SOMMAIRE

1 Notre cabinet.....p2

2 Notre équipe.....p4

3 Le contexte.....p6

4 Notre méthode.....p7

5 Nos référents théoriques.....p10

6 Notre liste de formations.....p12

7 Nos lieux de formation.....p39

8 Nos références p40

9 Nos résultats.....p41

Notre cabinet

Nicole Ortis Consultants est un cabinet spécialisé dans la formation et le coaching installé à Dijon depuis plus de 20 ans.

Nicole ORTIS, Anne JAVOUHEY, Pascale CORBIN-KURTZ (formatrices et coach) interviennent dans les domaines d'activités suivant :

- **La formation professionnelle continue en entreprise**
- **Le coaching et la préparation mentale dans le monde sportif**
- **La formation professionnelle continue et le coaching pour les particuliers**

Notre spécificité : « Apprendre à Apprendre » : repérer les obstacles, transformer les échecs en axes de progrès, modéliser les réussites, bâtir le projet. Nos formations ne nécessitent aucun prérequis.

Voici quelques exemples des thématiques dispensées :

- Les actions auprès des entreprises : manager (stratégies, postures et outils), entretien annuel d'évaluation, gestion de conflits, travail d'équipe, cohésion d'équipe (teambuilding), développer sa manière d'apprendre pour plus d'efficacité, formation pour les comités de direction, améliorer la communication / efficacité, gestion du temps et des priorités, gestion du stress, RPS (Risques Psycho-Sociaux), rendre le manager « coach », redéploiement vers de nouveaux métiers, accompagnement au changement (lors d'un rachat d'entreprise ou d'une fusion…), acquisition,, modélisation, transfert de compétences (lors d'un départ à la retraite d'un salarié sur un poste non formalisé reposant sur une compétence acquise au fur et à mesure de l'expérience…), management efficace des équipes, gestion des émotions pour des transactions gagnant-gagnant, conduite de projet (…)

- Les actions dans le monde sportif : accompagnement en préparation mentale (apprendre à positiver son jeu, développer les techniques de visualisation, comprendre le rôle de la perception dans le geste technique, découvrir le rôle des émotions, accepter d'apprendre de l'erreur, prendre contact avec ses stratégies) et des aides auprès des clubs sportifs pour se maintenir dans leur division ou à accéder à la division supérieure.

- Les actions auprès d'une clientèle individuelle : Accompagnement dans un parcours sur mesure, permettant de dépasser des limites personnelles en développant l'adaptabilité et la créativité de chacun. En direction d'un public d'adultes, de parents, d'enfants, de couples…

Après son référencement sur Datadock en 2017, notre cabinet a obtenu le 22 décembre 2020 le label Qualiopi, le nouveau référentiel qualité des organismes de formation.

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
ACTIONS DE FORMATION

Nous contacter :

CABINET NICOLE ORTIS CONSULTANTS
13 rue Buffon – 21 240 Talant

Tel/Fax : 03 80 53 72 87
Portable : 06 08 31 49 41

n.ortis.consultant@wanadoo.fr
www.nicoleortisconsultants.fr / www.lapprenticien.fr

Retour Sommaire

Notre équipe

Nicole ORTIS

Gérante, référente pédagogique, formatrice et coach

- Formatrice et coach (depuis 1992)
- Dirigeante de Nicole Ortis Consultants (1999)
- Formalisation et dépôt de la méthode L'Apprenticien®(1999)
- Création du cursus d'Apprenticien®: parcours de formation de 216h
- Création du jeu L'Apprenticien® (2007), version Parents-Enfants-Ecole (2014)

-Professorat de Lettres certifié dans l'Education Nationale (1969—1992)

- Formation des enseignants au concept « Apprendre à apprendre »(1982—1992)
- Maître praticienne en Programmation Neuro Linguistique et en Hypnose Ericksonienne

Anne JAVOUHEY-OUDET

Formatrice et coach

- Formatrice et coach (au sein du cabinet depuis 1999)
- Animatrice du jeu l'Apprenticien®

- Cursus de formation l'Apprenticien®
- Maître praticienne en Hypnose Eriksonienne
- Experte en Ennéagramme
- Conseillère en image
- Cadre de l'entreprise Oudebert (1979-1999)

Pascale CORBIN KURTZ

Formatrice et coach—référente Handicap—référente qualité

- Formatrice et coach (au sein du cabinet depuis 2016)
- Animatrice du Jeu l'Apprenticien® (depuis 2014)

- Créatrice-gérante de Jardin par nature (2011-2019)
- Administratrice d'Antenne France Télévisions (2002-2009)
- Chargée de communication free-lance de PME (1998-2002)
- Directrice de production TV Léo Productions (1990-1998)
- Réalisatrice et assistante émissions TV (1987-1990)

- Cursus de formation l'Apprenticien® (2012-2015)
- BTS Aménagement paysager ESA Angers (2009-2010)
- Maîtrise du CELSA Communication Institutionnelles VAE (1998)
- Diplôme de l'Ecole Supérieure de Réalisation Audiovisuelle (1987)

Retour Sommaire

Le contexte

Le monde économique change, donc l'entreprise change : crises de tous ordres, révolution numérique, secteurs et marchés de plus en plus concurrentiels, technicité croissante, accélération et multiplication des modes de communication, etc.

Les **salariés** sont souvent démunis, confrontés à une obligation de résultats donc stressés.

Les **dirigeants**, les **cadres**, les **tuteurs** représentent un enjeu important pour la vie de l'entreprise. Outre l'efficacité et la rentabilité, il leur est demandé un état d'esprit générant sensation de sécurité et motivation dans leurs relations au sein de leurs différents réseaux.

L'importante pression économique et sociale oblige les acteurs de l'entreprise à repenser leur rôle et leur place. De nouveaux comportements, de nouvelles capacités et de nouveaux apprentissages sont attendus de chacun.e dans le cadre de sa pratique professionnelle.

Savoir s'adapter est la clé face aux changements, et particulièrement dans un monde de mutations rapides.

S'adapter, c'est apprendre !

Mais savons-nous ce que nous avons à apprendre ? Savons-nous comment nous apprenons ? Savons-nous comment nous vivons les changements ?

Les principes de l'acte d'apprendre au service des entreprises sont au cœur de nos formations. Elles permettent de regarder autrement l'obligation du changement et la confrontation à l'inconnu.

Plus chaque personne de l'entreprise sait ce qu'elle a à apprendre et comment elle apprend, plus elle sait comment s'adapter. Vivre dans cette dynamique est également pour chacun.e l'assurance de travailler dans une entreprise qui vit sereinement le changement et qui progresse.

Nos formations dotent chacun.e de méthodes et d'outils qui lui permettent de clarifier sa posture dans les domaines où il/elle en a besoin et lui donnent la possibilité d'emboîter le pas du changement.

Ces nouveaux apprentissages font gagner du temps et de l'énergie à tous. Ils amènent de la rentabilité supplémentaire à l'entreprise ainsi qu'un mouvement dynamique qui renforce la cohésion.

