

**Organisme de formation
digitale inter et intra**



Catalogue de formations 2023



Intelligence Artificielle



Management



Vente et relation client



Efficacité professionnelle



Communication



Agilité et projets



Formation & RH



Digital



Data & pilotage



QVT et RPS

IA génératives : quel impact sur les compétences des collaborateurs d'aujourd'hui et de demain ?



Qui n'a jamais entendu l'histoire de Kodak, autrefois leader incontesté de l'industrie de la photographie qui, face à l'avènement de la photographie numérique, n'a pas su anticiper les changements et a fini par perdre sa position dominante ?

Cette anecdote emblématique rappelle la nécessité qu'ont les entreprises de s'adapter aux évolutions technologiques pour maintenir leur compétitivité.

Le sujet est plus que jamais d'actualité face à l'avènement des intelligences artificielles génératives.

Les IA génératives ont le potentiel de révolutionner l'entreprise. Elles peuvent automatiser des tâches fastidieuses, améliorer l'efficacité opérationnelle et stimuler la créativité.

Cependant, leur adoption et leur utilisation nécessitent une compréhension approfondie pour éviter les risques et maximiser les avantages.

fructueuse entre pairs.

En investissant dans le développement de ces nouvelles compétences pour leurs équipes, les entreprises peuvent développer

une main-d'œuvre qualifiée, créative et éthiquement responsable, capable d'exploiter pleinement le potentiel des IA et de saisir les opportunités qu'elles offrent.

Et ce n'est pas tout : avec l'émergence de ces outils qui rendent accessibles des compétences autrefois extrêmement techniques, **ce seront les soft skills qui feront la différence chez le collaborateur de demain.** Il est donc plus que jamais temps d'investir dans les compétences transverses.

Depuis 10 ans, nous accompagnons les entreprises afin de développer durablement les compétences des collaborateurs. Notre ambition, auprès de vous et auprès de nos apprenants : un accompagnement sur mesure, un impact immédiat.

Yannick PETIT

CEO de Unow



Certification qualité et organisme enregistré sur Datadock



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **Action de formation**

CATALOGUE 2023



Sommaire



2 Édito

5 Qui sommes-nous ?

- 6
 - La pédagogie Unow
- 7
 - Testez nos nouveaux formats :
 - Impact
 - Focus
 - Impact LIVE
- 11
 - Déployez votre Plan de Développement des Compétences avec l'offre pack
- 12
 - Personnalisez vos parcours avec nos formations intra-entreprise
- 13
 - Intégrez les contenus Unow directement dans votre LMS
- 14
 - Accélérez avec nos parcours de formation
- 15
 - Rencontrez nos experts

16 Nos 10 domaines de formation

- 18
 - IA
- 23
 - Management
- 38
 - Vente et relation client
- 49
 - Efficacité professionnelle
- 63
 - Communication
- 71
 - Agilité et projets
- 79
 - Formation & RH
- 87
 - Digital
- 94
 - Data & pilotage
- 98
 - QVT et RPS

103 Calendrier de nos sessions 2023

107 Ils nous font confiance

Formés à distance et bien accompagnés

Unow est spécialiste de la formation à distance accompagnée. Depuis 2013, nous développons des **parcours pédagogiques en distanciel et en blended**, visant à l'acculturation ou à la montée en compétences. Nos formations **INTER** et **INTRA** sont certifiantes et centrées sur la mise en pratique.

Notre catalogue couvre la majorité des compétences transverses ainsi que certaines compétences métiers :

Efficacité professionnelle, communication, management, digital, vente & relation client... Nous avons récemment développé une gamme dédiée aux **IA génératives** afin d'aider les entreprises à en tirer le meilleur parti.

Plus de 500 entreprises nous font confiance



AIRFRANCE /

Etam



BNP PARIBAS

88%

de taux d'ancrage

Nos apprenant-e-s mobilisent durablement leurs compétences.

92%

de taux de satisfaction

Nos apprenant-e-s plébiscitent nos formations.

89%

de complétion

Nos apprenant-e-s restent engagé-e-s jusqu'au bout.



La pédagogie Unow



Un accompagnement humain et individuel

Pour garantir leur montée en compétence, les participants sont accompagnés au quotidien par un expert formateur : conseils personnalisés, réponses aux questions, corrections des activités. Et pour interagir avec leur tuteur, tous les moyens sont mis à la disposition des participants : classes virtuelles, téléphone, messagerie, espace de discussion.



L'expérience pédagogique scénarisée pour le distanciel

Les participants sont embarqués dans une véritable expérience grâce à des formations scénarisées, une articulation des modules favorisant l'appropriation progressive et durable des savoirs, savoir-faire et savoir-être, des contenus de grande qualité et une plateforme agréable à prendre en main. La variété des contenus (vidéos, articles, podcasts, témoignages...), des activités et des approches pédagogiques garantissent une expérience riche et rythmée.



L'apprentissage en groupe

Les participants font partie d'un groupe. Ils interagissent dans des classes virtuelles, des activités collectives ou sur l'espace de discussion. Tour à tour, ils sont apprenants, pairs, coachs. Fort de son parcours et de son expérience, chacun apporte sa pierre à l'édifice pour un succès collectif.



L'apprentissage par la pratique

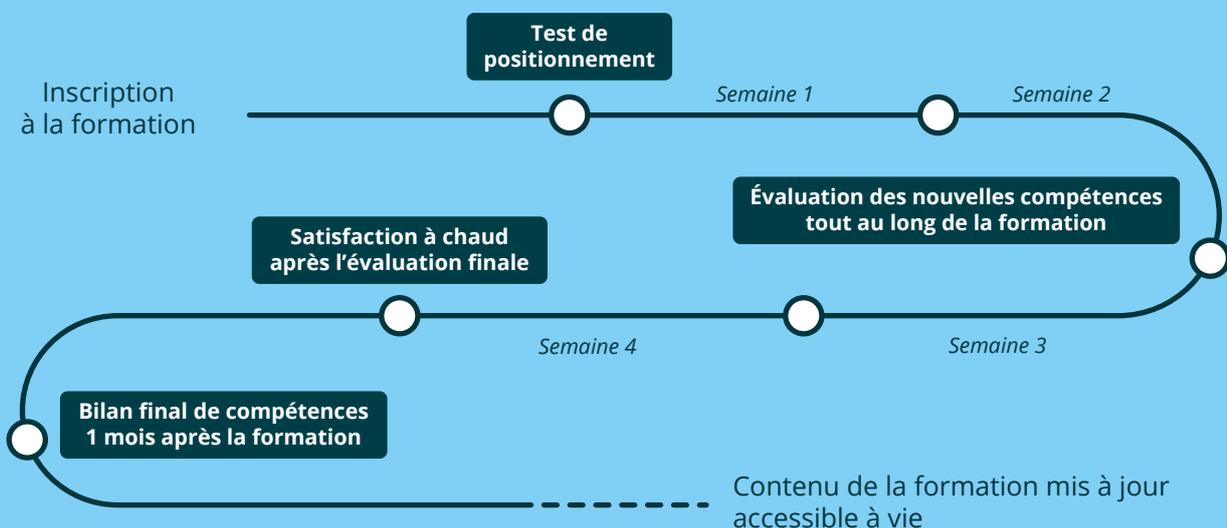
Les activités sont au cœur de la formation. Études de cas, simulations, discussions... la théorie se fonde dans la pratique. Cette opérationnalité favorise l'assimilation et le transfert immédiat des compétences en situation de travail.



La flexibilité du digital

Toute l'expérience est optimisée pour être suivie en ligne. Finies les contraintes inutiles : l'autonomie des participants est renforcée et les coûts logistiques sont supprimés. Le digital permet également d'exploiter l'avant et l'après-formation. L'avant-formation pour appréhender son niveau et organiser sa montée en compétence. L'après-formation pour ancrer durablement ses compétences.

DES COMPÉTENCES DURABLES ET MESURABLES GRÂCE À NOTRE DISPOSITIF DE MESURE D'IMPACT UNIQUE



Le format Impact

INTRA OU INTER

Durée

12 heures sur 4 semaines,
avec 1 heure de classe virtuelle / semaine

Nombre de participants

12 par classe virtuelle maximum

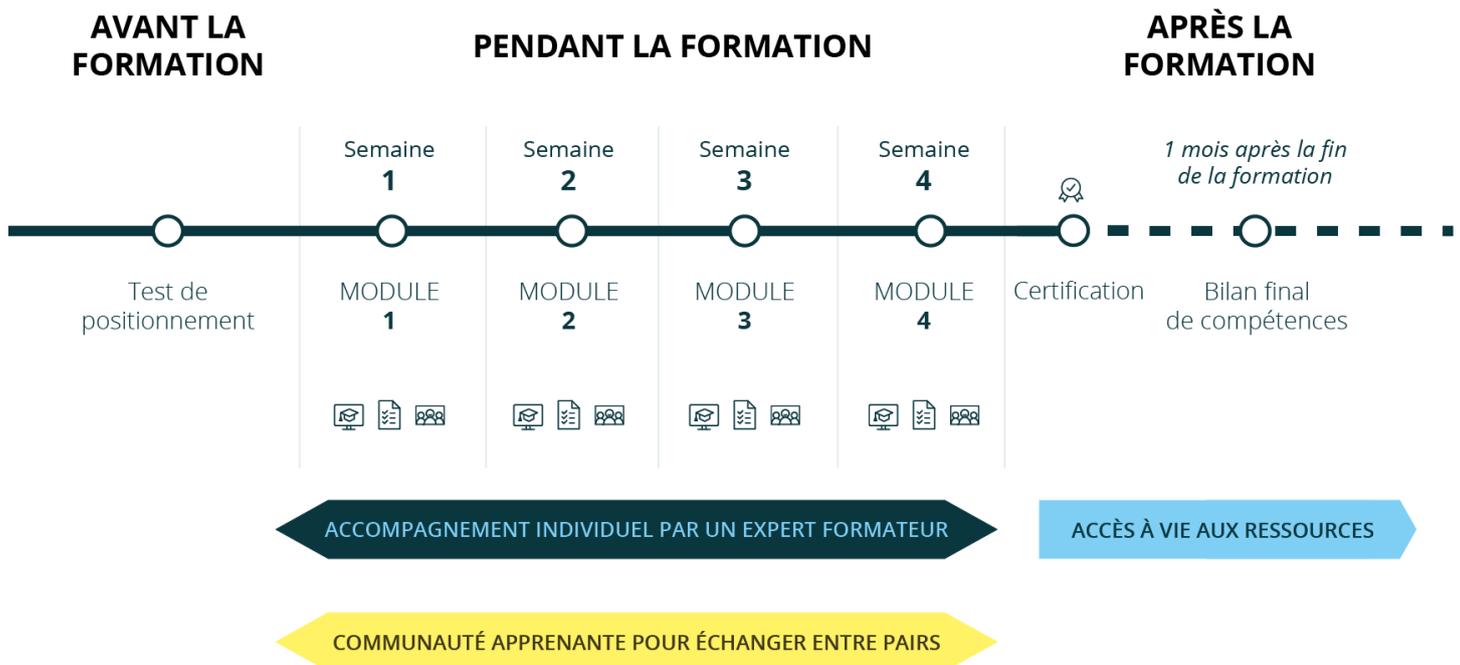
Notre format historique : une formation en ligne basée sur la mise en pratique au quotidien et l'accompagnement d'un expert.

Pourquoi choisir ce format ?

- Assurer une montée en compétences durable et mesurable
- Permettre aux participants de se former à leur rythme
- Digitaliser le plan de développement des compétences



Le déroulé d'une formation Impact chez Unow



Nos formations durent 12h, avec chaque semaine :

- 1h de classe virtuelle en groupe avec l'expert
- Un module en ligne à faire à son rythme
- Des exercices à pratiquer dans son environnement professionnel



L'expert accompagne les participants dans leur mise en pratique pendant 6 semaines.

