

# FORMATIONS



2015

## **Valorisons le capital humain**

---

La formation grandit l'homme.  
Elle est source de croissance  
et valorise la RESSOURCE HUMAINE des entreprises.

---



Bienvenue !

Vous trouverez dans ce catalogue de la formation en groupe (inter et intra) ou formation individuelle :

- Sur site ou à distance
- Sous forme d'atelier interactif et appliqué.

**Nos modules s'adaptent à vos besoins concrets.  
Et parce que chaque entreprise est différente, nous vous invitons à nous contacter pour toute personnalisation de programme.**

Les apports théoriques sont tous illustrés et sont complétés par des exercices pratiques qui favorisent l'expérimentation.

Chaque formation fait l'objet d'une évaluation- qualité.

Les contenus sont améliorés de façon continue.

### **EN PLUS**

**Vous bénéficiez de notre savoir-faire et notre savoir-être de coach pour un accompagnement optimum et une véritable bienveillance.**

**Nous vous souhaitons de fabuleuses formations !**

**POUR PLUS D'INFORMATIONS**

**Marie-Pierre ROTTENFUS**

**06.20.44.71.67**

**[contact@moncoachamoi.net](mailto:contact@moncoachamoi.net)**



## **EFFICACITE PROFESSIONNELLE**

Réussir dans sa prise de fonctions	Page 4
Organisation du temps et gestion des priorités	Page 5
Evolution professionnelle gestion de carrière et d'après-carrière	Page 6

## **DEVELOPPEMENT PERSONNEL**

Développer la confiance en soi	Page 7
L'auto-coaching au quotidien	Page 8
S'épanouir dans ses relations	Page 9

## **PACK REUSSITE SCOLAIRE**

Améliorer sa concentration et ses résultats	Page 10
Réussir un examen oral ou écrit	Page 11

## **COMMUNICATION EFFICACE**

Prise de parole en public et en réunion	Page 12
Réussir un entretien d'embauche	Page 13

## **PARCOURS MANAGER**

Réussir sa prise de fonction managériale	Page 14
Motiver son équipe	Page 15
Parcours manager certifié (sur 3 ans)	Page 16
Phase 1 – Manager Junior	Page 17
Phase 2 – Manager Senior	Page 18
Phase 3 – Manager expert	Page 19

## **RELATION CLIENTS**

Améliorer les techniques de vente	Page 20
Elever la qualité de service	Page 21
Gérer des clients difficiles	Page 22

## **DEVENIR COACH**

Page 23
---------



## REUSSIR DANS SA PRISE DE FONCTIONS

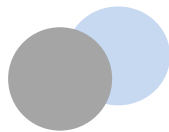
Ref. EP001

4

Prendre ses nouvelles fonctions avec confiance et assurance. Intégrer sa mission en toute sérénité. Etre en adéquation avec le poste visé et se poser les bonnes questions sont souvent gage d'une intégration réussie. **Cette formation, c'est de l'énergie positive et de l'autonomie pour bien démarrer !**

- Public :** Formation individuelle. Aucun prérequis.
- Durée :** 2 à 4 jours.
- Contenu :** De la théorie à la pratique, corrélation entre les attentes du poste et les savoir-faire. Analyse de situation et projections. Emergence des talents pour gagner en dimension. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session pour lui permettre de décliner les bénéfices de la formation sur le long terme.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module de base avant la prise de fonctions 2 jours**

**Module de base + 2 journées après la prise de fonctions 4 jours**

**Tarifs : Individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

## DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1 Module 2 Module 3 Module 4	La fiche de poste et l'environnement d'entreprise Les attentes liées au poste et celles de la hiérarchie Compétences et savoir-faire Gérer ses appréhensions et lever ses croyances
<b>JOUR 2</b>	Module 5 Module 6 Module 7	S'appuyer sur ses talents pour monter en puissance Etre autonome et définir ses propres objectifs Organiser son temps et planifier son organisation personnelle
<b>JOUR 3</b>	Module 8 Module 9 Module 10	S'auto-évaluer. Pourquoi, comment ? Identifier les principaux obstacles à la réussite S'affirmer et se motiver
<b>JOUR 4</b>	Module 11	Pratiquer l'amélioration continue et faire évoluer son poste

### ATTESTATION DE FORMATION



## ORGANISATION DU TEMPS ET GESTION DES PRIORITES

Ref. EP002

5

Cessez d'être dépassé par les événements. Révisez votre rapport au temps et gagnez en maîtrise ! Planifiez vos actions et obtenez des résultats concrets et satisfaisants. **Une formation indispensable pour gagner en efficacité !**

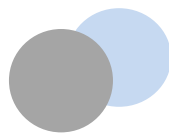
**Public :** 1 à 6 participant(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.