Retour Sommaire

Notre méthode

Outre les parcours conçus sur mesure, nous élaborons les formations de ce catalogue en fonction de l'actualité du monde économique.
Cependant leurs contenus sont systématiquement adaptés au profil de l'entreprise et des stagiaires. Nous les retravaillons en fonction de l'analyse des besoins identifiés lors du rendez-vous avec le commanditaire, voire, si nécessaire, lors de la première session avec le groupe d'apprenants ou avec le/la stagiaire dans le cas d'un parcours individuel.

Nous adaptons également nos prestations aux personnes en situation de handicap.
Pour les personnes à mobilité réduite, nous pouvons disposer de locaux répondant aux critères d'accueil correspondant à leurs besoins.
Dans les autres situations de handicap, nous contactons notre réseau d'organismes et de structures spécialisés afin d'obtenir avis et conseils voire de définir les possibilités de mise en place d'actions de compensation. L'objectif est d'offrir les meilleures conditions de formation.
Cette démarche nécessite un entretien préalable durant lequel l'apprenant.e partage avec nous la situation vécue. La prestation donne également lieu à une offre de tarif spécifique.

Nous formalisons nos contenus selon le principe « Apprendre à Apprendre », c'est -à-dire : repérer les obstacles, transformer les échecs en axes de progrès, modéliser les réussites, bâtir le projet.

Nos formations s'effectuent selon le rythme d'apprentissage des stagiaires et s'appuient sur leurs expériences professionnelles. Le calibrage (observation active et questionnement) nous permet d'être en lien constant avec l'actualité des stagiaires et ainsi d'adapter leur formation. L'objectif est de rendre les personnes autonomes pour leur permettre de mener à bien leurs projets.

En dehors des prestations destinés à des publics spécifiques (dirigeants, managers, etc…), nos formations nécessitent le seul prérequis de savoir lire et écrire. Nous nous adaptons à chaque profil d'apprenant.e.

Les moyens pédagogiques mis en œuvre reposent sur :

- Des apports théoriques
- Des outils spécifiques transférables à la pratique quotidienne
- L'alternance du travail en grand et petits groupes

Les exercices pratiques utilisés permettent de contrôler les connaissances acquises et sont en lien avec les référents théoriques. Ils mettent en évidence les ressources, freins et axes de progrès des stagiaires par rapport à ses projets et permettent d'en déduire les actions à mettre en œuvre pour parvenir à leurs objectifs.

Toutes nos formations font désormais l'objet de plusieurs évaluations :

- un même questionnaire soumis en début et fin de formation permet d'identifier les savoirs acquis par les apprenant.e.s ;

- les objectifs opérationnels de la formation sont présentés en début de parcours et rappelés à la fin ; cela permet à chaque apprenant.e d'évaluer précisément l'atteinte des objectifs par notre organisme ;

- une évaluation générale de la formation est soumise à chaque apprenant.e en fin de parcours ; de même, une deuxième est envoyée à chacun.e, 3 mois après la fin de formation par courriel (ou par courrier postal si la personne ne possède pas d'adresse mail) ; les données de ces deux évaluations sont traitées et insérées dans nos indicateurs de résultats.

- une demande d'évaluation est également envoyée au/à la commanditaire de la formation 3 mois après le parcours. La personne évalue nos réactivités, traitement du dossier, élaboration du contenu par rapport à ses attentes et les progrès réalisés par les apprenant.e.s selon leur hiérarchie.

Ces évaluations s'ajoutent aux questionnements et calibrages pratiqués par les formatrices tout au long du parcours. Ce fonctionnement permet d'être au plus près des attentes et besoins des apprenant.e.s. Leurs réponses font l'objet, s'il y a lieu, des corrections nécessaires.

Les moyens techniques sont utilisés en fonction des séquences pédagogiques : vidéoprojecteur, paperboard, rétroprojecteur, supports permettant la mise en forme (jeux, outils à dessins, pâte à modeler, etc.). Entre chaque session (si la formation en comprend plusieurs), l'organisme de formation répond par courriel ou téléphone sur sollicitation des stagiaires.

LE SERIOUS GAME L'APPRENTICIEN®

Un de nos outils innovants

Il ressemble au jeu de société de notre enfance…mais en adéquation avec la vraie vie : un dé, un sablier, un pion par joueur, des cartes que l'on tire, des jetons à gagner…
Chaque participant définit au départ un projet qui lui tient à cœur dans le cadre du projet global de l'entreprise (exemples : améliorer la communication dans le service, rendre le Comité de Direction plus efficace, développer son argumentaire de vente pour plus de rentabilité…).

Le jeu est rythmé par **les 5 mécanismes** qui participent à toute construction de projet :

La Réflexion ou **Intellect**
L'expression des **Émotions**
Le passage à l'**Action**
La mobilisation des **Ressources**
La gestion des **Aléas**

Les bénéfices, les résultats

Découvrir de manière efficace et ludique ses propres stratégies de réussite dans la conduite d'un projet.

Prendre contact avec les projets des autres et apprendre à mieux se connaître, donc à mieux se côtoyer et mieux travailler ensemble.

Intégrer de manière efficace le mode projet pour devenir plus performant, car plus impliqué .

Développer des stratégies efficaces face au changement.

Gagner en flexibilité et créativité.

Entretenir la motivation par une mobilisation personnelle au sein d'une équipe.

Retour Sommaire

Nos référents théoriques

1 -L'éducabilité cognitive : l'intelligence n'est pas fixée une fois pour toute.

Les conduites intelligentes s'apprennent.

« Apprendre à apprendre, c'est structurer ses capacités mentales pour avoir un comportement adapté à son environnement... ».

2 -La Programmation Neuro-Linguistique (PNL) : elle nous aide à comprendre le rôle de nos représentations mentales et à développer une stratégie de réussite en améliorant nos performances : « la PNL est donc une éducation du cerveau » R. BANDLER.

3 -La perception et le monde sensoriel : notre vie quotidienne sur laquelle pèse le stress, nous prive souvent de la subtilité de nos canaux sensoriels.

Réapprendre à voir, entendre, sentir, c'est élargir sa perception du monde et se rendre plus efficace dans nos interrelations.

4 -La Notion de Projet : l'ADVP (aide au développement vocationnel et personnel) est une méthode canadienne qui permet de découvrir l'éducation des choix, donc de trier et de hiérarchiser ce qui est important pour chacun d'entre nous dans la construction de nos projets. Le **PADECA** de Jean Berbaum (Programme d'Aide au Développement de la Capacité d'Apprendre) propose une méthode pour développer le savoir apprendre.

5 -La systémie : une famille, une entreprise, un lycée… sont composés d'éléments en interaction les uns avec les autres. Le fait de faire bouger l'un de ces éléments entraîne des changements dans l'ensemble de la structure. Cette notion permet d'avoir un regard plus global sur les systèmes dans lesquels nous vivons et ainsi de mieux les comprendre pour agir plus efficacement dessus.

6 -La créativité : elle s'élabore en trois étapes :

- Rassembler et associer consciemment et inconsciemment les informations,
- Créer des liens novateurs en rapprochant des notions apparemment isolées les unes des autres,
- Ce qui permet de dire « ça y est j'ai trouvé… eurêka ! »

7 -L'analyse transactionnelle : elle place chacun d'entre nous dans des positions de vie où nous sommes soit dans le rôle de « parent, soit dans celui d'enfant, soit dans celui d'adulte ». Expliciter ces différentes positions éclaire les interrelations entre les hommes et permet de progresser dans notre communication et dans nos transactions.