Le format Focus

INTER ou INTRA

Durée

3 heures de classe virtuelle

Nombre de participants

12 par classe virtuelle maximum

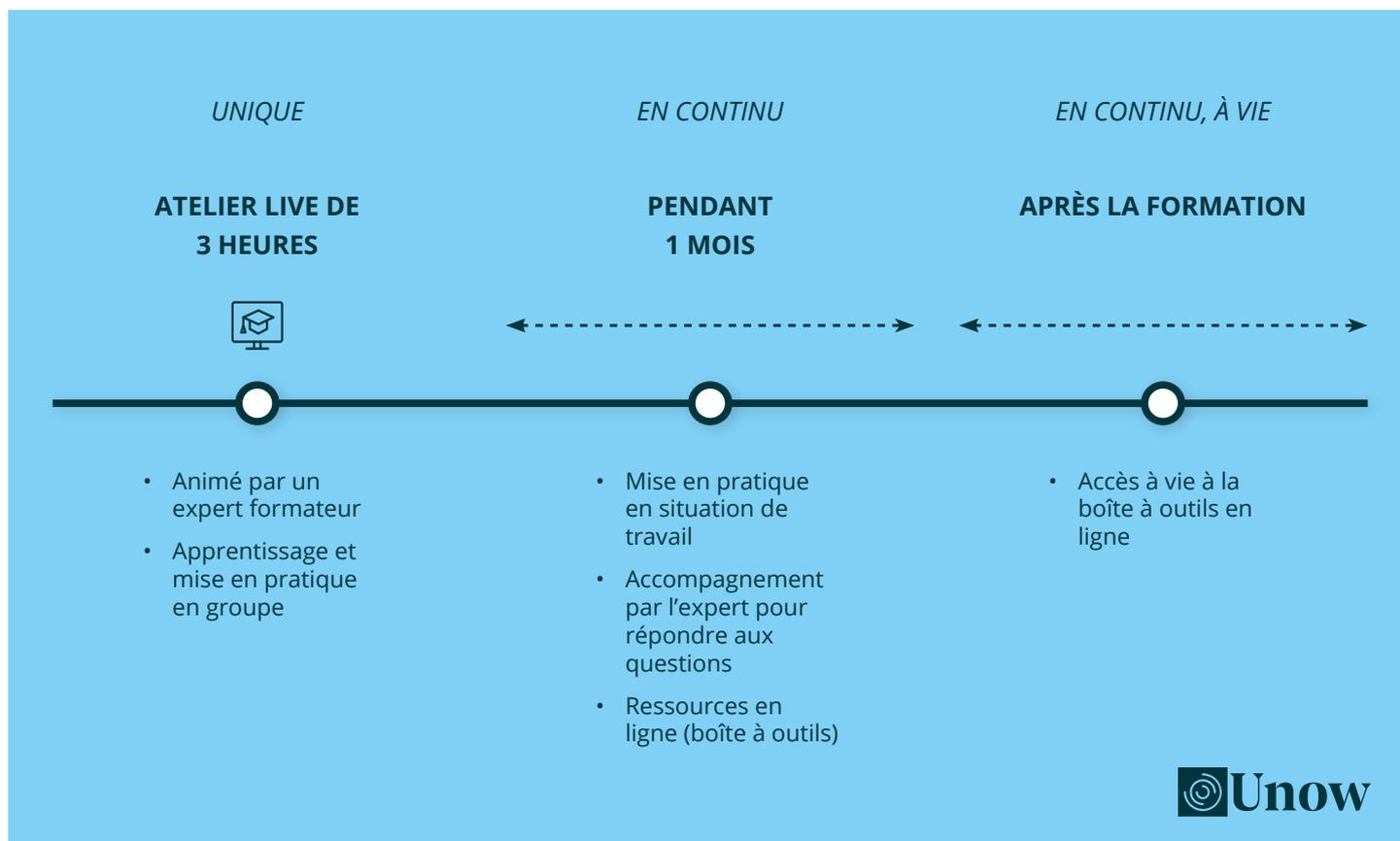
Une formation courte en classe virtuelle, pour acquérir et mettre en pratique une compétence ciblée, avec l'accompagnement d'un expert pendant 1 mois et des ressources en ligne.

Pourquoi choisir ce format ?

- Acquérir et mettre en pratique une compétence précise
- Former sur un temps limité
- Respecter un budget sous contrainte



Le déroulé d'une formation Focus chez Unow



Contactez-nous pour connaître les formations disponibles en format Focus

 01 85 08 92 75

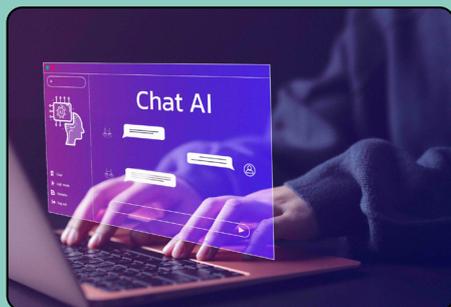
 contact@unow.fr

Zoom sur nos 3 formations FOCUS dédiées à l'IA

INTRA ou INTER

Découvrez la première gamme de formation entièrement dédiée aux intelligences artificielles génératives.

Nous avons développé 3 formations courtes qui ont pour objectif de cerner les enjeux de ces nouveaux outils, d'identifier les opportunités et de les intégrer dans son quotidien pour en tirer toute la valeur ajoutée.



ChatGPT : l'intelligence artificielle au service de la formation

Classe virtuelle (3h) - max 12 personnes

- Identifier les différents usages des intelligences artificielles génératives afin d'accélérer le travail de conception pédagogique
- Maîtriser les techniques de prompt appliquées aux métiers de la pédagogie
- Décrypter l'impact et cerner les limites des IA génératives sur les métiers de la pédagogie

Voir p.22



Recruter à l'ère des intelligences artificielles

Classe virtuelle (3h) - max 12 personnes

- Accroître sa productivité de recruteur en exploitant les IA génératives sur les bonnes tâches
- Repenser le parcours candidat à l'ère de la généralisation de l'IA
- Cerner les rôles et responsabilités du recruteur face au développement des IA génératives dans les processus de recrutement

Voir p.21



ChatGPT, Midjourney : Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu

Classe virtuelle (3h) - max 12 personnes

- Exploiter efficacement les principales intelligences artificielles génératives pour assister et accélérer votre production de contenu
- Rédiger un prompt pour l'image et pour le texte
- Produire du contenu à l'ère des intelligences artificielles : saisir les opportunités et anticiper les impacts sur son métier

Voir p.20

[Accéder au programme complet](#)

Le format Impact LIVE

INTRA OU INTER

Durée

9 heures sur 2 semaines,
3 classes virtuelles de 3h

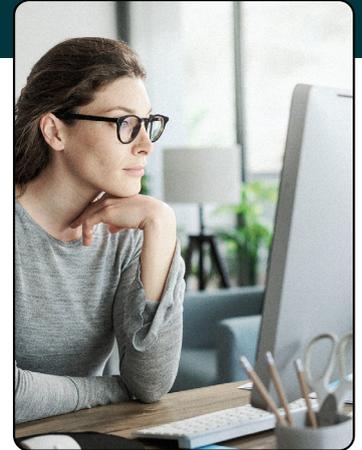
Nombre de participants

12 par classe virtuelle maximum

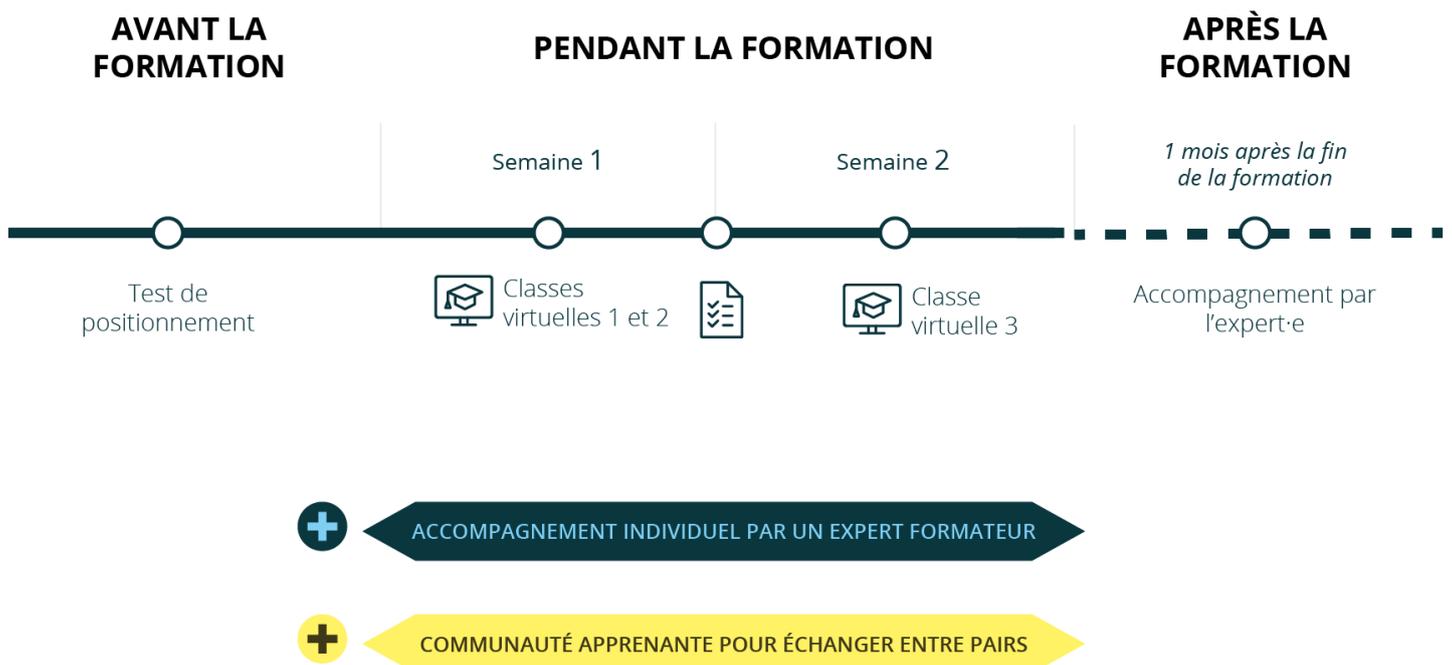
3 classes virtuelles basées sur la mise en pratique et l'apprentissage entre pairs, complétée par l'accompagnement individuel de l'expert formateur.

Pourquoi choisir ce format ?

- Assurer une montée en compétences rapide
- Offrir une expérience interactive basée sur de la mise en pratique
- Faciliter l'organisation des apprenants grâce à des créneaux bloqués en amont dans leur agenda



Le déroulé d'une formation IMPACT LIVE chez Unow



Les formations IMPACT LIVE durent 9h sur 2 semaines :

- 3 classes virtuelles de 3 heures en groupe avec l'expert
- Une boîte à outils disponible sur la plateformes
- Des exercices à pratiquer dans son environnement professionnel

+ **L'expert accompagne les participants dans leur mise en pratique pendant 1 mois.**

Déployez votre Plan de Développement des Compétences avec l'offre pack

Avec le pack multi-formations Unow, profitez d'une offre forfaitaire adaptée à vos besoins de formation : de 50 à 1000 licences, valables toute l'année sur l'ensemble de notre catalogue inter.

Pour garantir le succès de votre projet de formation, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé et sur-mesure par un chef de projet dédié.

Les atouts du pack multi-formation

1 **Richesse du catalogue** : l'accès à l'intégralité du catalogue, à tout moment, pour couvrir 90% de vos besoins de formation

2 **Souplesse** : la liberté d'utiliser vos licences à votre rythme et selon vos process

3 **Maîtrise des coûts** : une alternative au tout présentiel, jusqu'à 50% d'économie par rapport à une formation inter en présentiel

4 **Pilotage simplifié** de vos actions de formation : un tableau de bord pour superviser le déploiement et l'avancement des formations

Un accompagnement sur mesure pour faciliter l'inscription et le suivi de vos collaborateurs :



Un chef de projet dédié



Un kit de communication adapté à vos besoins



Un accompagnement pour inscrire et relancer les participants



Un bilan complet en fin de parcours

Ils ont choisi le pack multi-formation :



Personnalisez vos formations de A à Z avec notre offre intra-entreprise

Unow s'adapte à vos enjeux pour vous fournir une formation répondant à vos enjeux : choix des modalités (distanciel ou blended), adaptation des contenus live, dates de session...

Notre équipe vous accompagne de la définition au déploiement de votre projet. **Contactez-nous pour un devis personnalisé !**

Les atouts des formations intra Unow


1

Une session de formation entièrement réservée à vos collaborateurs

Une confidentialité propre à libérer la parole et à replacer chaque compétence dans le contexte de votre entreprise.


2

Un scénario pédagogique et des contenus personnalisables pour intégrer vos enjeux et votre culture d'entreprise

Une équipe Unow dédiée à l'adaptation des contenus et activités à votre contexte.


3

100 % à distance ou blended, la modalité de formation qui vous convient

Les temps synchrones avec l'expert-e peuvent se faire en classe virtuelle ou en présentiel, en fonction de vos enjeux et de vos envies.


4

Un calendrier sur-mesure pour adapter les dates d'entrée à votre planning

Une adaptation liée à votre saisonnalité et à la disponibilité de vos équipes.



IT-CE
INFORMATIQUE & TECHNOLOGIES
CAISSE D'ÉPARGNE

Accompagner 1 300 collaborateurs dans leur transformation digitale et agile

Exemple de projet stratégique Intra co-construit avec IT-CE Caisse d'Épargne

Après avoir formé le service RH à la transformation digitale, Unow a formé les 1300 collaborateurs d'IT-CE à l'agilité au cours de deux sessions intra de la formation "L'entreprise agile". Les participants ont été accompagnés par les experts au cours des Classes virtuelles pendant lesquelles ils pouvaient poser leurs questions en direct.

« Pour la culture d'entreprise, il était nécessaire de sensibiliser toutes les équipes à la culture agile en tant que soft skill, ce qui implique des méthodes et des comportements à changer. Pour former l'ensemble de l'entreprise, nous avons fait le choix du format Impact. »

Anneline Yayer
Directrice de la formation chez IT-CE

Chiffres clés



1 300
collaborateurs formés



82 %
de complétion

Intégrez les contenus Unow directement dans votre LMS

Si vous souhaitez enrichir votre LMS et permettre à vos collaborateurs de se former en toute autonomie, nous proposons également une offre de location de contenus.