**Déroulé :** Analyse de situation. Diagnostic à l'arrivée pour repérer les pièges qui sont responsables de l'inefficacité. Apprentissage d'outils efficaces et appliqués au métier de chaque participant. Diagnostic en fin de sessions pour estimer la progression parcourue. **Coaching personnalisé pour lever les freins à la mise en œuvre des actions** et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session qu'il exploitera dans le cadre de ses fonctions.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module de base** 2 jours

**Module de base + perfectionnement** 4 jours

**Tarifs : Individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1 Module 2 Module 3	Les difficultés pour gérer son temps Pourquoi gérer son temps Les différents types de tâches
<b>JOUR 2</b>	Module 4 Module 5 Module 6	Les tâches urgentes et les tâches importantes Les voleurs de temps Le stress, la peur et leurs remèdes
<b>JOUR 3</b>	Module 7 Module 8 Module 9	Identifier nos principaux obstacles Re-prendre le contrôle et gérer son temps La gestion de la temporisation
<b>JOUR 4</b>	Module 10 Module 11	Identifier ses priorités La délégation ou l'organisation personnelle Préparation de l'avenir avec un plan d'actions

#### ATTESTATION DE FORMATION



## EVOLUTION PROFESSIONNELLE ET GESTION DE CARRIERE

Ref. EP003

6

Faire son bilan professionnel, envisager des évolutions possibles, décider de changer. **Des clés indispensables pour évoluer sereinement ou emprunter les virages de la vie sans dérapage.**

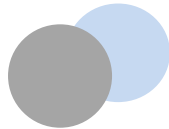
**Public :** 1 à 4 participant(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 4 journées.

**Déroulé :** Analyse de situation personnelle avec la ligne du temps. Bilan de carrière professionnelle. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



Evolution professionnelle et gestion de carrière

4 jours

Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1	Qui suis-je professionnellement ?
	Module 2	Faire la Mind Map de mes compétences
	Module 3	Mes savoir-faire ? Qu'en faire ?
<b>JOUR 2</b>	Module 4	Mon savoir-être et mes valeurs
	Module 5	Mes projets sont-ils <i>vraiment</i> viables ?
	Module 6	Quels sont mes facteurs de motivation
<b>JOUR 3</b>	Module 7	Les principaux obstacles à ma réussite
	Module 8	Avancer, oui mais à quel rythme ?
	Module 9	Choisir ma (juste) place
<b>JOUR 4</b>	Module 10	Identifier mes axes d'amélioration continue
	Module 11	Planifier mes échéances
		Préparation de l'avenir avec un plan d'actions

### ATTESTATION DE FORMATION



## DEVELOPPER LA CONFIANCE EN SOI

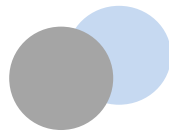
Ref. DP001

7

Vous manquez d'assurance ? Découvrez comment naît et grandit la confiance en soi. Identifiez et dépassez les peurs et les croyances qui vous empêchent d'avancer. **Une formation pour tous ceux qui veulent sortir de l'immobilisme et passer à l'action !**

- Public :** 1 à 8 participant(s) maximum. Aucun prérequis.
- Durée :** 2 jours à raison d'une journée par mois ou sur 2 jours consécutifs.
- Déroulé :** Analyse de situation. Diagnostics en début et fin de journée. Découverte et application d'outils simples et efficaces que vous pourrez décliner dans tous vos domaines de vie. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module avec attestation de formation 2 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

## DEROULE DE LA FORMATION

- JOUR 1**
- Module 1**  
Le terrain de l'estime de soi et de la confiance en soi  
Les 9 clés de l'estime de soi  
Auto-diagnostic : Ou se situent mes déclencheurs d'action ?
- Module 2**  
Les obstacles à la confiance en soi (1<sup>ère</sup> partie)  
Identifier les différentes peurs et les décrypter  
Exercices : nos peurs ou celles des autres, comment les contourner ?
- JOUR 2**
- Module 3**  
Les obstacles à la confiance en soi (2<sup>ème</sup> partie)  
Les croyances  
Modifier les croyances limitantes  
Exercice : Activateur VS désamorceur
- Module 4**  
Passer à l'action pour se renforcer  
Connaître ses besoins pour accroître sa confiance en soi  
Technique de préparation mentale pour faire face aux situations difficiles  
Se mettre en énergie : les 6 pôles et les 5 piliers  
Préparation de l'avenir avec un plan d'actions personnel.