8 -Le monde émotionnel : la réflexion sur ce thème s'appuie sur les travaux du Professeur Antonio Damasio qui dirige le département de neurologie de l'université de l'Iowa aux USA (auteur du livre « L'erreur de Descartes ou la raison des émotions »). Il est nécessaire de percevoir qu'au-delà de l'aspect rationnel de notre réflexion, nos émotions parasitent fréquemment nos interrelations à notre insu en développant des stratégies inadaptées qui nous empêchent d'atteindre nos objectifs.

9 -La pédagogie intégrative : faire vivre des expériences, des exercices pour donner sens aux documents théoriques transmis.

10 -La visualisation : cet outil performant nécessite un travail progressif (aller du général aux détails et inversement). Destiné aux enfants, adolescents ou adultes sans écran mental, il permet de faire bouger les critères de sensorialité pour apprendre à mémoriser, transformer l'émotion.

11 -L'Hypnose Ericksonienne : elle permet pour les personnes en stratégie défensive ou dans la difficulté de se brancher sur soi d'appliquer des outils de guidance et des méthodes. En ayant accès aux zones basses de la personne, des remédiations peuvent être mises en place et parfois à son insu.

12 -L'intelligence émotionnelle : percevoir, comprendre, utiliser et gérer ses émotions.

Retour Sommaire

Nos formations

« Développer les compétences des collaborateurs et apprenants » p14
Grâce à la méthode "Apprendre à apprendre," apprendre à développer les capacités d'adaptation et d'acquisition de nouvelles compétences pour gagner en efficacité

« Gestion des conflits » p.16
Apprendre à gérer les situations relationnelles difficiles et savoir désamorcer un conflit

« Stress et émotions » p.18
D'après Symbiofi, Université de Lille : spécialiste du stress
Apprendre à mieux gérer les situations de stress pour comprendre et conduire ses états émotionnels

« Management » p.19
Apprendre à développer les postures managériales :
animer, motiver, déléguer

« Leadership » p.20
Apprendre à développer son impact personnel pour renforcer sa légitimité

« Accueillir et accompagner le handicap » p.21
Apprendre à manager une équipe accueillant des personnes en situation de handicap

« Open space » p.22
-Apprendre à mieux travailler en open space
-Apprendre à mieux manager en open space

« Entretien annuel d'évaluation » p.24
Apprendre à évaluer le collaborateur en utilisant l'entretien annuel comme outil de progrès

« Accompagner le changement » p.25
Apprendre à faire face au changement en développant de nouveaux apprentissages pertinents et efficaces

« Construction de projet » p.26
Apprendre à mener un projet pour développer son efficacité

« Améliorer sa communication » p.27
Apprendre à développer la qualité de sa communication pour gagner en clarté et efficacité

« Confiance en soi et assertivité » p.28
Apprendre à développer son assurance personnelle et s'exprimer avec autorité et justesse

« Savoir rebondir : la clé de la réussite, dans un contexte de crise » p30
Apprendre à faire face, à adapter son management et à piloter son entreprise efficacement

« Le rôle de l'intelligence émotionnelle dans l'accompagnement » p32
Apprendre à percevoir, comprendre, utiliser et gérer ses émotions et celles de l'Autre

« La délégation efficace : clé de la motivation » p33
Apprendre la clé d'un management et d'un leadership stimulant la motivation du collaborateur

« Manager en télétravail » p34
Apprendre à manager à distance

« Formation de l'Apprenticien® » p36
Apprendre à progresser vers sa juste place, apprendre à passer du projet à l'action, apprendre à exprimer son identité profonde pour prendre sa place d'Autorité

«DEVELOPPER LES COMPETENCES DES COLLABORATEURS ET APPRENANTS »
Apprendre à apprendre pour gagner en efficacité

PUBLIC

Le cycle vise à former toute personne en charge d'accompagnement (manager, expert, formateur, RH, tuteur en entreprise, animateur…) afin de la doter de méthodes et d'outils pertinents pour faire progresser plus rapidement et plus efficacement les collaborateurs ou apprenants.

A l'issue de cette formation, les participants maîtriseront les outils fondamentaux théoriques et pratiques. Ils auront acquis les compétences et postures nécessaires pour développer les capacités d'adaptation et d'acquisition de nouvelles connaissances des collaborateurs ou des apprenants.

OBJECTIFS

A l'issue du parcours complet et d'une supervision finale, le/la stagiaire sera capable de :

- Aider la personne à mettre des mots sur ses difficultés face à l'acte d'apprendre
- Proposer des outils de remédiation
- Aider la personne à construire son projet d'apprentissage
- Clarifier les interrelations présentant des enjeux relationnels
- Découvrir et utiliser des outils pertinents et ludiques créés par Nicole Ortis Consultants tels que le Serious Game l'Apprenticien®, les Boîtes à Apprendre et Boîte à Projets, les fiches pédagogiques, les CD-Roms, les vidéos…
- De construire tout au long de la formation son identité de sachant, Spécialiste.

CONTENUS

- Analyser la demande de formation de la personne vers le « mieux apprendre » pour être en capacité de mobiliser ses ressources.
- Clarifier la transaction qui va accompagner le parcours avec les collaborateurs ou les apprenants
- S'adapter à son interlocuteur pour le guider efficacement : questionnement pertinent, analyse du non-verbal, mise en évidence des critères de motivation.
- Dégager la pédagogie spécifique répondant aux besoins des collaborateurs et apprenants
- Eclairer les opérations mentales propres à toute action de nouvel apprentissage
- Expliciter le rôle fondamental des émotions dans l'acte d'apprendre
- Trier avec efficacité les orientations et outils pertinents pour l'accompagnement
- Aider à transférer de la réussite et de la confiance en soi vers les nouveaux apprentissages
- Aider les collaborateurs et apprenants à dépasser les croyances limitantes liées à l'acte d'apprendre

- Conduire et accompagner les situations d'apprentissage des collaborateurs et apprenants en s'appuyant sur les ressorts de la pédagogie du projet
- Relier les situations d'apprentissage avec l'environnement .

MODALITES

Un temps d'entretien exploratoire individuel en début de parcours pour percevoir la motivation et comprendre les attentes du / de la stagiaire, puis un parcours de 8 jours de formation en présentiel (10 personnes maximum).

Le cycle est animé par deux formatrices spécialistes de « Apprendre à apprendre ».

Les apports théoriques sont mis en pratique : tests, travail en sous-groupes pour acquisition des outils, vidéos, serious-game l'Apprenticien®, jeux de rôle, analyse de la pratique.

Tarifs :

Durée : 56 heures de formation 4 sessions de 2 jours (7 heures par jour)
Groupe : Entre 6 et 10 personnes
- En inter entreprises : Par personne, 2560 € HT, soit 3072 € TTC
- En intra-entreprise : 14400 € HT, soit 17280 € TTC
- Particulier : 1600 € HT, soit 1920 € TTC

Retour à la liste

« GESTION DES CONFLITS »

Apprendre à gérer les situations relationnelles difficiles et savoir désamorcer un conflit

L'aptitude à gérer des personnes difficiles, des tensions ou des conflits est un facteur-clé de crédibilité et une compétence obligée quelle que soit sa fonction. Cependant, adopter le comportement le plus adéquat lorsque la pression monte est parfois difficile et ne s'improvise pas. Il est ainsi nécessaire d'anticiper et de gérer les problèmes avant qu'ils ne deviennent des conflits.