Les atouts de la location de contenus

1 

Des contenus disponibles directement dans votre LMS

Les collaborateurs se forment quand ils le souhaitent, en utilisant leur outil habituel.

2 

Des scénarii pédagogiques prêts à l'emploi

Pour chaque thématique, les modules sont agencés par notre équipe pédagogique afin d'optimiser l'impact de la formation.

3 

Une grande variété de formats

Vidéos, podcasts, articles... La variété des contenus permet de donner du rythme et de créer une expérience de formation engageante.

4 

Un prix accessible pour former efficacement vos collaborateurs

Même avec un budget sous contrainte.

AIRFRANCE 

Encourager l'autonomie des collaborateurs en formation grâce à Unow

Exemple chez Air France

Air France a sollicité Unow pour mettre à disposition de ses managers et cadres un catalogue complet de formations.

« Nous avons choisi Unow très naturellement, car certains de nos managers avaient expérimenté la formation gestion du temps et s'étaient montrés très satisfaits. Nous avons également apprécié la profondeur de catalogue proposée. »

Anne Grjebine
VP Training & Campus at Air France

Chiffres clés



8000

salariés formés



30

formations disponibles

Accélérez avec nos parcours de formation

Proposez des parcours clés en main à vos collaborateurs pour donner un coup d'accélérateur à la performance collective de votre organisation.

Construisez vos parcours sur-mesure en sélectionnant d'autres formations de notre catalogue.

Bénéficiez des conseils de l'un de nos conseillers pour bâtir le parcours le plus adapté aux besoins de vos collaborateurs et aux enjeux de votre entreprise.



GESTION DE PROJET

Gagner en efficacité et en productivité dans la gestion de projet

Cible : Chefs de projet / Managers et décideurs / tout collaborateur intégré dans une équipe projet

Objectif stratégique : Manager l'innovation et réduire les délais de production sans entamer l'exigence qualité

- Gestion de projet agile
- L'entreprise agile
- Management et leadership agile
- Gestion du temps
- Design thinking



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Développer son intelligence relationnelle pour optimiser le travail collaboratif

Cible : Tous les collaborateurs sur site ou en télétravail

Objectif stratégique : Renforcer les savoir-être pour fluidifier les interactions dans les équipes et fédérer autour d'objectifs partagés

- Intelligence émotionnelle
- Feedback
- Développer son leadership
- Assertivité
- Réunions et performance collective



MANAGEMENT

Convaincre ses collaborateurs pour remporter l'adhésion dans son équipe

Cible : Managers et décideurs, chefs de projet

Objectif stratégique : Renforcer la cohésion des équipes pour engager les collaborateurs et optimiser la performance opérationnelle

- Développer son leadership
- Communication impactante en entreprise
- Savoir négocier au quotidien
- Initiation au Lean management
- Assertivité



BUSINESS

Développer une approche d'intelligence client pour fidéliser ses comptes clés BtoB

Cible : Account manager, Account executive, KAM et Business developers, Customer success manager, inside sales, consultant

Objectif stratégique : Accroître son taux de fidélisation clients pour diminuer son taux de Churn et développer son chiffre d'affaires

- Relation client BtoB
- Social selling BtoB
- Savoir négocier au quotidien
- Assertivité
- Intelligence émotionnelle

Rencontrez nos experts

Une équipe de 150 formateurs sélectionnés pour leur expertise et leur passion pour la formation

Parce qu'ils ont la mission centrale de participer à la conception de nos formations et la responsabilité d'accompagner chacun de vos collaborateurs, nous nous montrons particulièrement exigeants dans leur sélection.

Ce qui les différencie ? Chacun possède une expertise propre qui légitime son intervention dans nos formations.

Ce qui les rassemble ? Ils réunissent tous a minima 4 critères qui nous ont donné envie de les connaître, de valider leur vision de la pédagogie puis de leur faire confiance :

- ✓ **Expérience professionnelle** : ils ont une expérience significative en entreprise et connaissent la réalité du terrain, pour une formation opérationnelle et des compétences mobilisables immédiatement en situation professionnelle
- ✓ **Expérience de formation** : ce sont tous des formateurs aguerris et des pédagogues qui accompagnent au quotidien des participants dans leur montée en compétence, pour une véritable expérience engageante où le digital est au service de l'humain
- ✓ **Expérience du digital** : ils maîtrisent toutes les clés du tutorat "digital" et partagent notre conviction : le digital sert l'humain et non l'inverse
- ✓ **Passion** : ils sont tous passionnés par les problématiques d'apprentissage des adultes et démontrent au quotidien leur engagement dans la transmission de leur savoir, savoir-faire et savoir-être d'apprentissage et de transmission



Simon Timmsale

Il est la tête d'affiche de la formation de notre gamme de formation dédiée à l'intelligence artificielle.

Expert dans l'utilisation des IA génératives en contexte professionnel, Simon fait l'interface entre la puissance de ces outils désormais incontournables, et les cas d'usages concrets propres à différents métiers.

Ses formations :

- Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu
- Recruter à l'ère des intelligences artificielles
- ChatGPT : l'intelligence artificielle au service de la formation



Florent Lothon

Il est l'expert spécialiste de l'agilité chez Unow. Ancien responsable du département digital DSI chez Swiss Life, il est également coach agile et Scrum master. Sa conviction profonde : l'agilité déployée à l'échelle des équipes ou des entreprises libère la créativité et l'efficacité professionnelle de tous.

Ses formations :

- Initiation à la gestion de projet agile
- Gestion de projet agile : perfectionnement
- L'entreprise agile
- Management et leadership agile



Marine Breton Guenec

Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine « la coach au pull jaune » se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Ses formations :

- Communiquer efficacement à l'écrit comme à l'oral
- Améliorer ses écrits professionnels
- L'art de la synthèse à l'écrit comme à l'oral
- Argumenter pour convaincre

Explorez nos 10 domaines de compétences

Toutes les compétences métiers et humaines essentielles

Le catalogue de Unow s'articule autour de 10 domaines fondamentaux pour révéler les talents et stimuler la performance des entreprises. Il est actualisé en permanence pour s'adapter au mieux à vos enjeux stratégiques. Chaque formation peut être déclinée dans la modalité (Inter ou Intra) et le format de votre choix (Impact, Blended, Focus, Découverte...). Contactez-nous pour un devis personnalisé !

IA - Des formations pour tirer le meilleur parti des IA génératives

NOUVEAUTÉ

Comment l'intelligence artificielle révolutionne l'entreprise	19
Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu	20
Recruter à l'ère des intelligences artificielles	21
ChatGPT : l'intelligence artificielle au service de la formation	22

MANAGEMENT - Les bases et perfectionnements en management d'équipe

Réussir sa prise de fonction de manager 	24
Manager au quotidien 	25
Management hybride 	26
Manager en transversal	27
Fédérer et animer son équipe	28
Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs	29
Gérer les conflits dans son équipe	30
Réussir ses entretiens annuels	31
Réussir ses entretiens de recrutement	32
Management et diversité	33
Développer son leadership	34
Devenir manager coach 	35
Manager le changement 	36
Intégrer la QVT à ses actions de management 	39

VENTE ET RELATION CLIENT - Les compétences clés pour développer ses ventes et fidéliser ses clients

Techniques de vente BtoB	39
Retail : Digital et relation client en magasin	40
Social Selling BtoB	41
Maîtriser les fondamentaux de la vente 	42
Optimiser sa performance commerciale 	43
Optimiser sa prospection et gagner de nouveaux clients 	44
Techniques commerciales pour non commerciaux 	45
Développer et pérenniser une relation client fructueuse 	46
Gérer les réclamations clients 	47

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE - Développer les savoir-être clés pour gagner en sérénité et en performance au quotidien

Apprendre à apprendre.....	50
Télétravailler efficacement 	51
Intelligence émotionnelle 	52
Gestion du temps et des priorités	53
Gestion du stress et bien-être professionnel 	54
Gestion des conflits	55
Confiance en soi 	56
Design Thinking 	57
Feedback 	58
Savoir négocier au quotidien	59
Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel 	60
Réunion et performance collective	61

COMMUNICATION - Gagner en aisance, en clarté et en impact dans sa communication

Communiquer efficacement à l'écrit comme à l'oral	64
Améliorer ses écrits professionnels	65
Parler en public 	66
L'art de la synthèse à l'écrit comme à l'oral	67
Communication impactante en entreprise	68
Argumenter pour convaincre	69
Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu 	20

AGILITÉ ET PROJETS - La gestion de projet, des bases jusqu'au perfectionnement, avec une panoplie d'outils pratiques et agiles

Gestion de projet : les compétences clés 	72
Gestion de projet : perfectionnement	73
L'entreprise agile	74
Gestion de projet agile	75
Gestion de projet agile : perfectionnement	76
Lean management : les fondamentaux	77
Management et leadership agile	78

FORMATION & RH - Les meilleures pratiques RH en formation, recrutement, gestion des compétences...

Digital RH	80
Former à distance	81
Le Digital Learning pour les responsables formation	82
Formation de formateurs	83
Tuteur en entreprise	84
Droit du travail pour non spécialiste.....	85
Recruter à l'ère des intelligences artificielles. NOUVEAUTÉ	21
ChatGPT : l'intelligence artificielle au service de la formation. NOUVEAUTÉ	22

DIGITAL - L'impact du digital sur le travail, les métiers et les entreprises

Culture digitale	88
Transformation digitale	89
Vis ma vie de développeur web	90
Sensibilisation à la cybersécurité	91
Le digital et la banque	92
Le digital et l'assurance.....	93
Comment l'intelligence artificielle révolutionne l'entreprise. NOUVEAUTÉ	19

DATA & PILOTAGE - Dévoilez le pouvoir de vos données, devenez un expert du pilotage **NOUVEAUTÉ**

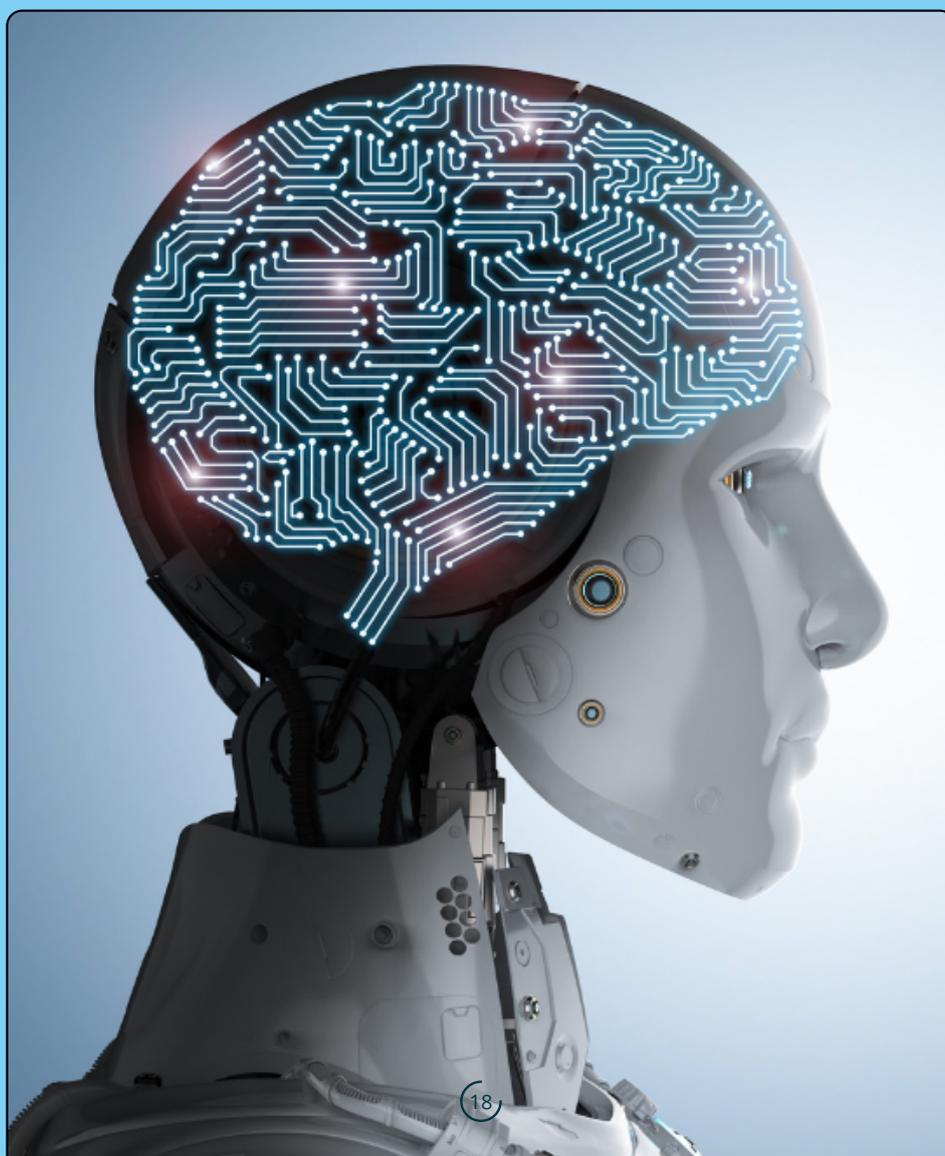
Les fondamentaux de la datavisualisation	95
Analyser et structurer la donnée	96
Finance pour non-financier.....	97

QVT ET RPS - Créez un environnement de travail sain et épanouissant **NOUVEAUTÉ**

Intégrer la QVT à ses actions de management	99
Devenir acteur de sa QVT	100
Prévenir et alerter face aux RPS	101

Intelligence artificielle

Des formations pour tirer le meilleur parti des IA génératives



Comment l'intelligence artificielle révolutionne l'entreprise

Intelligence artificielle

NOUVEAUTÉ

MASTERCLASS

Déconstruire les mythes, dépasser les craintes et tirer parti des IA génératives pour augmenter sa productivité.