### **ATTESTATION DE FORMATION**



## L'AUTO-COACHING AU QUOTIDIEN

Ref. DP002

8

Savoir formuler un objectif SMART. Acquérir une méthode pour définir ses pistes de progression. Identifier ses forces et ses freins.  
**Une formation pour ceux qui cherchent des solutions et souhaitent se mettent en action grâce aux techniques de coaching.**

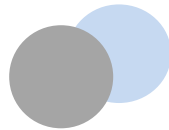
**Public :** 1 à 8 participant(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 4 demi-journées réparties sur 2 mois.

**Déroulé :** Analyse de situation. Diagnostics en début et fin de ½ journée. Coaching personnalisé pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation. Déclinaison d'outils efficaces qui permettent le changement.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long du parcours.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module avec attestation de formation 4 demi-journées**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

## DEROULE DE LA FORMATION

### Module 1 - Faire le plein d'énergie

Exercices de cohérence cardiaque, de respiration et préparation mentale  
12 clés pour stimuler votre motivation.

### Module 2 - Savoir où aller

Le cadre de référence  
Exercice : Les questions de valeurs personnelles  
Identifier ses forces et faiblesses avec une technique de résolution de problèmes  
Prendre les bonnes décisions

### Module 3 - Élaborer et valider son itinéraire

Exercice : formuler un objectif clair  
Critères d'un objectif viable

### Module 4 - Progresser pour atteindre sa destination

Piloter sa vie professionnelle ou privée avec l'outil d'auto-coaching  
Exercices pratiques  
Préparation de l'avenir avec un plan d'actions personnel

### ATTESTATION DE FORMATION





## S'EPANOUIR DANS SES RELATIONS

Ref. DP003

9

Vous vivez des relations difficiles ou celles-ci ne vous conviennent pas ? Vous souhaitez des échanges plus fluides et plus constructifs ? Vous souhaitez apprendre à développer plus de positif et de plaisir ? **Voici toutes les clés pour un relationnel confortable, respectueux et même ressourçant.**

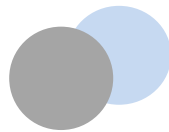
**Public :** 1 à 8 participant(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 2 jours à raison d'une journée par mois ou sur 2 jours consécutifs.

**Déroulé :** Analyse des situations relationnelles et des insatisfactions. Diagnostics en début et fin de journée. Découverte et application d'outils simples et efficaces inspirés de la psychologie positive que vous pourrez décliner dans tous vos domaines de vie. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module avec attestation de formation 2 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

## DEROULE DE LA FORMATION

### JOUR 1

#### Module 1

Se découvrir sous l'angle nouveau de l'ennéagramme

Auto-test : Quel est mon pilote automatique ?

Quels sont mes moteurs et mes freins ?

Les autres, comment fonctionnent-ils ? Qu'est-ce qui les anime ?

#### Module 2

Créer le lien relationnel, pour quoi ? Comment nous aide la PNL ?

Exercices : Les écharpes relationnelles et les nœuds

Les attentes réciproques et les contrats (dans l'Analyse Transactionnelle)

### JOUR 2

#### Module 3

Les obstacles aux relations saines : croyances, transferts et autres tromperies

Modifier les croyances limitantes et gérer les conflits

Exercice : Activateur VS désamorceur

#### Module 4

Les vertus de la psychologie positive

Exercices : appliquer les techniques simples de cette science au quotidien

Préparation de l'avenir avec un plan d'actions personnel.

### ATTESTATION DE FORMATION



## AMELIORER SA CONCENTRATION ET SES RESULTATS

Ref. PRS001

10

L'école est exigeante et il n'est pas aisé pour tous de s'y sentir bien à 100%. Certaines matières demandent un effort plus grand, les enseignants ont des attentes parfois fortes et l'environnement peut aussi s'avérer inamical ou perturbant.

Quelques soient les difficultés rencontrées, il existe des techniques qui augmentent la confiance, le bien-être et la capacité à travailler. **Dans une ambiance bienveillante et adaptée à chaque tranche d'âge, cette formation permettra à tous les élèves de trouver des solutions qui pourront contribuer à leur réussite !**

**Public :** 1 à 2 participant(s).

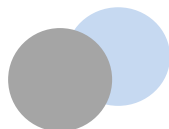
**Prérequis :** Etre scolarisé, étudiant ou en formation. Etre en pleine santé.