OBJECTIFS

-Maîtriser les conflits
-Résoudre les conflits
-Prévenir les conflits

CONTENUS

-Comprendre les mécanismes des climats tendus et conflictuels

-Comment naissent la tension et le conflit ? Comment détecter les situations conflictuelles ? Comment tendre vers un climat de sérénité relationnelle ?

-Mieux se connaître face aux tensions

-Auto-diagnostic de son propre comportement. Evaluation de ses points forts et des points à améliorer. Définition d'axes de progression individuels

-Réagir et s'affirmer face à un interlocuteur passif, agressif ou manipulateur

•Connaître et expérimenter les parades appropriées,
•Identifier et prendre en compte ses émotions pour mieux les gérer,
•Décoder et désamorcer les mécanismes de manipulation,
•Renforcer la qualité de la relation en utilisant la négociation quotidienne et la résolution préalable des problèmes.

-Utiliser des outils de résolution de conflits :

•Savoir désamorcer un conflit, un dérapage relationnel,
•Repérer les séquences habituelles du conflit et apprendre à stopper ou à diminuer son intensité,
•Connaître la source du désaccord et identifier les causes réelles : les jeux relationnels,
•Apprendre à établir un accord satisfaisant pour les deux parties (transaction gagnant-gagnant) pour soigner le climat de travail dans l'entreprise,
•Exprimer de façon positive une critique,
•Apprendre à confronter l'autre de manière ferme et respectueuse en utilisant le recadrage.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée :
Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs :
-En inter-entreprises : par personne soit 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« STRESS ET EMOTIONS »

D'après Symbiofi, Université de Lille, spécialiste du stress

Apprendre à mieux gérer les situations de stress pour comprendre et conduire ses états émotionnels

Dans toutes situations de stress négatif, nous sommes renvoyés à des comportements inadaptés mais archaïques qui peuvent passer par la fuite ou l'attaque. Etre capable de connaître ses mécanismes de défenses préférentiels, afin d'agir dessus pour garder une ouverture d'esprit suffisante, est l'objectif principal de ce module.

OBJECTIFS

-Identifier les facteurs de stress
-Connaître et utiliser les techniques de gestion des émotions
-Modérer son stress et le stress de son équipe

CONTENUS

Stress et monde du travail :
-Définition du stress et sa gestion
-Repérage de ses stresseurs liés aux exigences économiques de la vie moderne
-Découverte de ses stratégies défensives
-Détermination des actions à entreprendre pour se rassurer

Historique et principaux modèles des émotions :
-Les 4 émotions de base
-Le déclencheur des émotions
-Fonctionnement du cerveau
-Intelligence émotionnelle et monde professionnel
-Le rôle des émotions dans nos interrelations

Mise en contact avec l'instant présent : atelier d'expérience sensorielle
La sensorialité est un outil de gestion de stress et des émotions qui apprend:

-La mobilisation des ressources
-La sensibilisation à l'obligation de créativité et de flexibilité pour répondre aux situations de stress.
-L'expérimentation de la bonne distance entre le lâcher-prise et la vigilance pour créer une relation de confiance avec son interlocuteur.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée :
Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs :
-En inter-entreprises : par personne soit 640€ HT, 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« MANAGEMENT »
Apprendre à développer des postures managériales : animer, motiver, déléguer

PUBLIC
Managers et personnes en formation de management

OBJECTIFS
-Oser se positionner clairement et confronter l'autre si nécessaire afin de mettre en place des transactions claires, efficaces et opérationnelles.
-Apprendre à mieux déléguer en vérifiant bien l'opérationnalité de son message ainsi que la mise en œuvre du suivi de l'action à mener.
-Obtenir l'adhésion des personnes concernées en prenant le temps nécessaire pour mettre en place des délégations clairement explicitées.
-Apprendre à développer sa capacité à percevoir les signaux propres aux interrelations pour mieux décoder les enjeux relationnels liés à un poste hiérarchique.
-Développer les capacités à travailler en équipe en prenant bien sa place de manager.
-Renforcer l'esprit d'équipe en améliorant les relations interpersonnelles.

CONTENUS
-Repérage de l'impact de son message pour passer de l'implicite à l'explicite, recherche des points d'appui pour se faire entendre et comprendre.
-Repérage des freins à l'acquisition de compétences nouvelles des collaborateurs et leur dépassement
-Pratiquer le recadrage constructif de manière naturelle et spontanée
-Savoir exprimer un désaccord sans provoquer d'attitude défensive
-Créer une synergie en améliorant les relations interpersonnelles (les signes de reconnaissance positifs, le dialogue constructif et les précautions de langage).
-Tenir compte des délais en anticipant suffisamment la charge de travail et le niveau de compétence de chacun.
-Acquérir les outils de délégation.

MODALITES
Stage inter-entreprises ou intra-entreprises

Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 3 jours soit 21 h de formation

Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises : par personne 960€ HT, soit 1152€ TTC

-En intra-entreprise : 5 400€ HT, soit 6480€ TTC

-Particulier : 600€ HT, soit 720€ TTC

Retour à la liste

« LEADERSHIP»

Apprendre à développer son impact personnel pour renforcer sa légitimité

Le développement du leadership repose sur deux axes prioritaires : la connaissance de soi, de ses points forts, de ses points faibles et la connaissance de l'environnement et des autres pour leur donner envie d'adhérer et de s'impliquer.

PUBLIC

Dirigeants, managers et personnes en formation de management

OBJECTIFS

-Avoir du leadership/ être un leader
-Développer l'image de soi, en avoir une bonne maîtrise : image de moi, image projetée, image renvoyée par les autres…
-Affirmer son propre style de leader.

CONTENUS

Les savoirs faire, les savoir être d'un leader efficace
-Les différents modèles de manager
-Construire une vision claire des objectifs à atteindre pour l'équipe et développer sa capacité à les communiquer
-Développer sa capacité de synthèse pour la traduire dans une vision nette et communicable
-Développer sa capacité à vérifier la portée de son message en direction de ses collaborateurs
Atelier "les débatteurs"
Une expérience en groupe pour expérimenter les ingrédients du pouvoir de conviction et son impact.
Favoriser les échanges de bonnes pratiques :
-Optimiser l'esprit d'équipe et créer un climat de coopération dans l'équipe
-Outils d'analyse de la pratique pour comprendre les ingrédients de sa réussite, développer la conscience de sa compétence et être capable de la transmettre à ses collaborateurs
-Repérer les différents profils de collaborateur et mieux comprendre leurs critères et leurs valeurs pour trouver les leviers de la réussite de chacun et les motiver.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes
Durée
Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum
Tarifs
-En inter-entreprises : par personne 640€ HT soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE HANDICAP »

Apprendre à manager une équipe accueillant des personnes en situation de handicap

PUBLIC

Dirigeants, managers et personnes en formation de management

OBJECTIFS

-Améliorer la prise en compte du handicap dans le cadre professionnel
-Se positionner professionnellement face à une personne en situation de handicap
-Trouver la bonne distance relationnelle
-Améliorer l'intégration des salariés en situation de handicap au sein d'une équipe de travail.