Objectifs

- Comprendre les évolutions de l'intelligence artificielle, des premiers calculateurs aux IA génératives
- Identifier et intégrer les opportunités amenées par les intelligences artificielles pour les marques, les entreprises et les collaborateurs
- Décrypter les défis actuels liés au développement des intelligences artificielles

 Masterclass de 2h

 2023 : 26 sept

Programme de la formation

PARTIE 1

Les intelligences artificielles : origines, mythes populaires et potentiels actuels

- Les différentes générations d'IA
- L'IA dans la culture populaire
- Zoom sur ChatGPT, Midjourney et Dall-E

PARTIE 2

Tirer parti des intelligences artificielles, sans les craindre

- La puissance des IA au service du business et de la productivité des collaborateurs
- Cas d'usage : Intégrer l'IA dans son quotidien personnel et professionnel

PARTIE 3

Décrypter les défis liés au développement des IA

- IA et humains, IA et planète
- Automatisation et (des) information

PARTIE 4

Questions - Réponses et clôture

- Réponse aux questions des participants
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la masterclass

Le formateur : Adrien Paquin



Designer de métier, fort de son expérience dans l'UX et la digitalisation de nos activités professionnelles et personnelles, Adrien s'appuie sur sa passion et ses compétences en intelligences artificielles, métavers et cryptomonnaies pour vulgariser, rendre accessible et développer des stratégies d'innovation à l'échelle des entreprises et des individus. Son objectif est simple : aider les marques et les collaborateurs à dépasser le cadre du monde réel et les limites de l'imagination pour gagner en performance et réinventer leur travail.

Public

Tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

179 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu

Intelligence artificielle

NOUVEAUTÉ

FOCUS

L'IA générative pour les métiers de production de contenus..

Objectifs

- Exploiter efficacement les principales intelligences artificielles génératives pour assister et accélérer votre production de contenu
- Rédiger un prompt pour l'image et pour le texte
- Produire du contenu à l'ère des intelligences artificielles : saisir les opportunités et anticiper les impacts sur son métier

 Classe virtuelle de 3h



2023 : 27 juin, 18 sept, 13 nov

Programme de la formation

PARTIE 1

Produire de l'image avec une intelligence artificielle

Notions clés :

- Mesurer et éprouver les capacités de génération de MidJourney
- Bâtir un prompt complet pour passer de l'idée à l'image

Activité en sous-groupes :

- Rédiger le prompt optimal en réponse à un cahier des charges

PARTIE 2

Exploiter l'outil Chat GPT avec méthode et raison

Notions clés :

- Adopter une méthodologie de travail saine sur ChatGPT : soigner le travail préliminaire et procéder par itérations
- Comprendre les limites de ChatGPT : erreurs, instabilité et confidentialité

Activité en sous-groupes :

- Exploiter ChatGPT pour obtenir un résultat concret dans un but donné

PARTIE 3

Anticiper les mutations profondes des métiers de la production

Notions clés :

- Découvrir les autres IA génératives, leur puissance et leur accélération
- L'IA et le contenu : opportunités, rapidité, faisabilité, valeur humaine

Activité en sous-groupes :

- Intégrer les IA génératives dans son quotidien sans perdre sa valeur ajoutée

Le formateur : Simon Timssale



Expert dans l'utilisation des IA génératives en contexte professionnel, Simon fait l'interface entre la puissance de ces outils désormais incontournables, et les cas d'usages concrets propres à différents métiers.

Public

Tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

380 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Recruter à l'ère des intelligences artificielles

Intelligence artificielle

NOUVEAUTÉ

FOCUS

Intégrer l'IA dans les processus de recrutement.

Objectifs

- Accroître sa productivité de recruteur en exploitant les IA génératives sur les bonnes tâches
- Repenser le parcours candidat à l'ère de la généralisation de l'IA
- Cerner les rôles et responsabilités du recruteur face au développement des IA génératives dans les processus de recrutement

 Classe virtuelle de 3h

 2023 : 21 juin, 18 sept, 13 nov

Programme de la formation

PARTIE 1

Se recentrer sur sa valeur ajoutée grâce aux IA génératives

Notions clés :

- Exploiter ChatGPT pour ses tâches quotidiennes : cas d'usage pour le recrutement et hygiène du prompt
- Intégrer ChatGPT dans ses processus grâce aux bons outils

Activité en sous-groupes :

- Booster sa valeur ajoutée en exploitant les IA génératives au bon endroit

PARTIE 2

Décrypter le parcours candidat à l'ère des IA

Notions clés :

- Mesurer l'impact des IA génératives sur la préparation, la candidature et la performance des candidats
- Contrer les abus grâce aux bons outils (détecteurs, etc.)

Activité en sous-groupes :

- Agir comme un candidat pour questionner son processus de recrutement

PARTIE 3

Anticiper les mutations profondes du recrutement à l'heure des IA

Notions clés :

Le recruteur face à l'IA : compétences d'avenir, compétences non remplaçables, massification des candidatures et valeur ajoutée du recruteur

Activité en sous-groupes :

- Identifier les compétences non remplaçables et les responsabilités du recruteur

Le formateur : Simon Timssale



Expert dans l'utilisation des IA génératives en contexte professionnel, Simon fait l'interface entre la puissance de ces outils désormais incontournables, et les cas d'usages concrets propres à différents métiers.

Public

Tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

380 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

ChatGPT : l'intelligence artificielle au service de la formation

Intelligence artificielle

NOUVEAUTÉ

FOCUS

Intégrer l'IA générative dans la conception de parcours de formation.

Objectifs

- Identifier les différents usages des intelligences artificielles génératives afin d'accélérer le travail de conception pédagogique
- Maîtriser les techniques de prompt appliquées aux métiers de la pédagogie
- Décrypter l'impact et cerner les limites des IA génératives sur les métiers de la pédagogie

 Classe virtuelle de 3h

 2023 : 19-20 juin, 18 sept, 13 nov

Programme de la formation

PARTIE 1

Intégrer les IA génératives dans son processus de conception

Notions clés :

- Adopter une méthodologie de travail saine sur ChatGPT : soigner le travail préliminaire et procéder par itérations
- Déterminer les pré-requis dont l'IA a besoin

Activité en sous-groupes :

- Explorer les opportunités liées aux IA dans les étapes de conception pédagogique

PARTIE 2

Affûter ses prompts dans un but de production pédagogique

Notions clés :

- Rédiger des prompts adaptés à des besoins pédagogiques

Activité en sous-groupes :

- Rédiger le prompt optimal en réponse à un cahier des charges

PARTIE 3

Anticiper les mutations profondes des métiers de la formation

Notions clés :

- Identifier sa valeur ajoutée et celle d'une assistance par l'IA
- Le professionnel de la formation face à l'IA : fiabilité, confiance, contrôle et modalités d'apprentissage

Activité en sous-groupes :

- Intégrer les IA génératives dans son quotidien sans perdre sa valeur ajoutée

Le formateur : Simon Timssale



Expert dans l'utilisation des IA génératives en contexte professionnel, Simon fait l'interface entre la puissance de ces outils désormais incontournables, et les cas d'usages concrets propres à différents métiers.

Public

Tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

380 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Management

Les bases et perfectionnements
en management d'équipe



Réussir sa prise de fonction de manager

Management

 Formation disponible en anglais

Les outils, méthodes et processus indispensables pour piloter son équipe et atteindre ses objectifs

Objectifs

- Assumer son statut de manager et délimiter son périmètre
- Piloter efficacement l'activité en la structurant autour d'objectifs et d'indicateurs précis
- Déléguer avec méthode et responsabiliser l'équipe
- Créer une culture d'équipe positive, basée sur le feedback, l'écoute et la confiance

Points forts

- Managez une équipe dans des mises en situations concrètes, avec les autres participant et votre formatrice
- Maîtrisez les outils fondamentaux du manager pour gagner en temps et en efficacité
- Une experte qui propose une approche moderne du management, conciliant performance et bien être au travail
- Des réponses concrètes aux préoccupations caractéristiques d'une prise de fonction managériale

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Réussir ses premiers pas et assumer son rôle

- Comprendre les attendus de son nouveau rôle
- Proposer un management adapté grâce à une bonne connaissance de son équipe
- Délimiter le périmètre de ses actions avec son équipe et son propre manager
- S'appuyer sur le fonctionnement pré-existant et l'améliorer

Activités :

- Cartographier les compétences et appétences de son équipe
- Etablir son périmètre d'action et faire l'état des lieux des processus existants
- Classe virtuelle : rencontrer et structurer son équipe

MODULE 2

Élaborer et atteindre des objectifs justes

- Rédiger des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Définir des indicateurs clés (KPI) pour suivre précisément l'activité
- Gérer la non-atteinte des objectifs

Activités :

- Formuler des objectifs clairs et motivants avec SMART
- Elaborer des KPI
- Classe virtuelle : définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet

MODULE 3

Déléguer et responsabiliser

- Identifier les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Déléguer à la bonne personne
- Adapter ses attentes et son soutien selon le niveau d'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Classer ses tâches par ordre de valeur ajoutée avec la matrice d'Eisenhower
- Ajuster ses attentes selon l'autonomie d'un collaborateur
- Classe virtuelle : prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation

MODULE 4

Animer l'équipe au quotidien

- Créer du lien grâce aux rituels d'équipe et animer des réunions efficaces
- Faire preuve d'écoute active pour comprendre, motiver et encourager
- Créer une culture du feedback

Activités :

- Reformuler des besoins exprimés par des collaborateurs pour entraîner son écoute
- Exprimer un feedback constructif avec la méthode DESC
- Classe virtuelle : créer les conditions d'une culture du feedback, en solliciter efficacement et en formuler correctement

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Nouveau manager (0 à 9 mois d'expérience) ou en devenir

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Objectifs

- Piloter efficacement l'activité en la structurant autour d'objectifs et d'indicateurs précis
- Déléguer avec méthode et responsabiliser l'équipe
- Créer une culture d'équipe positive, basée sur le feedback, l'écoute et la confiance
- Accompagner l'équipe face aux changements, en adoptant des réflexes de coach

Points forts

- Entraînez-vous avec de multiples mises en situations concrètes, en petits groupes avec les autres participants et votre formatrice
- Adoptez des méthodes et outils reconnus, faisant le succès des managers qui les utilisent
- Une experte qui propose une approche moderne du management, conciliant performance et bien-être au travail
- Accompagnez votre équipe en donnant du sens aux changements qu'elle traverse

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Élaborer et atteindre des objectifs justes

- Rédiger des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Définir des indicateurs clés (KPI) pour suivre précisément l'activité
- Gérer la non atteinte des objectifs

Activités :

- Formuler des objectifs clairs et motivants avec SMART
- Elaborer des KPI
- Classe virtuelle : définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet

MODULE 2

Déléguer et responsabiliser

- Identifier les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Déléguer à la bonne personne
- Adapter ses attentes et son soutien selon le niveau d'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Classer ses tâches par ordre de valeur ajoutée avec la matrice d'Eisenhower
- Ajuster ses attentes selon l'autonomie d'un collaborateur
- Classe virtuelle : prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation

MODULE 3

Animer l'équipe au quotidien

- Créer du lien grâce aux rituels d'équipe et animer des réunions efficaces
- Faire preuve d'écoute active pour comprendre, motiver et encourager
- Créer une culture du feedback

Activités :

- Reformuler des besoins exprimés par des collaborateurs pour entraîner son écoute
- Exprimer un feedback constructif avec la méthode DESC
- Classe virtuelle : créer les conditions d'une culture du feedback, en solliciter efficacement et en formuler correctement

MODULE 4

Accompagner les collaborateurs dans leur évolution

- Situer son équipe sur la courbe du changement et adopter la bonne attitude
- Favoriser la montée en compétences et l'autonomie des collaborateurs
- Recourir aux questions à développement, à la manière d'un coach

Activités :

- Proposer des solutions d'accompagnement face à des changements
- Pratiquer l'art du questionnement, pour développer le potentiel des collaborateurs
- Classe virtuelle : mener un entretien appréciatif pour motiver et favoriser l'apprentissage d'un collaborateur

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne exerçant une responsabilité hiérarchique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Management hybride

Management

Adaptez votre management pour piloter et mobiliser votre équipe en télétravail et sur site

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Cerner ses pratiques managériales actuelles et les adapter à la distance
- S'outiller pour organiser et piloter son équipe à distance en garantissant la performance
- Ajuster ses postures managériales et rituels collectifs afin de préserver l'engagement et le sentiment d'appartenance
- Professionnaliser ses pratiques de management à distance pour préserver l'humanité des relations
- Développer ses compétences relationnelles en contexte distanciel.