**Durée :** 4 x 2 heures, à raison d'1 ou 2 séance(s) par semaine ou quinzaine.

**Déroulé :** Analyse de la situation actuelle. Identification des difficultés, freins et des potentialités. Nombreux exercices permettant de capter le regard, l'attention, développer l'esprit de synthèse, la prise de notes, la prise de parole, la confiance dans l'action individuelle et l'implication collective. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue de la formation de manière à valider leur progression et augmenter leur envie de réussite.**



**4 x 2 heures en cabinet**

**Tarif forfaitaire individuel de 300€ TTC.**

### DEROULE DE LA FORMATION

- Module 1** Etat des lieux de la situation individuelle  
Auto-diagnostic des talents
- Module 2** Identifier les situations destabilisantes  
Dépasser les craintes ou les éléments perturbateurs de concentration  
Agir en confiance
- Module 3** Exprimer ses demandes  
Ecouter et reformuler pour mieux comprendre
- Module 4** Se concentrer, pourquoi ? Comment ?  
Travailler son aisance relationnelle
- Module 5** Se fixer des objectifs de réussite  
Mettre en place un plan de progrès et s'y tenir

#### **ATTESTATION DE FORMATION**



## REUSSIR UN EXAMEN ORAL OU ECRIT

Ref. PRS002

11

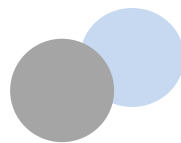
Passer un examen est souvent une épreuve difficile à vivre. On doute, on panique et on a même l'impression parfois de ne plus rien savoir. Les pensées oppressantes associées à une ambiance tendue contribuent à faire perdre définitivement tous ses moyens. **Cette formation est un recueil de recettes simples à appliquer, adaptées à chaque type de personnalités et au contexte.**

**Public :** 1 à 2 participant(s) maximum. Aucun prérequis.

**Durée :** 2 x 2 heures.

**Contenu :** De la théorie à la pratique, corrélation entre les attentes et les savoirs. Etat des lieux personnel. Emergence des talents et des atouts individuels qui serviront la réussite. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session pour lui permettre de décliner les bénéfices de la formation lors de circonstances similaires



**2 x 2 heures en cabinet**

**Tarif 160€ TTC.**

## DEROULE DE LA FORMATION

- Module 1** Formuler son objectif
- Module 2** Identifier les attentes contextuelles et réviser les méthodes acquises
- Module 3** Gérer ses peurs et lever ses croyances
- Module 4** Organiser son temps et planifier ses tâches
- Module 5** Se préparer physiquement et mentalement
- Module 6** Travailler son aisance le jour J



## PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET EN REUNION

Ref. CEF001

12

Prendre la parole sans crainte et mener un discours ou une présentation en toute quiétude. 30% de la population française en est incapable aujourd'hui et peut même le vivre comme une souffrance. **Tout est prévu ici pour dépasser cet état insatisfaisant et vous donner les clés d'une expression fluide et sereine.**

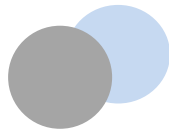
**Public :** 1 à 6 participants(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 2 jours à raison d'une journée par mois ou 2 jours consécutifs.

**Déroulé :** Analyse de situation personnelle et contextuelle. Identification des freins et des potentialités individuelles. Apprentissage d'outils efficaces dédiés à une meilleure préparation et à une gestion sereine des débordements émotionnels. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue de la formation de manière valider leur progression et évaluer les critères de réussite.**



**Formation avec attestation 2 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	<b>Module 1</b>	Diagnostic de situation individuelle Potentialités et limitation dans la prise de parole
	<b>Module 2</b>	Repérer les facteurs de stress et d'émotions fortes Techniques pour gagner en aisance <b>Exercices:</b> Respiration et cohérence cardiaque
	<b>Module 3</b>	Structurer son intervention et mettre de l'intention Equilibrer le verbal, le non-verbal et le para-verbal
<b>JOUR 2</b>	<b>Module 4</b>	Ecouter et reformuler, travailler sa synthèse et sa force de conviction <b>Exercices:</b> Animer des réunions et/ou présenter des interventions
	<b>Module 6</b>	Les cas particuliers: Parler sur scène, en interview, face camera Optimiser ses supports (visuels, diaporamas, notes...)
	<b>Module 7</b>	Modérer des tensions et temporiser des échanges difficiles

