Exprimer son leadership personnel.
- Penser et travailler en synergie avec les autres.
- Cultiver ses compétences.

Pour qui

- Cadre, manager, chef de projet, assistant(e) ou collaborateur qui ont besoin d'efficacité personnelle et relationnelle dans leurs missions professionnelles.

Méthode pédagogique :

- Méthodes d'« Accelerated Learning » basé sur l'apprentissage actif, sur la pratique, et les résultats de l'apprentissage.
- Présentation en vidéo-projecteur avec support de cours correspondant, Exercices, Ateliers, Cas pratiques.
- Théorie : 50% - Pratique : 50%

Programme

1 -Habitude 1 : soyez proactif®
- Saisir l'importance de ses choix.
- Surmonter la réticence à prendre des initiatives.
- Apprendre à atteindre ses buts.

Entraînements à la gestion proactive des situations.

2 - Habitude 2 : sachez dès le départ où vous voulez aller®
- Définir sa mission personnelle.
- Faire le point sur ses objectifs et ses valeurs.
- Tenir compte de ses intérêts.

Approche analytique et symbolique de sa mission personnelle.

3 - Habitude 3 : donnez la priorité aux priorités®
- Faire passer l'important avant l'urgent.
- Équilibrer vie professionnelle et vie personnelle.
- Apprendre à gérer le temps et le stress par un planning efficace.

Principes de hiérarchisation des priorités et de planification.

4 - Habitude 4 : pensez gagnant-gagnant®
- Penser en termes d'avantages mutuels.
- Créer un environnement de confiance et de loyauté.
- Mettre en place des accords avec ses interlocuteurs.

Prise de conscience des prérequis gagnant-gagnant.

5 - Habitude 5 : cherchez d'abord à comprendre, ensuite à être compris®
- Écouter de manière à ce que les autres se sentent compris.
- Savoir se faire comprendre.
- Arriver à ses fins.

Des exercices d'entraînements à l'écoute empathique.

6 - Habitude 6 : pratiquez la synergie®
- Récolter les fruits d'un vrai travail d'équipe.
- Résoudre les conflits par de nouvelles alternatives.
- Éviter les mauvais compromis.

Exercice de travail de groupe pour expérimenter la synergie.

7 - Habitude 7 : aiguisez vos facultés®
- Découvrir l'importance de l'amélioration continue.
- Identifier les activités pour accroître ses compétences.
- Obtenir des résultats de qualité.

Partage de bonnes pratiques sur les 4 dimensions de l'amélioration continue.

INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE PRIVÉ AGRÉÉ PAR L'ÉTAT N°489

Expressions Depuis 1996
The Technology Institute

Nous proposons des formations sur mesure pour les entreprises, couvrant tous les secteurs d'activité, avec des professeurs expérimentés. Ces formations peuvent être dispensées à l'école, directement sur site ou même en ligne, selon les besoins spécifiques de l'entreprise. En collaborant étroitement avec ces dernières, nous concevons des programmes adaptés aux exigences du marché et axés sur les objectifs professionnels des employés.

Notre approche flexible et personnalisée garantit une transmission efficace des connaissances et des compétences, contribuant ainsi à renforcer les capacités et la compétitivité de nos partenaires commerciaux.

Contactez-nous :

Entreprises@ecole-expressions.com
ecole-expressions.com

+213 (0) 555 725 073
+213 (0) 798 580 418

Lot Amyoud, Nouvelle ville Tizi Ouzou
(Du coté du 2eme portail UMMTO
Campus Bastos)