Points forts

- Des activités pour faciliter le pilotage et développer la cohésion d'équipe ;
- Des comparatifs d'outils digitaux pour augmenter l'efficacité du manager à distance ;
- Une prise en compte par l'expert des préférences managériales et spécificités situationnelles de chacun ;
- Un parcours construit sur deux exigences : l'humain et la performance.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Positionner son management vis-à-vis de la distance

- Les missions et défis du manager à distance
- La distance se cache parfois là où on ne l'attend pas
- Se connaître pour s'adapter à la distance avec le modèle de Quinn
- Identifier et prévenir les risques liés à la distance
- Faire le point sur les actions à mettre en place pour passer au management à distance

Activités :

- Cartographier sa situation et réussir le changement

MODULE 2

Organiser l'activité et garantir la performance

- Fixer les bons objectifs pour faciliter le pilotage à distance
- Bien déléguer en tenant compte du contexte distanciel
- Choisir les bons rituels collectifs et individuels pour préserver l'efficacité opérationnelle
- Les clés pour piloter son activité à distance dans la durée
- Réagir aux problèmes en dépit de la distance

Activités :

- Fixer des objectifs et indicateurs adaptés à la distance

MODULE 3

Entretenir le collectif et le sentiment d'appartenance

- Concilier le collectif et la distance
- Connaître les bonnes pratiques pour faire circuler l'information
- Animer efficacement ses réunions à distance
- Favoriser la collaboration au sein de l'équipe
- Développer les piliers d'une équipe soudée : cohésion, motivation, convivialité, dynamisme, etc.

Activités :

- Réagir à des situations managériales complexes et inattendues

MODULE 4

Préserver l'humanité des relations

- Développer ses compétences relationnelles de manager
- Gérer le stress et les émotions en contexte distanciel
- Savoir écouter y compris à distance : les attitudes de Porter
- Bien communiquer notamment par écrit pour se coordonner à distance
- Bien accompagner à distance
- Promouvoir la confiance, la reconnaissance et l'apprentissage dans l'équipe

Activités :

- Décrypter comment la distance exacerbe les tensions et identifier des solutions appropriées

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en oeuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Ce parcours s'adresse aux managers projetant de déployer le travail à distance au sein de leur équipe ou de professionnaliser leur management à distance. Il s'adresse aussi aux chefs de projet, managers fonctionnels et managers transversaux amenés à gérer des projets à distance.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Manager en transversal

Management

Managez efficacement sans autorité hiérarchique

Objectifs

- Identifier et développer sa posture de manager transversal
- Susciter l'adhésion à travers son leadership
- Coordonner un collectif en favorisant et facilitant la coopération
- Savoir piloter une mission transversale et obtenir des résultats
- Mobiliser et développer ses soft-skills au service de projets collectifs

Points forts

- Chaque participant identifiera et testera sa posture de manager transversal et de communiquant ;
- Vous adaptez et construisez vos outils de management pour les utiliser dans votre quotidien professionnel ;
- La formatrice intervient auprès de professions et de secteurs très variés, et saura d'autant plus s'adapter à votre niveau et votre contexte quels qu'ils soient ;
- Posez les bases d'un management fondé sur la maîtrise des soft-skills, ces compétences humaines clés pour réussir ses missions transversales.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Trouver sa posture de manager transversal

- Comprendre et intégrer les spécificités du management sans liens hiérarchiques
- Développer son leadership pour susciter l'adhésion autour d'un projet commun
- S'adapter aux différentes formes de management transversal et de travail collectif
- Renforcer sa légitimité de manager non hiérarchique

Activités :

- Se situer et tester sa posture de manager transversal
- La boussole : identifier les conditions de succès de sa mission transversale

MODULE 2

Déployer sa stratégie

- Cartographier et savoir mobiliser les différents acteurs en fonction de leurs enjeux
- Adopter une stratégie d'influence en transversal
- Mobiliser ses alliés et lever les résistances
- Cultiver son relationnel pour optimiser l'impact de son réseau
- Comprendre les besoins de chacun et bien négocier

Activités :

- Cartographiez les acteurs et définissez une stratégie adaptée
- Le Vendée Globe : définir sa feuille de route de A à Z

MODULE 3

S'organiser, se structurer et s'outiller pour atteindre des résultats

- Définir les rôles et poser le cadre de la coordination
- Choisir les bons outils
- Gérer les relations et son projet à distance
- Communiquer avec impact en transversal
- Mobiliser son intelligence émotionnelle au sein du collectif
- Savoir confier et déléguer sans autorité hiérarchique

Activités :

- Entraîner son intelligence émotionnelle pour communiquer avec tact
- Sélectionner les outils et pratiques permettant de faire avancer son projet

MODULE 4

Pérenniser sa posture et entretenir des relations de confiance durables

- Stimuler et développer une coopération solide
- Développer et entretenir des relations de confiance
- Savoir donner de la reconnaissance et pratiquer le feedback dans un contexte transversal
- Gérer les conflits sans autorité hiérarchique
- Identifier et capitaliser sur les meilleures pratiques du management transversal

Activités :

- Formuler un feedback bien construit
- La Croisière s'amuse : renforcer ses pratiques de convivialité et de coopération pour les retardataires

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Fonctions transversales (marketing, RH, qualité, finance, etc) - chefs de projet - Toute personne gérant des projets et des équipes sans lien hiérarchique direct.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Fédérer et animer son équipe

Management

Cultivez votre posture de manager pour renforcer la performance et la cohésion de votre équipe

Objectifs

- Agir sur la motivation et la performance des collaborateurs
- Adapter sa posture en enrichissant sa palette de styles de management
- S'appropriier les outils et méthodes du management de proximité
- Apprendre à gérer les situations complexes : digitalisation des pratiques, distance, stress, conflits...

Points forts

- Identifiez les difficultés liées au management et trouvez des solutions concrètes grâce à des vidéos immersives
- Des outils et méthodes prêts à l'emploi, directement applicables pour fédérer votre équipe
- Un accompagnement progressif et individualisé par un passionné du management et des relations humaines, fort de 15 années d'expérience
- Apprenez à gérer aussi bien la digitalisation de votre équipe que ses conflits.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer son style de management et s'adapter à son équipe

- Clarifier son rôle et sa responsabilité vis-à-vis de l'équipe
- Distinguer et équilibrer pouvoir et autorité
- Identifier son style de management préférentiel et savoir en changer lorsque c'est nécessaire
- Individualiser son management selon le contexte et l'autonomie du collaborateur

Activités :

- Mise en situation : adapter son style de management
- Formaliser les attentes mutuelles avec l'équipe

MODULE 2

Inspirer et motiver son équipe

- Dédier son énergie aux tâches à forte valeur ajoutée
- Identifier ses propres leviers de motivations et ceux de l'équipe
- Conduire le changement et lui donner du sens
- Maintenir la performance et le lien humain à distance

Activités :

- Mise en situation : motiver son équipe
- Faire le bilan de sa valeur ajoutée
- Pérenniser la distance sans sur-connexion

MODULE 3

Mobiliser son équipe et gérer les situations délicates

- Créer les conditions favorables à la confiance et à l'adhésion de son équipe
- Recadrer un collaborateur grâce à la communication non violente
- Identifier et gérer le stress au sein de son équipe
- Faire preuve de reconnaissance : moteur d'une équipe qui marche
- Animer efficacement les réunions d'équipe.

Activités :

- Mise en situation : recadrer un collaborateur
- Cartographier son équipe pour évaluer les résistances

MODULE 4

Développer son leadership

- Communiquer avec clarté pour donner du sens
- Faire preuve d'écoute active
- Résoudre un conflit grâce à la communication non violente
- Montrer la direction et construire un plan d'action pour atteindre ses objectifs en équipe

Activités :

- Mise en situation : gérer un conflit et communiquer
- Visualiser l'atteinte d'un objectif important

Le formateur : Alain Paruta



Coach d'équipe et coach individuel certifié HEC, Alain est formateur en management, leadership et communication. Il est également co-fondateur et directeur associé de Stella Nova.

Public

Managers débutants à confirmés (0 à 5 ans d'expérience), souhaitant développer leur posture.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

Management

Délégez de façon motivante et apprenante, pour susciter l'engagement de vos collaborateurs

Objectifs

- Identifier les missions déléguables et lever les freins à la délégation
- Déléguer selon l'autonomie et cadrer la mission
- Piloter l'avancement des tâches déléguées et accompagner les collaborateurs
- Favoriser la prise de responsabilités et faire progresser son équipe

Points forts

- Prenez en main le cycle complet d'une mission de délégation, de la planification à la mise en œuvre opérationnelle
- Des outils et méthodes issus de la gestion de projet pour cadrer soigneusement vos missions
- Une experte qui propose une approche moderne et opérationnelle du management, conciliant performance et bien-être au travail
- Répartissez au mieux le travail dans votre équipe, en optimisant la gestion du temps et le développement des compétences

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier ce qui peut être délégué

- Catégoriser les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Dépasser les obstacles à la délégation
- Identifier les compétences et aptitudes de son équipe, pour en faire des opportunités de délégation

Activités :

- Repérer ce qui est déléguable et ce qui ne l'est pas
- Recenser les aptitudes professionnelles et les envies de son équipe
- Classe virtuelle : prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation

MODULE 2

Poser le cadre de la délégation et l'adapter

- Cadrer le périmètre de la mission et les résultats attendus
- Définir des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Adapter son niveau d'attente et d'implication selon l'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Formuler de bons objectifs avec SMART
- Ajuster ses exigences à l'autonomie du collaborateur
- Entraînement filmé : réaliser un entretien de délégation
- Classe virtuelle : définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet d'un projet

MODULE 3

Mesurer et piloter la performance

- Définir les critères d'évaluation d'une mission déléguée et suivre l'avancée
- Faire preuve d'écoute active et guider la recherche de solutions
- Gérer les écarts et réajuster
- Recadrer sans brusquer

Activités :

- Se mettre en posture de coach et poser des questions qui favorisent l'autonomie
- Réagir de façon appropriée aux aléas
- Classe virtuelle : pratiquer l'écoute active et maîtriser l'art du questionnement

MODULE 4

Responsabiliser pour faire monter en compétence

- Créer un environnement de confiance favorisant la prise de responsabilités
- Lever les résistances et encourager les initiatives
- Motiver, valoriser et encourager pour faire progresser
- Faire grandir les collaborateurs en leur donnant de nouvelles responsabilités

Activités :

- Construire un environnement de confiance
- Formuler des feedbacks constructifs
- Classe virtuelle : utiliser le feedback comme outil de développement

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - chefs de projet en charge d'une équipe

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Cependant une première expérience en tant que manager est préférable pour profiter pleinement de la formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Gérer les conflits dans son équipe

Management

Anticipez les tensions et agissez en manager responsable face aux situations conflictuelles

Objectifs

- Saisir les enjeux d'une situation conflictuelle et assumer son rôle de manager
- Résoudre un conflit impliquant des collaborateurs ou soi-même
- Pérenniser la sortie de crise en redynamisant l'équipe et en capitalisant sur le conflit
- Favoriser l'échange et l'écoute dans son équipe pour prévenir les tensions

Points forts

- Un accompagnement dans les étapes de la résolution de conflit comme en situation réelle : diagnostic, résolution, clôture et apprentissage
- Exprimez votre point de vue sans violence et assumez votre rôle, en employant la méthode DESC dans votre équipe
- Une experte qui propose une approche moderne et opérationnelle du management, conciliant performance et bien-être au travail
- Tirez les leçons d'un conflit pour faire grandir votre équipe et renforcer la cohésion

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Le rôle du manager dans un conflit

- Cerner le conflit : ses acteurs, sa nature, ses enjeux
- Être à l'écoute des personnes impliquées
- Définir sa posture de manager en fonction de la situation et de son implication

Activités :

- Classe virtuelle : utiliser la grille d'analyse du conflit pour en définir les éléments clés
- Le manager : arbitre ou médiateur du conflit ?

MODULE 2

Résoudre un conflit

- Faire exprimer son point de vue sans violence avec la méthode DESC
- Organiser la sortie du conflit avec les personnes concernées

Activités :

- Se mettre en posture d'écoute active pour mieux comprendre ses collaborateurs
- Classe virtuelle : Pratiquer la méthode DESC pour apaiser un conflit

MODULE 3

Sortir du conflit grâce à un plan d'action collaboratif

- Établir un plan d'action pour sortir collectivement du conflit
- Assurer le suivi des engagements respectifs
- Apprendre du conflit et réinstaurer le dialogue

Activités :

- Élaborer un plan de sortie de crise
- Travailler son assertivité pour suivre les engagements
- Classe virtuelle : capitaliser sur un conflit résolu et remotiver l'équipe

MODULE 4

Prévenir les conflits futurs en renforçant la communication au sein de l'équipe

- Renforcer les liens dans son équipe
- Faciliter les feedbacks pour éviter les non-dits
- Déceler les signaux faibles pour prévenir les éventuelles tensions

Activités :

- Solliciter un feedback
- Mettre en place des actions pour prévenir les conflits futurs
- Classe virtuelle : créer une culture du feedback

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Managers (tous niveaux).