### ATTESTATION DE FORMATION



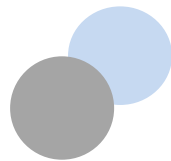
## REUSSIR UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE

Ref. CEF002

13

Envisager son entretien avec toute la confiance et l'assurance nécessaire pour être convaincant. Se préparer en toute sérénité et mettre les éléments positifs de son côté. Valider l'adéquation avec le poste visé et (se) poser les bonnes questions sont souvent gage d'une intégration réussie. **Cette formation, c'est de l'énergie positive et des ressources pour convaincre !**

<b>Public :</b>	Formation individuelle. Aucun prérequis.
<b>Durée :</b>	3 x 2 heures.
<b>Contenu :</b>	De la théorie à la pratique, mettre en corrélation les attentes du poste et les savoir-faire. Faire son état des lieux personnel. Faire émerger ses talents et ses atouts pour gagner en pertinence. Elaborer son pitch de présentation. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
<b>Le « plus » :</b>	Chaque participant repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session pour lui permettre de décliner les bénéfices de la formation sur le long terme.



**Module complet**      **3 x 2 heures**

**Tarif individuel**      **200€ TTC**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1	La fiche de poste et l'environnement d'entreprise
	Module 2	Les attentes liées au poste et celles de la hiérarchie
	Module 3	Compétences et savoir-faire
<b>JOUR 2</b>	Module 4	Gérer ses appréhensions et lever ses croyances
	Module 5	S'appuyer sur ses talents pour monter en puissance
	Module 6	Définir ses propres objectifs
<b>JOUR 3</b>	Module 7	Les 10 secrets d'un entretien réussi
	Module 8	Décrypter les messages non-verbaux et para-verbaux
<b>JOUR 4</b>	Module 9	S'affirmer, montrer sa motivation et convaincre

### ATTESTATION DE FORMATION



## REUSSIR SA PRISE DE FONCTION MANAGERIALE

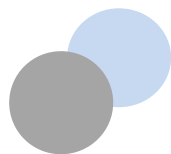
Ref. PM001

14

Prenez vos fonctions en toute sérénité. Découvrez qui vous êtes en tant que manager, quel est votre style de management, quels sont les secrets d'une bonne délégation. **Une formation incontournable pour démarrer en confiance et en autonomie !**

- Public :** 1 à 8 participant(s). Pas de prérequis.
- Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.
- Déroulé :** Analyse de situation. Découverte d'outils efficaces. Auto-diagnostics pour développer l'esprit critique et affiner le positionnement. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant constitue un plan d'actions alimenté tout au long des sessions pour expérimenter ses acquis au plus tôt.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider le parcours complet.**



**Module de base 2 jours**

**Module de base + perfectionnement 4 jours**

**Tarifs : Individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

## DEROULE DE LA FORMATION

- JOUR 1** Module 1 : La fiche de poste et l'environnement d'entreprise  
Module 2 : Les attentes liées au poste et celles de la hiérarchie  
Module 3 : Se connaître et s'appuyer sur ses talents  
Module 4 : Gérer ses appréhensions et lever ses croyances
- JOUR 2** Module 5 : Consolider les fondamentaux du management  
Module 6 : Apprendre à connaître ses collaborateurs  
Module 7 : Fixer des objectifs adaptés
- JOUR 3** Module 8 : Organiser son temps et réussir son organisation personnelle  
Module 9 : Enclencher les facteurs de motivation  
Module 10 : Identifier les principaux obstacles à la réussite collective
- JOUR 4** Module 11 : Pratiquer une délégation réussie

### ATTESTATION DE FORMATION



## MOTIVER SON EQUIPE

Ref. PM002

15

Découvrez ce qui motive et démotive une équipe. Comment activer les talents individuels et les emmener vers une réussite collective. **Une formation idéale pour les managers inspirants !**

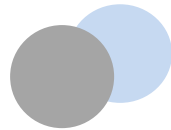
**Public :** 1 à 8 participant(s). Pas de prérequis.