CONTENUS

Qu'est-ce que le handicap ?

-Origine du mot
-Evolution de la définition
-Que représente-t-il pour chacun ?

Handicap réel et handicap perçu

-Faire face au handicap : perception et émotions
-Le 1er contact (Que dire ? Que faire ? Comment se positionner avec justesse ?)
-Trouver la bonne distance en tant que manager : en évitant les jeux relationnels, le triangle de Karpmann, les positions de vie
-Poser avec clarté la place de la personne handicapée vis-à-vis des autres collaborateurs
-Savoir passer le relais sur certaines situations : faire appel aux personnes compétentes.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« OPEN SPACE »

• Apprendre à mieux travailler en open space

• Apprendre à mieux manager en open space

PUBLIC

Managers, personnel travaillant en open space

OBJECTIFS

Apprendre à mieux travailler en open space :

-Savoir tenir le stress à distance
-Identifier et éviter les jeux relationnels

Apprendre à mieux manager en open space :

-Savoir clarifier les interrelations
-Découvrir des notions clefs pour viser l'efficacité en openspace

CONTENUS

Développer d'avantage son efficience et son efficacité pour réduire le niveau de stress de tous

-Repérage de l'impact de son message pour passer de l'implicite à l'explicite, la recherche des points d'appui pour être efficace
-Découverte du langage du corps et rôle de la communication verbale et non-verbale lors des interrelations
-Gagner du temps pour réaliser ses taches grâce à la méthode Eisenhower : (efficience, efficacité, énergie)
-Connaître les lois qui régissent le temps, apprendre à en tenir compte et renforcer son efficacité.

Mieux décoder le message de son interlocuteur pour gagner en pertinence et donc en adaptabilité

-Découvrir les styles sociaux pour mieux repérer les motivations de ses interlocuteurs
-Reconnaître les différents styles de communication et les différents profils
(Portes d'entrée : Pensée, Sentiment, Comportement)

Dominer les situations difficiles en appliquant des méthodes de résolution

-Apprendre à identifier dans toute situation-problème : l'objet, le type et les enjeux de la difficulté,
-Se doter des outils nécessaires pour passer de "Je veux avoir raison à …comment faire pour se mettre d'accord ?''.
-Repérer les stratégies défensives de son interlocuteur, apprendre les stratégies de désamorçage et d'affrontement et appliquer une démarche de résolution.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 1 jour soit 7heures de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises : par personne 320€ HT, soit 384€ TTC
-En intra-entreprise : 1 800€ HT, soit 2160€ TTC
-Particulier : 200€ HT, soit 240€ TTC

Retour à la liste

« ENTRETIEN ANNUEL D'EVALUATION»

Apprendre à évaluer le collaborateur en utilisant l'entretien annuel comme outil de progrès

OBJECTIFS

-Inscrire dans la culture commune de l'entreprise, l'état d'esprit nécessaire à un entretien d'évaluation constructif.
-Permettre d'élaborer des documents / supports spécifiques fidèles à « l'état d'eprit » et propres aux secteurs concernés.
-Définir les compétences attendues :
à la préparation des entretiens
à la conduite proprement dite.

CONTENUS

Un diaporama pour partager « l'état d'esprit »
-S'accorder sur la définition de « l'acte d'évaluer »
-Connaître les règles nécessaires pour conduire un entretien de manière structurée et organisée.
Se pencher sur les qualités de la relation en face à face
-Les comportements facilitant la relation
-Les différents types de questions
-Les différents types d'interlocuteurs
-Les recadrages

Dégager la méthode permettant le suivi des axes de progrès mis en évidence

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes
Durée
Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs
-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320 € TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT»
Apprendre à faire face au changement en développant de nouveaux apprentissages pertinents et efficaces

OBJECTIFS

-Renforcer l'esprit d'équipe afin de préserver l'implication des collaborateurs en période de turbulence
-Développer son assertivité pour échapper aux jeux relationnels
-Acquérir des outils afin de tendre vers une posture de « manager-médiateur »
et de rendre les collaborateurs acteurs face au changement pour mobiliser leurs créativités et leurs ressources

CONTENUS

-Les mécanismes de défense face à l'inconnu
-L'intelligence émotionnelle
-Les outils de typologie pour mieux cerner les collaborateurs et donc communiquer avec plus d'efficacité
-Les jeux relationnels à éviter
-Le livre de bord de la bonne conduite du changement pour tendre vers le « manager-médiateur »

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises

Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 2 journées soit 14h de formation

Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« CONSTRUCTION DE PROJET »

Apprendre à mener un projet pour développer son efficacité

OBJECTIFS

-Apprendre à se fixer des objectifs clairs et précis
-Développer sa capacité à recueillir, organiser, synthétiser, administrer et diffuser les informations pertinentes pour être performant.e dans la gestion d'un projet.
-Être capable de communiquer dans sa pratique professionnelle avec plus d'assertivité
-Apprendre à identifier un problème relationnel et appliquer le bon outil pour le résoudre
-Apprendre à identifier les formes de communication stérile (moralisatrice, jugement, comparaison, rejet de la responsabilité, exigences perfectionnistes) et mettre en place la manière de communiquer qui confronte sans faire perdre de vue l'objectif opérationnel

CONTENUS

Les savoirs faire, les savoir être pour mener un projet
-Développer l'écoute active
-Acquérir quelques outils d'observation de la communication non verbale pour développer une communication plus pertinente
-Découvrir des outils de questionnement efficaces pour passer de l'implicite à l'explicite
-Repérer les critères essentiels des motivations de son interlocuteur
-Différencier un fait d'une opinion
-Apprendre à recadrer avec élégance : recadrage de sens, de contexte

Atelier "serious game l'Apprenticien® "
Découvrir de manière efficace et ludique ses propres stratégies de réussite dans la conduite d'un projet.
(cf annexe sur le jeu)

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée
Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs
-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« AMELIORER SA COMMUNICATION »

Apprendre à développer la qualité de sa communication pour gagner en clarté et en efficacité

OBJECTIFS

-Etre capable de prendre à son compte le discours de sa structure pour être cohérent dans son engagement vis-à-vis de son équipe.
-Apprendre à se centrer sur " les faits significatifs "pour tenir l'émotion à distance.
-Garantir l'engagement de son équipe grâce à la cohérence de son message : adéquation discours/actions.

CONTENUS

Passer de l'implicite à l'explicite

-Les filtres de la communication
-Le langage verbal et non verbal
-Différencier un fait d'une opinion

Créer une dynamique d'équipe positive pour améliorer la communication et partager les bonnes pratiques

-Apprendre à fixer des objectifs clairs et précis
-Développer sa capacité à recueillir, organiser, synthétiser, administrer et diffuser les informations pertinentes
-Apprendre à identifier un problème de communication et appliquer le bon outil pour le résoudre

Identifier ses points forts et ses freins en tant que communicant

-Développer une écoute active en apprenant à manier l'intensité, les silences, les débits…
-Repérer les critères essentiels des motivations de son interlocuteur et être capable de s'y adapter.
-Apprendre à faire la différence entre être efficient et être efficace
-Savoir dire et bien dire en trouvant les mots justes pour des échanges constructifs et satisfaisants pour tous.