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Réussir ses entretiens annuels

Management

Réalisez vos entretiens annuels dans une démarche de développement de vos équipes et d'atteinte de vos objectifs business

Objectifs

- Préparer, mener et conclure ses entretiens annuels
- S'approprier des méthodes et outils pour fixer des objectifs et mener ses entretiens
- Apprendre à créer un environnement sécurisé et à repérer les situations à risque pour les contrôler en amont
- Affirmer sa position de manager en maîtrisant l'intégralité du processus

Points forts

- Faites des simulations d'entretien avec vos pairs et suivez de A à Z l'entretien annuel d'Emma, collaboratrice de l'entreprise LogIntex
- Un management de la performance facilité grâce à des outils directement utilisables en situation professionnelle
- Apprenez à évaluer les compétences de vos collaborateurs grâce à l'expertise en psychométrie de votre formatrice
- Découvrez et démêlez des situations concrètes d'entretien annuel grâce à des extraits d'entretien filmés

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

L'entretien annuel : attentes, enjeux et objectifs

- Comprendre l'importance et les enjeux de l'entretien annuel
- Identifier les attentes de chacun des acteurs
- Connaître les pièges à éviter pour aborder l'entretien annuel de manière sereine
- Comprendre comment piloter la performance et les objectifs de ses collaborateurs
- Maîtriser la méthode SMART et son application

Activité :

- Rédiger des objectifs SMART pour la stratégie de l'entreprise LogIntex

MODULE 2

Préparer l'entretien annuel

- Quelle implication du manager dans le processus de l'entretien annuel
- S'approprier et maîtriser les enjeux de la communication autour des entretiens annuels
- Accompagner ses collaborateurs dans l'utilisation des outils mis à leur disposition
- Savoir réunir les conditions d'un bon déroulement et anticiper les situations à risque
- Connaître les leviers pour faire adhérer ses collaborateurs aux entretiens annuels

Activité :

- Rédiger le mail d'invitation à un entretien annuel et préparer toutes les étapes

MODULE 3

Mener l'entretien annuel

- Apprendre à lancer l'entretien et à faire accepter les règles du jeu
- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle : écoute active, CNV, etc.
- Comprendre l'importance d'évaluer avec objectivité et apprendre à maîtriser ses émotions
- Savoir recentrer la discussion et mettre fin aux situations difficiles
- Savoir féliciter et donner une critique objective

Activité :

- Préparer l'annonce d'un événement négatif avec l'aide de la méthode DESC

MODULE 4

Clore l'entretien : faire le bilan et préparer l'avenir

- Faire un bilan objectif de l'année
- Accompagner le collaborateur dans son auto-diagnostic
- Axes d'amélioration et leviers de motivation à mettre en place
- Faire un plan d'action individuel et obtenir l'engagement du collaborateur
- Faire vivre l'entretien annuel tout au long de l'année suivante

Activité :

- Équilibrer le négatif et le positif pour avoir la trame complète d'un entretien

La formatrice : Julie Cottineau



Après 12 ans d'expérience en RH et formation en entreprise, Julie est experte en pilotage de la performance RH. Sa maîtrise de la psychométrie en fait également une spécialiste de l'évaluation des compétences.

Public

Managers - Fonctions RH - Dirigeants
Toute personne amenée à mener des entretiens annuels

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Réussir ses entretiens de recrutement

Management

Appliquez les méthodes et bonnes pratiques pour réussir toutes les étapes d'un entretien d'embauche

Objectifs

- Préparer, mener et conclure ses entretiens de recrutement
- Organiser la phase préparatoire et l'accueil d'un candidat
- Détecter les compétences d'un candidat pendant l'entretien et approfondir ses réelles motivations
- Savoir faire un choix éclairé à l'issue des entretiens

Points forts

- Des activités pour faciliter le pilotage et Analysez des extraits concrets d'entretien d'embauche et mettez-vous dans la peau d'un consultant en recrutement
- Repartez avec des outils et techniques réutilisables pour améliorer votre questionnement et réussir vos entretiens de recrutement
- Faites-vous accompagner par un expert du recrutement qui a déjà formé des centaines de RH et de managers
- Apprenez à utiliser la méthode de recherche de faits pour objectiver votre choix

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Préparer son entretien de recrutement

- Le recrutement, un processus qui engage votre entreprise
- Compétences, expérience, potentiel... des concepts incontournables à maîtriser
- Non-discrimination à l'embauche et gestion de la diversité : les éléments à connaître
- Analyser la candidature avant de mener l'entretien
- Accueillir le candidat avec bienveillance et panache !

Activité :

- Construire un guide d'entretien de recrutement

MODULE 2

Introduire l'entretien et découvrir les compétences du candidat

- Bien introduire l'entretien de recrutement
- Les bases de l'écoute active
- Adapter son questionnement
- Approfondir et relancer le candidat grâce au QQOQCCP
- Utiliser une grille d'entretien et de questionnement

Activité :

- Travailler sur une grille d'entretien

MODULE 3

Découvrir et approfondir les motivations du candidat

- Qu'est-ce que la motivation ?
- Engagement, satisfaction, reconnaissance : quelles attentes d'un candidat sur ces notions ?
- Bien questionner pour découvrir les motivations
- Qu'est-ce qui motive le candidat à vous rejoindre ?
- Quand et comment vendre l'entreprise pendant l'entretien ?

Activité :

- Analyser des extraits d'entretien de recrutement

MODULE 4

Conclure l'entretien et préparer sa prise de décision

- Projeter le candidat dans le poste
- Mettre en situation le candidat par la réalisation d'un cas pratique
- Comment conclure l'entretien ?
- Prendre une décision (éclairée)
- Préparer l'intégration du candidat

Activité :

- Rédiger une conclusion type d'entretien

Le formateur : Yann Bustos



Yann débute sa carrière au sein de la DRH d'un grand groupe. Il gère de nombreux dispositifs de recrutement et de formations aux recrutements. Puis, il intègre l'APEC et se spécialise dans la création de formations RH. Il fonde Hyperbolyk en 2015, marketplace de la formation et de l'employabilité.

Public

Managers et fonctions RH et toute personne en situation de mener des entretiens de recrutement.

Prérequis

Il suffit d'une bonne dose de motivation pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Créez un cadre de travail sain et respectueux où chacun peut s'épanouir

Objectifs

- Prévenir les discriminations et le harcèlement dans son équipe
- Intégrer les enjeux de la diversité en entreprise
- Définir le niveau d'inclusion dans son équipe et combattre les biais
- Aligner le recrutement et la mobilité interne avec les objectifs de diversité et d'inclusion

Points forts

- Des activités adaptées aux managers, pour agir concrètement sur leurs équipes
- Des outils adaptés à un contexte d'entreprise pour sortir d'une vision théorique du sujet
- Une experte habituée à accompagner des managers, qui sait s'adapter à leurs problématiques et leur donner des outils appropriés
- Un parcours de formation pensé pour parler à tous, quel que soit le niveau de départ

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Mesurer les enjeux et faire le point sur son équipe

- Enjeux et obligations légales de la diversité
- Des diversités multiples : saisir l'étendue du sujet
- L'échelle de Bennett : évaluer le degré d'adaptation de l'équipe à la diversité

Activités :

- Lister les différents types de diversité
- Faire le bilan de la diversité et de l'inclusion dans son équipe
- Classe virtuelle : appliquer l'échelle de Bennett à son contexte

MODULE 2

Combattre les discriminations et le harcèlement

- Comprendre comment se forment les biais et les stéréotypes
- Prévenir les micro-agressions et clarifier les comportements non acceptés
- Reconnaître les situations de discrimination et réagir de façon appropriée

Activités :

- Identifier ses propres biais au moyen d'un test
- Réagir face aux stéréotypes en entreprise
- Classe virtuelle : régler des cas de harcèlement, à travers des simulations

MODULE 3

Adopter des pratiques managériales inclusives

- Développer l'inclusion au moyen d'un management de confiance et de bienveillance
- Adapter sa façon d'animer l'équipe pour y inclure l'ensemble des collaborateurs
- Faciliter la discussion et éviter les non-dits

Activités :

- Réaliser un bilan de ses pratiques managériales au regard de l'inclusivité
- Adopter la bonne attitude en toute situation
- Classe virtuelle : renforcer la collaboration et le sentiment d'appartenance

MODULE 4

Recruter et gérer les carrières de façon inclusive

- Diffuser une culture du changement afin de faciliter l'évolution de l'équipe
- Recruter de façon inclusive et objective
- Adopter une gestion des carrières inclusive : responsabilités, formation, promotions...

Activités :

- Appliquer les méthodes du recrutement inclusif
- Créer une feuille de route d'actions à mettre en place suite à la formation
- Classe virtuelle : imaginer un recrutement inclusif, de bout en bout

Le formateur : David Butler



Fort de 35 ans d'expérience en formation, David a notamment été Directeur du programme «Leadership, diversité et inclusion» à l'international chez Thales. Il envisage la diversité dans son sens le plus large et le plus concret.

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne exerçant une responsabilité hiérarchique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Développer son leadership

Management

Devenez un leader pour fédérer, motiver et inspirer vos équipes

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Devenir un vrai leader au quotidien
- Déterminer son propre style de leadership
- Donner de l'impact et du sens à ses actions
- S'outiller et déployer son leadership pour dynamiser son environnement

Points forts

- Le sujet de cette formation, c'est vous, vous allez pouvoir déployer LE leadership qui est en vous
- Des outils puissants et accessibles pour vous permettre de vous (re)découvrir et d'actionner les leviers de déploiement de votre leadership
- Un coaching issu du terrain qui vous permettra de devenir le leader qui vous ressemble
- Une progression qui se répercute dans votre vie professionnelle, mais également en dehors du travail

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer son profil de leader

- Leader et leadership : maîtriser les différentes notions
- Identifier son ou ses types de leadership
- Les qualités du leader
- Les valeurs personnelles pour donner du sens à ses actions
- Identifier sa raison d'être : l'ikigai

Activités :

- Réaliser son auto-diagnostic : quel est mon profil de leadership ?
- Renforcer le type de leadership de son choix

MODULE 2

Développer son leadership : comment faire ?

- Identifier son influence sur son équipe et son entourage et s'engager à l'exercer
- Se focaliser sur ce qui dépend de soi uniquement
- Définir clairement ses buts dans la vie : la visualisation positive
- Prendre les bonnes décisions au bon moment
- Le ton, la voix et le langage corporel pour exprimer son leadership

Activités :

- Poster une vidéo de soi avec ses pairs pour améliorer son langage corporel
- Identifier ses priorités

MODULE 3

Déployer son leadership dans son quotidien de manager

- Comprendre les autres et se faire comprendre
- Donner du sens à ses actions
- Gagner et entretenir la confiance de son équipe
- Gérer des conflits
- Piloter le changement au sein de son équipe

Activité :

- S'exercer sur la communication non violente (CNV)

MODULE 4

Faire évoluer son leadership dans le temps

- Changer ses croyances limitantes en croyances aidantes
- Apprendre à s'écouter
- Développer son assertivité en disant non
- Gérer son stress
- Apprendre à fixer des objectifs
- Construire son plan d'action dynamique et continuer à développer son leadership

Activités :

- Créer son plan d'action personnalisé

Le formateur : Alain Paruta



Alain est formateur en management, en leadership, en communication et en développement commercial. Coach d'équipe et coach individuel, certifié HEC, il est également co-fondateur et directeur associé de la SAS Stella Nova, structure de conseil dédiée au recrutement, au conseil, à la formation et au coaching.

Public

Managers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Cependant des premières expériences en tant que manager sont préférables pour profiter pleinement de la formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Devenir manager coach

Management

Transformer la posture managériale de ses managers pour développer l'autonomie et la responsabilité des équipes, fidéliser les collaborateurs et optimiser la performance collective

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Adopter une posture de coach pour améliorer et enrichir son management quotidien
- Construire des relations saines, basées sur des accords mutuels et des feedbacks
- Renforcer l'autonomie de son équipe à travers une démarche structurée de développement
- Mieux communiquer et incarner le changement, pour soi et dans son rapport aux autres

Points forts

- Un parcours qui mêle des études de cas fictifs et des méthodes immédiatement transposables en situation de travail
- Des méthodes et outils créés par des managers, pour des managers qui pilotent une activité
- Une experte qui cumule 15 ans d'expérience de management à l'international, avant de devenir coach et formatrice à plein temps !
- Une formation adaptée à tous les managers, hiérarchiques ou fonctionnels, quelle que soit leur expérience

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 6 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Créer des relations positives et efficaces

- Identifier la place de la posture de coach dans une relation hiérarchique
- Construire une relation d'adulte à adulte
- Identifier et exprimer les attentes pour éviter les déceptions
- Transformer les attentes en accords
- Formuler un feedback de qualité avec la méthode STARS

Activités :

- Faire le point sur la nature de ses relations existantes
- Formaliser des accords avec son équipe
- Reformuler des feedbacks mal construits

MODULE 2

Développer l'autonomie des collaborateurs

- S'initier à l'art de poser les bonnes questions pour développer l'autonomie des équipes
- Pratiquer l'écoute active, génératrice de confiance et d'estime mutuelle
- Cadrer et clarifier des demandes floues
- Co-construire le potentiel avec la méthode GROW
- Le manager coach peut/doit-il être directif ?