**Durée :** 2 jours à raison d'une journée par mois.

**Déroulé :** Photographie de situation motivationnelle. Analyse des comportements individuels et collectifs. Mise en place ou optimisation de méthodes efficaces. Conception de d'outils de mesure adaptés au contexte professionnel. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions, de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module avec attestation**      **2 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1	Détecter les talents
	Module 2	Besoins et valeurs individuelles et collectives
	Module 3	Gratitude et gratification : la vraie place de l'argent
	Module 4	Redéfinir les objectifs individuels et collectifs
	Module 5	Lever les croyances et les tabous
	Module 6	Enclencher les bons facteurs de motivation
<b>JOUR 2</b>	Module 7	Identifier les principaux obstacles à la réussite collective
	Module 8	Qui est le vrai relais en cas d'absence ?
	Module 9	Identifier les axes d'amélioration continue

Préparation de l'avenir avec un plan d'actions

#### ATTESTATION DE FORMATION



## PARCOURS MANAGER

Ref. PM120

16

### Un parcours certifié en 3 phases sur 3 ans

Parce que manager ne souffre pas l'amateurisme. Parce que vos équipes ont droit au meilleur, il est capital d'avoir des managers qui s'affirment et qui réussissent. **Une formation pour les vrais meneurs + un suivi personnalisé par téléphone pendant 6 mois.**

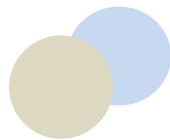
**Public :** 1 à 8 participant(s). Pas de prérequis.

**Durée :** 21 jours à raison d'une à deux journée(s) par mois.

**Déroulé :** Analyse de situations concrètes. Approche pragmatique et apprentissage d'outils éprouvés. Diagnostics en début et fin de journées. Coaching personnalisé pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session. De nombreux exercices pratiques adaptés aux nécessités individuelles. **Un suivi personnalisé par téléphone de 3 x 20mn est offert** durant les 6 mois qui suivent les 3 phases de la formation.

**Une certification est dispensée aux participants, de manière à valider leur parcours complet de formation.**



Phase 1, 2 ou 3 au choix avec attestation 7 jours

Parcours complet avec certification 21 jours

Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.

## LA FORMATION

Un parcours de 21 jours sur 3 ans à raison d'une à deux journée(s) par mois. 40 modules à découvrir et à intégrer progressivement à l'aide d'exercices concrets et appliqués aux réalités de l'entreprise.

### BONUS !

**Un suivi personnalisé par téléphone de 3 x 20mn est offert durant les 6 mois qui suivent l'obtention de la certification de phase 3.**





## PHASE 1

### Manager Junior

Ref. PM121

17

7 jours pour évoquer **les principes fondamentaux du management**, identifier le rôle du manager, sa place dans l'équipe et ses responsabilités, **l'importance de communiquer, de partager un objectif commun, de motiver.**

### DEROULE

#### JOUR 1

1. Qu'est-ce qu'un manager ? Adéquation entre l'homme et la fiche de poste.
2. Découvrir les différents styles de management et trouver son style

#### JOUR 2

3. Fondements de la légitimité managériale
4. Contextes et situations hiérarchiques générales et particulières

#### JOUR 3

5. Les mécanismes de la communication et la transmission des messages en réunions, dans les discours et notes de service
6. L'impact des émotions dans nos messages et nos comportements

#### JOUR 4

7. Découvrir, comprendre ses collaborateurs et activer les leviers pour les mettre en action
8. Clarifier et optimiser les rôles de chacun et enclencher la motivation individuelle
9. Passer du groupe à l'équipe et mobiliser autour d'un projet

#### JOUR 5

10. Outils et organisation personnelle et collective : gestion du temps, des tâches, des outils de suivi et de contrôle et d'auto-contrôle : tableaux de bord et de synthèse.

#### JOUR 6

11. Apprendre à déléguer
12. Gestion du stress et des conflits

#### JOUR 7

13. Révisions. Cas pratiques et retours d'expérience
14. **Révisions, bilan et attestation de fin de phase 1**



## PHASE 2

### Manager Senior

Ref. PM122

18

Avoir confiance en soi, être assertif, persuader, convaincre, communiquer en temps de crise, gérer les conflits, gérer le stress, maîtriser son temps, améliorer la relation client, mieux comprendre le rôle des émotions...