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 1 jour soit 7 heures de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises: par personne 320€ HT, soit 384€ TTC
-En intra-entreprise : 1 800€ HT, soit 2160€ TTC
-Particulier : 200€, soit 240€ TTC

Retour à la liste

« CONFIANCE EN SOI ET ASSERTIVITE »
Apprendre à développer son assurance personnelle et à s'exprimer avec autorité et justesse

Pour développer la confiance en soi, il est important d'avoir une représentation d'une image positive de soi. Celle-ci va permettre en comparant sa posture présente à celle souhaitée demain, de définir les axes de progrès et à travers cela, le projet à mettre en œuvre pour y parvenir.

OBJECTIFS

-S'affirmer avec assertivité
-Gérer les critiques
-Créer un climat de confiance en ayant une bonne représentation de ses croyances

CONTENUS

Atelier "confiance et image de soi"
-La computation d'Index, outil de PNL
-Le tableau des émotions
-Jeux de rôles : et débriefing sur un entretien (délégation, entretien annuel d'évaluation, recadrage…)

Atelier "photolangage"
Choisir des images pour se rapprocher de l'image de soi souhaitée et mesurer le décalage éventuel entre ce que je souhaite et ce que j'affiche.

Atelier "serious game l'Apprenticien®"
Chaque stagiaire définit un projet personnel lui permettant de développer la confiance en lui/elle dans le cadre de sa fonction (cf annexe sur le jeu)

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises

Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée

Parcours de 2 journées soit 14h de formation

Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs
-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC
-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC
-Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« SAVOIR REBONDIR : LA CLE DE LA REUSSITE DANS UN CONTEXTE DE CRISE »

Apprendre à faire face, à adapter son management et à piloter son entreprise efficacement

PUBLIC

-Les personnes en charge de manager des équipes
-Les dirigeants afin de créer un pilotage de leur entreprise motivant et efficace

OBJECTIFS

-Développer son leadership, outil majeur de pilotage des équipes aujourd'hui pour fédérer, motiver et sécuriser
-Mobiliser les équipes en rassemblant les informations émanant de leurs nouveaux apprentissages acquis pendant une crise et, ainsi, rendre chacun, acteur et personne ressource dans l'entreprise
-Repérer les différents modes relationnels afin de s'adapter au mieux à ses collaborateurs en évitant les réactions inappropriées
-S'organiser de la manière la plus efficace possible afin de pouvoir progresser en acquérant de nouveaux outils concernant :
• Bien gérer le temps afin de repérer les besoins des personnes autour de soi et, ainsi, tenir le stress à distance
• Repérer les émotions et réactions qui polluent la vie de l'entreprise afin de s'adapter au plus vite
• Développer les compétences de ses collaborateurs face aux nouveaux apprentissages obligatoires aujourd'hui

CONTENUS

- La perception et la sensorialité : outil de base dans l'information et l'interrelation
- Les stratégies défensives face à l'inquiétude face au changement
- Le monde émotionnel, booster ou frein
- Les jeux relationnels à éviter
- Le management / le leadership
- Les relations gagnants-gagnants
- Le rapport à une autorité juste et sécurisante
- Les différentes typologies de collaborateur et de client et leurs exigences

MODALITES

Groupe de 9 stagiaires maximum

En présentiel : 7 heures de formation

En distanciel : formation de groupe en visioconférence de 3 heures par groupe (2 sessions de 1,5 heure, l'une en début de formation et l'autre à la fin)

Des apports de notions et d'outils sous forme de présentation magistrale interactive avec les apprenants : apports théoriques, travail en sous groupe, réponses aux questions, diaporama et outils transmis par mail

Formation individuelle de 45 minutes :
permettre à chacun de repérer son axe de progrès et les apprentissages à mettre en œuvre et accompagner la réactivité de l'entreprise lors de cette reprise

Transmission de recommandations aux dirigeants

Tarifs intra-entreprise : 1800 euros HT, soit 2160 € TTC

Tarif inter-entreprises : par personne 320 € HT, soit 384 € TTC

Particulier : 200€ HT, soit 240€ TTC

Retour à la liste

« LE ROLE DE L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE DANS L'ACCOMPAGNEMENT »

Apprendre à percevoir, comprendre, utiliser et gérer ses émotions et celles de l'Autre

PUBLIC

Action de formation auprès de managers

OBJECTIFS

- Découvrir l'intelligence émotionnelle dans l'interrelation
- Connaître et utiliser les techniques de gestion des émotions
- Apprendre à clarifier les transactions en utilisant la bienveillance afin de rendre la communication fluide et efficace
- Découvrir les éléments fondamentaux de la communication interpersonnelle

CONTENUS

- Découvrir l'évolution de la prise en compte et les principaux modèles des émotions
- Acquérir des protocoles simples et efficaces pour mieux gérer ses émotions et celles de l'autre
- Faire face à la résistance de l'autre en tenant à distance les émotions parasites
- Le rôle de la sensorialité dans la perception de l'environnement
- Le monde des représentations
- Distinguer les informations objectives et subjectives dans un entretien professionnel.

MODALITES

Durée 7 heures de formation

Groupe : entre 6 et 8 personnes

Tarif inter-entreprises : par personne 320€ HT, soit 384€ TTC

Tarif intra-entreprise: 1800€ HT, soit 2160€ TTC

Particulier : 200€ HT, soit 240€ TTC

Retour à la liste

« LA DELEGATION EFFICACE : CLE DE LA MOTIVATION »

Apprendre la clé du management et du leadership

PUBLIC

Managers ou personnes en formation de management

METHODE :

- Questionnaire de départ
- Mise en œuvre de la technique spécifique NOC du « premier entretien » pour cibler l'apprentissage manquant
- Déroulement de la formation en 4 séquences de 3 heures chacune
- Questionnaire de fin de formation

OBJECTIFS

- Apprendre à développer sa capacité à percevoir les signaux propres aux interrelations pour mieux décoder les enjeux relationnels liés à un poste hiérarchique
- Garder sa juste place lors des transactions
- Apprendre à déléguer en vérifiant bien l'opérationnalité de son message ainsi que la mise en œuvre du suivi de l'action à mener
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs

CONTENUS

- Repérage de l'impact de son message pour passer de l'implicite à l'explicite, recherche des points d'appui pour se faire entendre et comprendre
- Repérage des freins à l'acquisition de compétences nouvelles des collaborateurs et leur dépassement (rôle des émotions, poids des croyances et outils d'analyse des besoins pour réussir à progresser)
- Pratiquer le recadrage constructif de manière naturelle et spontanée
- Savoir exprimer un désaccord sans provoquer d'attitude défensive
- Tenir compte des délais en anticipant suffisamment la charge de travail et le niveau de compétence de chacun

MODALITES

Stage inter-entreprises ou intra-entreprises
Nombre de stagiaires maximum : 12 personnes

Durée :

Parcours de 2 journées soit 14h de formation
Les sessions de formation peuvent être fractionnées et réparties sur 2 mois maximum

Tarifs

-En inter-entreprises : par personne 640€ HT, soit 768€ TTC

-En intra-entreprise : 3 600€ HT, soit 4320€ TTC

Pour un groupe de 12 personnes maximum

Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« MANAGER EN TELETRAVAIL »
Apprendre à manager à distance

PUBLIC

Le cycle vise à former toute personne en charge d'accompagnement (manager, expert, formateur, RH, tuteur en entreprise, animateur…) afin de la doter de méthodes et d'outils pertinents pour faire face au travail à distance devenu une nécessité pour beaucoup d'entreprises.