Activités :

- Travailler sa technique et sa posture de questionnement
- Identifier des demandes floues reçues ou formulées dernièrement, et les clarifier
- Mettre en pratique la méthode GROW, en autocoaching ou avec un collaborateur

MODULE 3

Manager par l'action et la recherche de solutions

- Chasser les interprétations et travailler sur les actions qui permettent d'atteindre les objectifs
- Co-définir les objectifs et actions avec la méthode ORCA
- Valoriser les actions pour renforcer le potentiel et modifier le rapport à l'échec
- Apprendre à apprendre
- Utiliser l'enquête appréciative pour valoriser un collaborateur et sa capacité à grandir

Activités :

- Co-définir des objectifs, résultats clés et actions avec un collaborateur
- Mettre en place un rituel de valorisation des collaborateurs
- Initier et ancrer des pratiques de co-développement

MODULE 4

Influencer positivement le changement

- Identifier puis agir sur ses schémas mentaux et croyances
- Analyser la variété des profils avec le modèle DISC
- Manager des profils très différents
- Adapter sa communication à son interlocuteur

Activités :

- Se positionner sur le modèle DISC à travers une analyse de ses facteurs de stress et de motivation
- S'adapter à la variété des profils et en faire une force

La formatrice : Mai Lam Nguyen Conan



Spécialiste de la transformation managériale, Mai Lam est manager senior au sein du cabinet Alternego. Certifiée par HEC et l'Academy of Executive Coaching de Londres, elle intervient comme formatrice et coach d'équipes et d'organisation auprès d'entreprises en France et dans le monde.

Public

Managers hiérarchiques - Managers fonctionnels - Chefs de projet

Prérequis

Il est préférable d'avoir une première expérience en management ou d'avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Manager le changement

Management

Rempportez l'adhésion de votre équipe en accompagnant les mutations conjoncturelles ou structurelles qui s'imposent à vos collaborateurs

Objectifs

- Devenir le moteur de la réussite d'un changement pour tous les membres de votre équipe
- Manager le changement à chaque étape : de son apparition jusqu'à sa stabilisation
- S'adapter au changement et aux réactions qu'il provoque dans son équipe
- Renforcer la capacité de son équipe à réussir un changement sur la durée

Points forts

- Un parcours d'activités pour assimiler la démarche, identifier les actions clés et les adapter à votre situation
- Un ensemble d'outils pour bien vous équiper et être à même de répondre aux enjeux du terrain
- Jérôme a une expérience de plus de 25 ans dans le management des changements, il part toujours de la pratique et jamais de la théorie
- Se préparer au changement, le mettre en place et assurer la réussite des prochains grâce à une organisation optimale

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Qu'est-ce que le changement et quel rôle peut y jouer le manager ?

- Qu'est-ce que le changement ?
- État des lieux du changement dans les organisations
- Le changement, un état permanent dans la vie d'un manager
- Les attentes de l'équipe, de l'organisation et du management
- L'impact du changement sur le leadership
- Les actions clés du manager dans les 4 étapes du changement

Activités :

- Les responsabilités qui incombent au manager
- Définir le périmètre du changement

MODULE 2

Les réactions types au changement et comment y faire face individuellement

- Comprendre les réactions au changement grâce à la courbe du changement
- Sortir du déni pour changer
- La résistance : alliée ou ennemie ?
- Engager dans le changement et utiliser la stratégie des petits pas
- Manager ses propres réactions

Activités :

- Pourquoi accepte-t-on ou refuse-t-on un changement ?
- Où en est votre équipe collaborateur dans le changement ?

MODULE 3

Se préparer et amorcer le changement dans son équipe

- Cadrer le projet pour réussir le changement
- Analyser les impacts et les risques liés à chaque changement grâce à la grille d'impacts
- Mobiliser son équipe par la stratégie des alliés et assurer l'évolution des compétences et des pratiques
- Quelle communication pour accompagner le changement ?
- Les étapes pour co-construire la réussite

Activité :

- Préparer une communication qui embarque l'équipe
- Prendre des décisions adaptées grâce à la grille d'impacts
- Cartographier ses alliés

MODULE 4

Réussir un changement et préparer les suivants

- Le changement : que faire pendant et après
- Piloter la transition des personnes
- Style de management, situations de changement et aléas à gérer
- Gérer les retardataires d'un changement
- Stabiliser et préparer le changement suivant

Activités :

- Élaborer un plan de transition et adapter son management pour les retardataires
- Choisir le style de management adapté
- Faire un retour d'expérience

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation en présentiel et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en œuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - Chefs de projet
Toutes les personnes qui accompagnent un collectif lors d'un changement.

Prérequis

Aucun. Un plus : avoir suivi des formations sur le management.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en management :

- Les clés du management hybride
- Les clés de l'intelligence émotionnelle du manager
- Fixer des objectifs à son équipe
- Mesurer et piloter la performance de son équipe
- Responsabiliser son équipe
- Déléguer : franchir le cap
- Passer d'une relation hiérarchique à un management collaboratif
- Développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Manager par l'action et la recherche de solutions
- Animer son équipe
- Résoudre un conflit dans son équipe
- Donner du sens pour fidéliser ses collaborateurs
- Définir sa stratégie pour manager sans lien hiérarchique
- Inspirer et motiver son équipe
- Développer son leadership
- Animer et fédérer son équipe
- ...

Vente et relation client

Les compétences clés pour développer
ses ventes et fidéliser ses clients



Techniques de vente BtoB

Vente et relation client

Instaurez une relation de confiance avec vos clients et prospects et optimisez vos ventes

Objectifs

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- Maîtriser l'entretien commercial en face à face
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et de celles du client
- Fidéliser ses clients sur le long terme

Points forts

- Une mise en pratique, y compris lors des Classes virtuelles avec votre expert, pour remettre en question ses habitudes et acquérir de nouvelles compétences terrain
- Des outils comportementaux pour progresser rapidement et des extraits de RDV commerciaux filmés à analyser
- Un panel d'experts triés sur le volet pour vous faire profiter de leur retour d'expérience et de leurs astuces quotidiennes
- Une mise à plat des nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître les leads



12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine



2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Prospecter, qualifier, se préparer

- Les différentes étapes du cycle de vente
- Comment prospecter aujourd'hui ? Qu'est-ce qui a changé ?
- L'acquisition de leads : comment récolter de l'information pour mieux prospecter
- Le scoring et la qualification des leads via un CRM
- La préparation du rendez-vous : les indispensables

Activité :

- Rédiger les arguments clés de son offre

MODULE 2

Mener un entretien et découvrir le client

- Structurer et mener un entretien physique
- Réussir sa première impression
- Mieux questionner et améliorer sa qualité d'écoute
- Détecter les besoins du client
- Savoir donner une réponse adéquate en fonction du besoin client

Activité :

- Faire une auto-évaluation de son rendez-vous pour s'améliorer

MODULE 3

Convaincre et négocier

- Savoir convaincre
- Capitaliser les réactions du client pour rebondir
- Gérer les objections du client
- Préparer sa négociation
- Apprendre à dire non

Activité :

- Détailler les sujets pouvant prêter à négociation dans sa vente pour se préparer

MODULE 4

Signer et fidéliser

- Changer ses croyances La relance client
- Maximiser ses chances de conclure la vente
- Gérer une réclamation client
- Mener un entretien de fidélisation
- Développer et étendre son réseau grâce aux recommandations de ses clients

Activités :

- « Vendre » une idée, un projet pour se faire la main et devenir meilleur vendeur

Le formateur : Thierry Laborde



Thierry est consultant, coach et formateur d'entreprise et fondateur de L-Points. Après 15 ans de direction marketing/commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur du luxe, il a décidé en 2004 de faire de sa passion pour le développement humain et des organisations son cœur de métier.

Public

Commerciaux BtoB et toute fonction ayant une forte dimension commerciale BtoB.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Mais une première expérience du métier de commercial ou de vendeur est un plus.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Retail : digital et relation client en magasin

Vente et relation client

Appropriiez-vous le digital pour enrichir l'expérience client et booster vos ventes

Objectifs

- Développer les compétences indispensables de la relation client dans un commerce spécialisé omnicanal
- Intégrer l'impact du digital sur la vente et la relation client en commerce spécialisé
- Identifier le nouveau rôle du vendeur et les nouvelles compétences dans les métiers du retail
- Comprendre les évolutions des comportements d'achat induits

Points forts

- Réalisez des activités pratiques au cœur des problématiques quotidiennes du vendeur 2.0
- Découvrez un large panel d'outils pour améliorer le trafic, les ventes et la fidélisation
- Faites-vous accompagner par des professionnels aguerris de la distribution spécialisée et de la transformation digitale
- Découvrez les innovations au cœur de la métamorphose du secteur de la distribution



 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 6 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

L'évolution du retail et le nouveau rôle du vendeur

- Les évolutions des consommateurs
- Les nouvelles attentes des clients en magasin
- Le magasin de demain
- L'évolution du métier de vendeur en magasin
- Développer son esprit omnicanal

Activités :

- À partir des caractéristiques d'une marque, imaginer le magasin idéal de 2022

MODULE 2

L'impact des outils digitaux pour générer du trafic en magasin

- Présentation des outils digitaux drive to store
- Tirer profit de ses outils dans sa relation client
- Comprendre les attentes du client click & collect
- Optimiser l'impact du click & collect
- Comprendre les attentes du clients de la e-réservation

Activité :

- Établir le comportement adéquat en boutique à partir d'actions marketing

MODULE 3

L'impact des outils digitaux pour optimiser l'expérience client en magasin

- Présentation des outils digitaux en magasin
- Vendre un produit sur tablette ou écran
- Intégrer l'interaction digitale dans sa relation client
- Enrichir son storytelling avec la réalité virtuelle ou la réalité augmentée
- Profiter du paiement mobile pour entrer en contact avec le client

Activités :

- Trouver les technologies qui peuvent enrichir et optimiser l'expérience client

MODULE 4

L'impact des outils digitaux pour fidéliser

- Présentation des outils digitaux de fidélisation
- L'impact du clienteling sur la relation client
- Les informations utiles à connaître du client
- Comment obtenir avec tact ces informations ?
- Quels sont les différents axes de suivi ?

Activités :

- Imaginer les événements adéquats pour une enseigne sur une année

MODULES BONUS

La responsabilité sociale et environnementale

La vente et le service interculturel

Les formateurs : Eric Pestel et Nathalie Delhoume



Co-fondateur en 2000 de LOOKADOK, Eric accompagne les équipes dans l'évolution du métier complexe de vendeur ainsi que l'acquisition des nouvelles compétences à maîtriser pour satisfaire un client toujours plus informé et exigeant.



Nathalie est co-fondatrice et directrice pédagogique de LOOKADOK. Elle accompagne les enseignants de la distribution spécialisée dans la formation de leurs collaborateurs via un apprentissage interactif et ludique.

Public

Vendeurs, responsables de points de vente, responsables régionaux, responsables digitaux et porteurs de projets digitaux auprès d'équipes de vente. Toute personne du commerce spécialisé impliquée dans son évolution et celle de ses équipes.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une expérience en vente et une connaissance du commerce spécialisé permettent de mieux profiter de la formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Développez et accélérez vos ventes grâce à une utilisation avancée de LinkedIn

Objectifs

- Générer du business grâce à une approche de Social Selling très poussée sur LinkedIn (ventes additionnelles, croisées, etc)
- Conquérir de nouveaux clients en publiant des contenus engageants et en construisant son influence sur LinkedIn
- Optimiser son profil pour sortir du lot, développer un réseau fertile et se positionner stratégiquement auprès de ses prospects et clients
- Devenir un as du Social Selling pour resserrer le lien avec ses clients, garantir leur fidélité

Points forts

- Une montée en puissance progressive via l'amélioration de votre profil LinkedIn, la création de contenu et le développement de votre réseau
- Tout le nécessaire pour comprendre les algorithmes de LinkedIn afin d'optimiser sa démarche de Social Selling
- Profitez de l'expérience, de la pédagogie et du réseau d'un expert aux petits oignons pour accompagner votre montée en compétences
- Toute une démarche pour développer votre réseau, le mutualiser avec le reste de la communauté et de l'expert pour multiplier votre visibilité

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Ce qu'il faut absolument comprendre pour faire du vrai Social Selling sur LinkedIn

- Pourquoi LinkedIn est le réseau social roi pour le Social Selling
- Le nouveau positionnement de vos clients et la stratégie d'inbound marketing
- Susciter l'engagement par ses posts et articles, un premier aperçu
- Les points clés de l'interface LinkedIn pour du Social Selling éclairé
- Créer du lien entre marketing et commerciaux pour une démarche Social Selling de qualité

Activités :

- Partir du bon pied sur LinkedIn grâce aux fondamentaux du Social Selling

MODULE 2

Compléter et optimiser son profil LinkedIn, sortez du lot tout de suite !

- Devenir expert sur LinkedIn en 9 ingrédients
- Les astuces pour marketer et optimiser son "header" (haut de profil)
- Votre profil, un espace stratégique pour vos mots clés business (SEO)
- Compléter et optimiser son "résumé", et les médias associés
- Améliorer son référencement pour attirer des prospects grâce à son jeu de compétences

Activité :

- Construire un profil LinkedIn ultra-performant, et vraiment différenciant !