**A l'issue de cette session de 7 jours, les participants pourront prendre de la hauteur et agir avec plus d'efficacité dans leur fonction.**

### DEROULE

#### **JOUR 8**

- 15. Rappel et révisions et retours d'expérience
- 16. Confirmer ses acquis et confirmer ses objectifs personnels

#### **JOUR 9**

- 17. Développer sa présence pour mieux communiquer
- 18. Prendre la parole en public

#### **JOUR 10**

- 19. Confirmer son autonomie
- 20. Faire progresser ses collaborateurs

#### **JOUR 11**

- 21. Recruter
- 22. Intégrer de nouveaux collaborateurs

#### **JOUR 12**

- 23. Préparer et animer les entretiens annuels d'évaluation
- 24. Préparer et mener les Entretiens professionnels

#### **JOUR 13**

- 25. Obtenir des résultats en progression
- 26. Accompagner le changement

#### **JOUR 14**

- 27. **Révisions, bilan et attestation de fin de phase 2**



## PHASE 3

### Manager Expert

Ref. PM123

19

7 jours pour expérimenter certaines clés de coaching et donner une dimension supérieure au rôle et à la fonction de manager. **Déployer son leadership, consolider l'équipe et l'emmener plus loin, devenir un expert et tirer l'entreprise vers le haut.**

#### DEROULE

##### **JOUR 15**

28. Révisions théoriques et retour d'expérience.

Faire son bilan managérial et fixer ses nouveaux objectifs

##### **JOUR 16**

29. Le team building

30. Développer la créativité

##### **JOUR 17**

31. Impulser ou subir le changement ?

32. Les outils pour accompagner le changement

##### **JOUR 18**

33. Faire évoluer ses outils de pilotage

34. Transférer les savoir-faire et les compétences

##### **JOUR 19**

35. Développer son leadership

36. Respecter son budget et l'optimiser

##### **JOUR 20**

37. Manager des managers

38. Devenir un manager-coach

##### **JOUR 21**

39. Cas pratiques et synthèse

40. **CERTIFICATION**

#### BONUS !

**Un suivi personnalisé par téléphone de 3 x 20mn est offert  
durant les 6 mois qui suivent l'obtention  
de la certification de phase 3.**



## AMELIORER LES TECHNIQUES DE VENTE

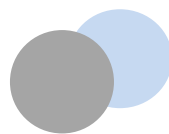
Ref. RC001

20

Les meilleurs vendeurs utilisent des techniques éprouvées qui rivalisent d'efficacité et de pertinence. Les découvrir et se les approprier, c'est ce qui fait l'essentiel de ce programme. **Dans cette formation, trouvez les clés pour devenir un top vendeur !**

- Public :** 1 à 10 participant(s). Aucun prérequis.
- Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.
- Déroulé :** Analyse de situation. Apprentissage d'outils efficaces. Diagnostics en début et fin de journée. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session. **Exercices de mise situation théâtrale pour favoriser l'expérimentation.**

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des 4 sessions, de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module de base 2 jours**

**Module de base + perfectionnement 4 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1	Les techniques de vente appliquées. Echange d'expériences
	Module 2	Faire son propre bilan et notifier les manques
	Module 3	Dessiner un plan d'actions et se fixer des objectifs
<b>JOUR 2</b>	Module 4	Découvrir ses clients autrement et définir un deal gagnant/gagnant
	Module 5	Les outils et techniques des grands vendeurs
	Module 6	Organiser les outils et maîtriser son temps
<b>JOUR 3</b>	Module 7	Identifier les principaux obstacles à la réussite
	Module 8	Gérer ses appréhensions et lever les croyances
	Module 9	Stimuler les facteurs de motivation individuelle
<b>JOUR 4</b>	Module 10	Soigner sa posture de « top vendeur »
	Module 11	Préparation de l'avenir et rédaction d'un plan d'actions

### ATTESTATION DE FORMATION

MonCoachAmoi – Une activité de Port Parallèle  
Scop/SARL à capital variable – RCS Paris 492 196 209 Code naf 7022 Z  
N° d'activité 11 75 42108 75 auprès de la DIRECCTE



## ELEVER LA QUALITE DE SERVICE

Ref. RC002

21

Acquérir les techniques pour élever la qualité de ses prestations. Bien communiquer et traiter avec soin et efficacité sa clientèle et son outil de production. Gérer les défaillances et désamorcer les crises. **De quoi trouver ici les clés d'un véritable avantage concurrentiel.**

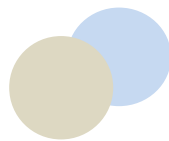
**Public :** 1 à 10 participant(s). Aucun prérequis.

**Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.

**Déroulé :** Analyse de situation. Apprentissage d'outils efficaces. Diagnostics en début et fin de journée. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions, de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module de base 2 jours**

**Module de base + perfectionnement 4 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1 Module 2	Du service à la qualité de service La gestion de la relation client Diagnostic et pistes d'amélioration
<b>JOUR 2</b>	Module 3 Module 4	La communication au téléphone, à l'accueil, en clientèle. Se donner les moyens de progresser. Améliorer l'outil de production
<b>JOUR 3</b>	Module 5 Module 6	Les outils d'évaluation de la qualité auprès des clients Faire face aux critiques et gérer les crises
<b>JOUR 4</b>	Module 7 Module 8	Comment faire de la qualité un argument concurrentiel ? Mettre en place l'amélioration continue

#### ATTESTATION DE FORMATION



## GERER LES CLIENTS DIFFICILES

Ref. RC003

22

Il est capital de comprendre les clients et d'anticiper leurs réactions. Comment les prendre en charge et les appréhender avec aisance pour adapter notre argumentation, traiter les objections et les réclamations et fidéliser notre relation d'affaires.

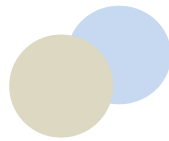
- Public :** 1 à 10 participant(s). Aucun prérequis.
- Durée :** 2 à 4 jours à raison d'une journée par mois.
- Déroulé :** Analyse de situation. Apprentissage d'outils efficaces. Diagnostics en début et fin de journée. Coaching personnalisé éventuel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.
- Le « plus » :** Chaque participant est invité à venir avec une ou des attente(s) spécifique(s) et repart avec un plan d'actions alimenté tout au long de la session. **Exercices de mise en jeu théâtral et masques blancs pour favoriser l'expérimentation.**

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**

**Module de base 2 jours**

**Module de base + perfectionnement 4 jours**

**Tarifs : individuel, groupe intra ou inter sur devis.**



### DEROULE DE LA FORMATION

<b>JOUR 1</b>	Module 1	Les enjeux d'une relation client de qualité
	Module 2	Favoriser la relation de confiance
	Module 3	Développer l'écoute active
<b>JOUR 2</b>	Module 4	Se centrer sur les besoins du client
	Module 5	Gérer les objections et les réclamations
	Module 6	Rester directif dans un échange difficile et éviter le conflit
<b>JOUR 3</b>	Module 7	Comportements et émotions : que disent-ils ?
	Module 8	Les 6 filtres de perception pour comprendre l'autre
	Module 9	Gérer le conflit avec le verbal et le non-verbal
<b>JOUR 4</b>	Module 10	5 secrets pour être à l'aise en toutes circonstances

### ATTESTATION DE FORMATION



## DEVENIR COACH

Ref. DC001

23

Découvrir les fondamentaux du coaching, la méthodologie. Développer une posture adaptée et aider à mettre en action des objectifs précis. **Cette formation est idéale pour les managers et professionnels de la gestion du potentiel humain, ainsi que toute personne désireuse de développer des compétences en coaching.**

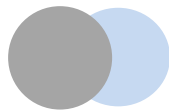
**Public :** 1 à 8 participant(s). Pas de prérequis.

**Durée :** 4 jours à raison d'une journée par mois.

**Déroulé :** Analyse de situation. Découverte d'outils efficaces. Auto-diagnostics pour développer l'introspection et affiner la posture. Coaching personnalisé essentiel pour lever les freins à la mise en œuvre des actions et maximiser ainsi les acquis de la formation.

**Le « plus » :** Chaque participant vient avec un objectif qui sera traité tout au long des sessions pour expérimenter les effets d'un coaching et expérimenter le changement.

**Une attestation est dispensée aux participants à l'issue des sessions de manière à valider leur parcours de formation.**



**Module complet 4 jours**

**Tarifs : Individuel, groupe intra ou inter sur devis.**

### DEROULE DE LA FORMATION

- JOUR 1** Module 1 : Le coaching, son histoire, son évolution  
Module 2 : Le métier de coach et la certification  
Module 3 : La déontologie du métier  
Module 4 : Mieux se connaître et s'appuyer sur ses talents
- JOUR 2** Module 5 : Découvrir son client  
Module 6 : Comprendre le monde des émotions et gérer les peurs  
Module 7 : Dépasser les freins et lever ses croyances
- JOUR 3** Module 8 : Fixer un objectif SMART  
Module 8 : Cadrer l'entretien et fixer les limites  
Module 9 : Les outils de questionnement
- JOUR 4** Module 10 : Enclencher les facteurs de motivation  
Module 11 : Identifier les principaux obstacles à la réussite  
Module 12 : Rendre son coaché autonome

#### ATTESTATION DE FORMATION