La mise en œuvre d'un management qui s'éloigne de « Consigne + Contrôle » pour passer à une délégation distanciée oblige le manager à apprendre à faire confiance et à responsabiliser son collaborateur.

Donc il ne s'agit pas seulement de réformer son mode de management mais aussi les mentalités liées à la représentation d'un monde du travail traditionnel.

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, l'apprenant.e sera capable de varier son mode de management suivant la situation de ses collaborateurs.

Il/elle sera capable de :

- Maîtriser les spécificités du management de collaborateurs en télétravail
- Prendre conscience des bénéfices et des risques inhérents à la mise en œuvre du télétravail dans son équipe
- Clarifier les interrelations présentant des enjeux relationnels (lien hiérarchique, jeux relationnels, mise en place de contrats, …)
- Savoir animer une équipe, à distance, en mode projet
- Définir les missions de ses collaborateurs (responsabilité, autonomie, initiative)
- Etablir des règles claires et communes qui fixent les limites, marges de manœuvre et responsabilités du salarié, signes d'une délégation efficiente.

CONTENUS

- Clarifier la transaction qui accompagne le parcours avec le/la salarié.e en télétravail
- Elargir sa manière de déléguer afin de se rendre plus adaptable
- S'adapter à son interlocuteur pour le guider efficacement dans l'apprentissage de ce nouveau mode de travail (questionnement pertinent, mise en évidence des besoins et des critères de motivation).

- Tenir compte de la place des émotions et des croyances dans cette nouvelle manière de travailler
- Conduire et accompagner la situation d'apprentissage du collaborateur en s'appuyant sur les ressorts de la pédagogie du projet
- Préserver l'esprit d'équipe et le travail collectif en gérant tous les modes de travail afin de préserver la fluidité de la communication et la motivation : présentiel ou télétravail.

MODALITES

- En présentiel

2 jours de formation soit 14 heures (9 personnes maximum)

L'ensemble du cycle est animé par deux formatrices spécialistes de « Apprendre à apprendre ».

- En distanciel

Formation de groupe en visioconférence de 6 heures (4 sessions de 1,5h)

Des apports de notions et d'outils sous forme de présentation magistrale interactive avec les apprenants : apports théoriques, travail en sous-groupe, réponses aux questions, diaporama et outils transmis par mail.

Formation individuelle de 45 minutes permettant à chacun de repérer son axe de progrès et les apprentissages à mettre en œuvre. L'objectif est d'accompagner la réactivité de l'entreprise.

Groupe : Entre 6 et 9 personnes
Tarif inter-entreprises : par personne 640 HT, soit 768€ TTC
Tarif intra entreprise : 3600 € HT, soit 4320 € TTC
Particulier : 400€ HT, soit 480€ TTC

Retour à la liste

« FORMATION DE L'APPRENTICIEN® »

Apprendre à progresser vers sa juste place, à passer du projet à l'action, à exprimer son identité profonde pour prendre sa place d'Autorité

Niveau 1 - Progresser vers sa juste place

PUBLIC

Particulier et manager

OBJECTIFS

-Progresser vers la réalisation de soi
-Asseoir, avec justesse et efficacité, sa posture de manager
-Acquérir des outils pour développer des relations riches et stimulantes
-Avoir envie d'apprendre des autres et aux autres.

CONTENUS

-A la découverte de mes espaces
-A la découverte de mes limites
-A la découverte de mes émotions (2 sessions)
-A la découverte de mes croyances
-A la découverte de mes ressources

MODALITES

Stage inter-entreprises et particuliers
Nombre de stagiaires maximum : 10 personnes
Pas d'engagement obligatoire sur les 2ème et 3ème niveaux
Durée : 72 heures réparties en 6 sessions de 12 h chacune
Tarif entreprise : par personne, 2750€ HT, soit 3300€ TTC
Tarif particulier : par personne, 1920€ HT, soit 2304€ TTC

Niveau 2 - Du projet à l'action

PUBLIC

Particulier et manager

OBJECTIFS

-Développer ses potentiels d'anticipation, d'action et de réalisation pour mener à bien ses projets

-Savoir déterminer, accompagner et conduire des collaborateurs en mode projet

-Avoir conscience de ses limites pour apprendre à les dépasser et confirmer sa capacité à développer ses aptitudes relationnelles professionnelles

CONTENUS

-La notion de projet

-La notion de « transition »

-Les notions de mouvement et de forme (2 sessions)

-La notion de créativité

-La notion d'autorité

MODALITES

Stage inter-entreprises et particuliers

Nombre de stagiaires maximum : 10 personnes

Prérequis : avoir effectué le 1er niveau

Pas d'engagement obligatoire sur le 3ème niveau

Durée : 72 heures réparties en 6 sessions de 12h chacune

Tarif entreprise : par personne, 2750€ HT, soit 3300€ TTC

Tarif particulier : par personne, 1920€ HT, soit 2304€ TTC

Niveau 3 - Exprimer son identité profonde pour prendre sa place d'Autorité

PUBLIC

Particulier et manager

OBJECTIFS

-Utiliser dans nos interrelations les moyens les plus adaptés pour rester fidèle à soi-même tout en respectant l'univers de l'autre

-Apprendre à utiliser au quotidien les bons outils pour échapper à nos propres programmes

-Savoir repérer chez les collaborateurs les programmes qui le limitent

-Mieux piloter nos projets afin de servir nos choix de vie

CONTENUS

-Autorité et prise de décision

-Sous-modalités et analyse du non-verbal

-Engagement vis-a-vis de soi, des autres et de la vie (2 sessions)

-Archétypes et modélisation

-Déterminisme et champ des possibles

Travail de groupe, mise en situation et appropriation des outils de l'ensemble de la formation d'Apprenticien®.

MODALITES

Stage inter-entreprises et particuliers

Nombre de stagiaires maximum : 10 personnes

Prérequis : avoir effectué les 1er et 2ème niveaux

Durée : 72 heures réparties en 6 sessions de 12h chacune

Tarif entreprise : par personne, 2750€ HT, soit 3300€ TTC

Tarif particulier : par personne, 1920€ HT, soit 2304€ TTC

Nos lieux de formations

Nous assurons nos prestations, selon la demande, dans :

- l'entreprise commanditaire,
- Notre espace de formation (jauge de 12 personnes) équipé de vidéoprojecteur, paperboard et connexion wifi,
- Nos 3 bureaux pour les parcours individuels (en présentiel ou à distance),
- Les salles répondant aux critères d'accueil des personnes en situation de handicap, d'un grand nombre de stagiaires et du contexte sanitaire

  - Le Neuf Bis 9 bis Boulevard Voltaire 21000 Dijon (03 80 63 14 63)
  - Hôtel Mercure Dijon Centre Clémenceau 22 Boulevard de la Marne 21000 Dijon (03 80 72 31 13).

Retour Sommaire

Nos références et nos résultats

Entreprises :

MACIF – Cartier - Caisse d'Epargne – Elabor - Mulot et Petitjean Festins de Bourgogne – MDSA – Nespresso – Synergence – Deloitte – Proteor - Ets Virly – IFG – Hitachi – ANPE – Ford – France TÉLÉCOM - Entreprise Dijonnaise - AGF Guadeloupe – URGO - Giepac Bourgogne - Tangara - Ascenseur Service – CCI – APM - SCIC Habitat – CILCO – Vedrenne - Lyonnaise des Eaux – BFC Tourisme – F2P Conseils et expertises – Baltard Investissement - SAS ROZOY – Sodiver – CCCroissance - Sobem Scame – Domaine Thevenot Lebrun – KeepCool - Adstrat - Academie Bayard – MGEN – ADMR –ADEE—CREATIV …

Les institutions publiques :

DRAC – Sénat – INRA – IRFA - DIU Pédagogie Médicale – Pôle Emploi

Les organismes professionnels :

APH21 - APM – MEDEF - CCI - CGPME - Jeune Chambre Economique

Hôtellerie :

Pierre & Vacances Martinique - Château Golf de Belesbat - Hôtel Karibéa Guadeloupe - groupe hostellerie Jacquier (Ibis, la Cloche, Mercure…)

Médical :

D.inter-universitaire médical - Dijon Radiologie des Halles - Ordre des Médecins – Kinésithérapeutes

Sport :

-Golf professionnel: Préparation mentale de Patricia Meunier-Lebouc pendant 13 ans de ses premières succès jusqu'à sa grande victoire au Kraft Nabisco Championship (USA)

-Team de golfeurs professionnels : Bleu Blanc Golf, White Ball Corp, AGF…

-Club de Football : DFCO DIJON

-Club de Rugby : Stade Dijonnais

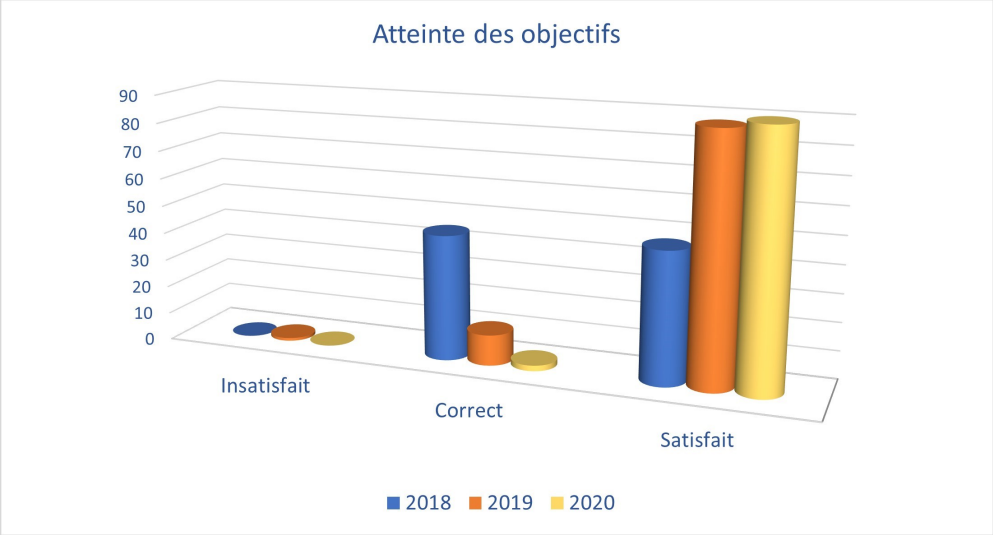
Conférences :

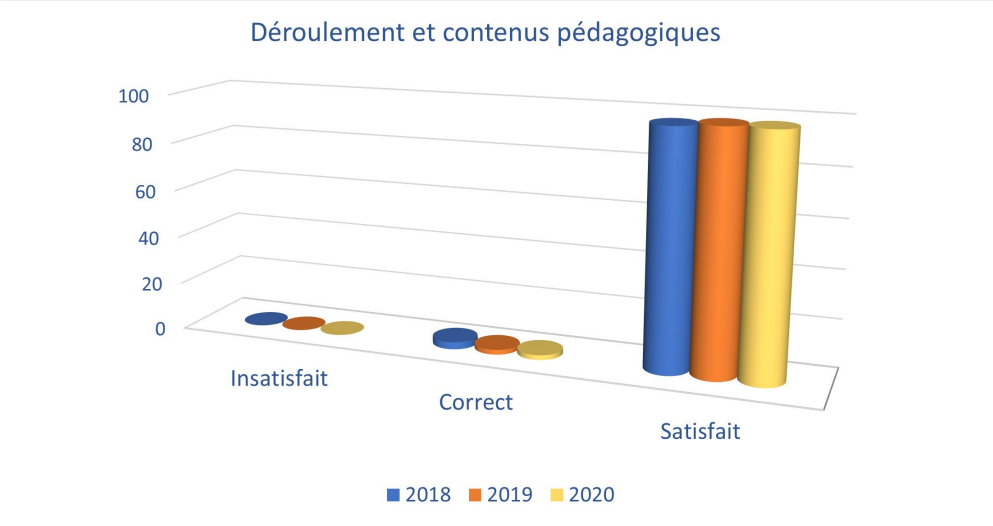
Organismes professionnels : APH21, IFG, CCI Dijon, CGPME, Jeune Chambre Economique, MEDEF, Banque-Populaire, Abreuvoir à Salives…

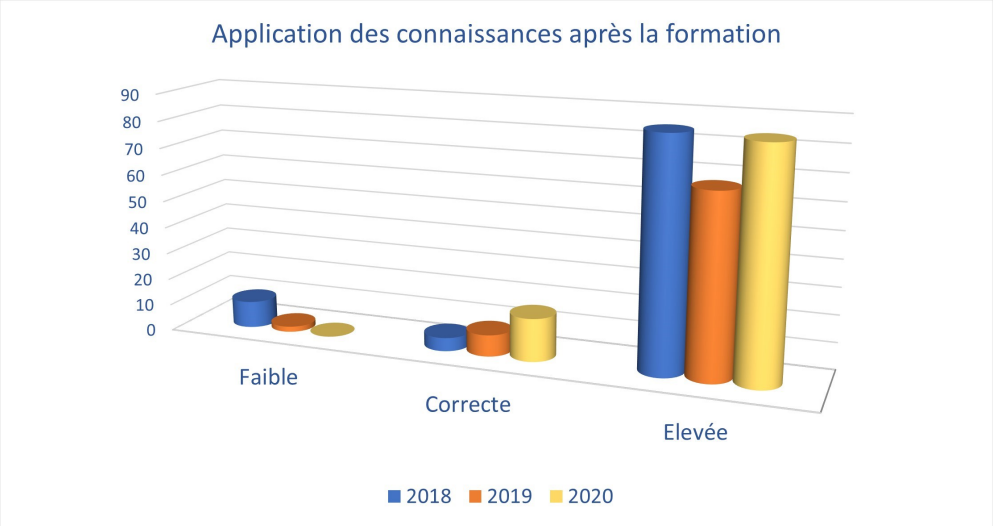
Retour à la liste

Nos résultats

EVALUATIONS DE NOS FORMATIONS PAR LES APPRENANTS SUR 2018, 2019, 2020







Retour à la liste