MODULE 3

L'intelligence réseau sur LinkedIn pour faire du vrai Social Selling

- Les deux erreurs typiques qui génèrent un réseau qui ne sert à rien
- Transformer des leads en réels prospects grâce à des campagnes stratégiques d'invitation
- Les astuces pour trouver des prospects efficacement avec un compte LinkedIn gratuit
- Les meilleures pratiques de demande de connexion, et les pires !
- Structurer son réseau et le faire vivre : une démarche essentielle pour le commercial connecté

Activité :

- Construire un réseau véritablement utile et fertile

MODULE 4

Animer, interagir, engager... Influencer !

- Les possibilités techniques de publication sur LinkedIn
- Critères de viralité de publications, ratios d'engagement et algorithmes LinkedIn
- Publier un contenu de qualité en lien avec l'équipe marketing / communication de son entreprise
- Trois propositions de feuille de route pour votre plan d'action Social Selling
- Techniques / palettes d'accroche de prospects

Activité :

- Publier un contenu engageant et générer des liens de qualité et concrets

Le formateur : Antoine Jambart



Doté d'une expérience très conséquente dans la Formation / Conseil en utilisation des réseaux sociaux et en Social Selling, Antoine a animé sa première formation LinkedIn en Février 2011. Il continue depuis à former à ce média incontournable.

Public

Fonctions commerciales et marketing.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Maîtriser les fondamentaux de la vente

LIVE

Vente et relation client

Engagez votre client, du premier contact à la poignée de main finale

Objectifs

- Cibler de nouveaux prospects et réussir sa prise de contact
- Comprendre les besoins de son prospect pour exposer les avantages de son offre
- Traiter les objections, mener la négociation et conclure dans une logique partenariale
- Maintenir la satisfaction et la relation dans le temps



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 4 sept, 20 nov.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Cibler pour mieux prospecter

Notions clés :

- Identifier et cibler les interlocuteurs clés pour prospecter
- Susciter la curiosité et l'intérêt chez son prospect

Activité en sous-groupes :

- Cartographier ses interlocuteurs sur une opportunité
- Rédiger et simuler une accroche pour un premier contact

Classe virtuelle 2 - Cerner les besoins et objections de son prospect et adapter son offre

Notions clés :

- Aider son prospect à formuler ses motivations et ses blocages pour y répondre
- Présenter une proposition commerciale convaincante
- Traiter les objections en proposant des contreparties

Activité en sous-groupes :

- Faire exprimer les motivations avec la méthode SONCASE et les blocages avec FOCA
- Présenter sa proposition de valeur avec la méthode BAC
- S'affirmer dans une négociation pour amener une contrepartie acceptable par tous

Classe virtuelle 3 - Négocier, conclure et maintenir la satisfaction dans le temps

Notions clés :

- Négocier et savoir dire "non" sans compromettre la conclusion de la vente
- Faire un bilan de la collaboration à l'aide d'indicateurs clés

Activité en sous-groupes :

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple "non"
- Améliorer la structure d'un de ses bilans

Challenge d'interssion et synthèse

Challenge d'intersession :

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre offre

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les fondamentaux de la vente

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Optimiser sa performance commerciale

Vente et relation client

LIVE

Aiguiser vos compétences commerciales, pour vendre plus et mieux dans des processus de vente complexes

Objectifs

- Gérer des cycles de vente complexes en étant proactif pour développer son chiffre d'affaires
- Engager les bons prospects et obtenir des rendez-vous qualifiés en s'appuyant sur le social selling
- Viser des opportunités à plus forts enjeux en s'adressant directement au décideur
- Détecter des ventes additionnelles et étendre son réseau grâce à la satisfaction de ses clients



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 4 sept, 20 nov.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Utiliser les réseaux sociaux pour identifier ses prospects et leurs besoins

Notions clés :

- Cibler ses prospects via les réseaux sociaux
- Déceler les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente

Activité en sous-groupes :

- Cartographier ses interlocuteurs à partir des réseaux sociaux
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur

Classe virtuelle 2 - Faire émerger les besoins de son prospect et convaincre le décideur

Notions clés :

- S'adresser directement au décideur en dépassant les barrières téléphoniques
- Présenter une proposition commerciale convaincante
- Traiter les objections en proposant des contreparties

Activité en sous-groupes :

- S'entraîner à négocier au téléphone pour parler au décideur
- Présenter sa proposition de valeur avec la méthode BAC
- S'affirmer dans une négociation pour amener une contrepartie acceptable par tous

Classe virtuelle 3 - Négocier et engager son client vers de nouvelles opportunités

Notions clés :

- Négocier et savoir dire "non" sans compromettre la conclusion de la vente
- Étendre son réseau en sollicitant une recommandation

Activité en sous-groupes :

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple « non »
- Solliciter une recommandation auprès d'un client satisfait

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre offre

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Commerciaux souhaitant se perfectionner sur l'ensemble du cycle de vente

Prérequis

Avoir mené à bien plusieurs fois des cycles de vente.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Optimiser sa prospection et gagner de nouveaux clients

Vente et relation client

LIVE

Ouvrez de nouvelles opportunités et améliorez votre taux de conversion

Objectifs

- Engager les bons prospects et obtenir des rendez-vous qualifiés en s'appuyant sur le social selling
- Renforcer sa capacité d'écoute et de questionnement pour cibler précisément les besoins et enjeux du prospect
- Augmenter son taux de conversion en générant de la confiance et de l'intérêt chez son prospect
- Valoriser les bénéfices de son offre pour un discours plus concret pour ses prospects



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 18 sept, 4 déc.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Réussir sa première prise de contact

Notions clés :

- Attirer de nouveaux prospects grâce à un compte LinkedIn optimisé
- Susciter la curiosité et l'intérêt grâce à un bon pitch

Activité en sous-groupes :

- Optimiser son profil LinkedIn en live dans une perspective social selling
- Structurer son pitch, puis l'incarner à l'oral

Classe virtuelle 2 - Adapter son argumentaire commercial à la réalité de son prospect

Notions clés :

- S'appuyer sur la recommandation pour instaurer la confiance
- Déceler les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente
- Amener son prospect à se projeter dans l'utilisation de l'offre

Activité en sous-groupes :

- Fluidifier les premiers échanges en invoquant une recommandation
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur
- Construire un argumentaire BAC centré sur le client

Classe virtuelle 3 - Transformer son prospect en client

Notions clés :

- Aider son prospect à formuler ses blocages et ses difficultés pour y répondre avec la méthode FOCA
- Contourner les refus et surmonter les échecs

Activité en sous-groupes :

- Transformer des difficultés en solution avec le pas de côté
- Apporter des contrepoints aux refus courants en simulation d'appel

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Commerciaux, assistants commerciaux, toute personne en charge de la prospection commerciale.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Techniques commerciales pour non-commerciaux

Vente et relation client

LIVE

Développez votre relation client grâce à une posture commerciale

Objectifs

- Adopter une posture de service client engageante et proactive pour fidéliser ses interlocuteurs
- Prendre contact en toute confiance et promouvoir l'image de l'entreprise
- Mener des échanges professionnels et créateurs de valeur
- Développer son écoute et identifier les opportunités commerciales insoupçonnées

 3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines

 Accompagnement de l'expert pendant un mois

 2023 : 18 sept, 4 déc.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Développer une posture et un discours commercial

Notions clés :

- Contribuer à l'expérience client par une posture collaborative
- Développer un argumentaire commercial centré sur le client

Activité en sous-groupes :

- Pitcher son poste, ses missions et son entreprise
- Utiliser l'argumentaire BAC orientée client

Classe virtuelle 2 - Saisir les opportunités commerciales lors des échanges clients

Notions clés :

- S'appuyer sur les faits pour répondre à une demande
- Maîtriser l'écoute active pour identifier les opportunités
- Amener son client à exprimer ses blocages et difficultés pour y répondre

Activité en sous-groupes :

- Reformuler les émotions du client en éléments factuels
- Utiliser l'écoute active et reformuler
- Questionner avec la méthode FOCA et reformuler avec le pas de côté

Classe virtuelle 3 - Être proactif et créer des opportunités commerciales

Notions clés :

- Dépasser sa peur du rejet et traiter les résistances des clients
- Susciter et qualifier une opportunité commerciale pour la remonter en interne

Activité en sous-groupes :

- Utiliser la méthode ACRAAC pour traiter les objections
- Creuser un besoin pour déterminer l'action commerciale adaptée
- Utiliser un script d'appel pour qualifier l'opportunité

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Détectez une opportunité commerciale

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Toute personne en interface régulière avec des clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Développer et pérenniser une relation client fructueuse

Vente et relation client

LIVE

Faites fructifier votre portefeuille grâce à la satisfaction client de vente complexes

Objectifs

- Maintenir un contact et un engagement de qualité auprès de son client après la vente
- Incarner la confiance et le professionnalisme dans ses échanges avec ses clients
- S'appuyer sur la réussite et les recommandations pour développer l'upsell et le cross-sell
- Suivre la collaboration dans le temps pour la pérenniser



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 4 sept, 20 nov.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Construire et renforcer les liens avec ses clients

Notions clés :

- Entretenir le contact avec son client
- Consolider sa position chez un client démarché par la concurrence

Activité en sous-groupes :

- Reprendre contact avec un client après plusieurs mois
- Montrer à son client les risques à changer de partenaire

Classe virtuelle 2 - Se mettre à l'écoute du client et l'accompagner vers la réussite des projets

Notions clés :

- Détecter des besoins non formulés grâce à l'écoute active et la reformulation
- Définir des indicateurs clés pour évaluer la satisfaction dans le temps
- Suivre le projet et corriger le tir avec assertivité

Activité en sous-groupes :

- Identifier les besoins et difficultés grâce au questionnaire
- Définir des KPIs à partir d'un cas fictif
- Simuler un appel client pour le recadrer

Classe virtuelle 3 - Faire fructifier la relation en ouvrant de nouvelles opportunités

Notions clés :

- Traduire la réussite en opportunités de ventes additionnelles pour augmenter son panier moyen
- Étendre son réseau en sollicitant une recommandation

Activité en sous-groupes :

- Proposer des ventes additionnelles en appel client
- Appeler un client pour lui demander une recommandation

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, toute personne ayant en charge un portefeuille clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Conservez la confiance de vos clients en vous mettant à leur écoute

Objectifs

- Transformer une réclamation client en opportunité de fidélisation et d'amélioration
- Développer ses capacités d'empathie et d'écoute pour conserver un lien de confiance fort
- Communiquer de façon claire et efficace pour apporter une solution au plus vite
- Co-construire une réponse adaptée au contexte du client



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 18 sept, 4 déc.

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Accueillir la réclamation et identifier le problème

Notions clés :

- Aider son client à exprimer son problème
- Gérer l'agressivité grâce à une posture assertive

Activité en sous-groupes :

- Faire preuve d'écoute active et cerner le problème du client
- Calmer un client fâché en simulation d'appel

Classe virtuelle 2 -Partir du sentiment pour construire la solution

Notions clés :

- Traiter une insatisfaction client
- Remonter à la source de la réclamation avec le client
- Préparer ses éléments de réponse pour faire adhérer le client

Activité en sous-groupes :

- Présenter une piste de solution au client
- Appliquer la méthode d'Ishikawa
- Élaborer un argumentaire BAC convaincant

Classe virtuelle 3 - Pérenniser la solution et capitaliser

Notions clés :

- Évaluer l'efficacité de la solution et la satisfaction dans le temps
- Utiliser le storytelling et les histoires pour étoffer son discours client

Activité en sous-groupes :

- Définir des KPIs pour mesurer la satisfaction
- Prouver son efficacité grâce au récit d'une résolution de problème similaire

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession

Synthèse et évaluation

La formatrice : Laëticia Rudelle



Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëticia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Public

Customer Success Managers, Techniciens Helpdesk, toute personne en interface régulière avec des clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en Vente & Relation client :

- Bâtir une stratégie d'argumentation
- Mener une argumentation
- Pitcher ses idées
- Convaincre le décideur en prospection
- Négocier et engager son client en contexte de vente complexe
- Fidéliser son client pour développer de nouvelles opportunités
- Prospecter et qualifier son rendez-vous de découverte grâce au social selling
- Optimiser sa prospection en réussissant sa première prise de contact
- Cerner les besoins de son prospect : la clé d'une prospection efficace
- Développer une posture et un discours commercial pour les non-commerciaux
- Saisir et créer les opportunités commerciales lors des échanges clients pour les non commerciaux
- Développer et entretenir un lien fort et durable avec ses clients
- ...

Efficacité professionnelle

Développer les savoir-être clés pour gagner en sérénité et en performance au quotidien



Apprendre à apprendre

Efficacité professionnelle

Utilisez les 4 piliers de l'apprentissage pour dynamiser votre évolution professionnelle

Objectifs

- Mieux apprendre pour franchir un nouveau cap d'efficacité professionnelle
- Progresser et évoluer en tirant parti des neurosciences, de son quotidien professionnel et de ses pairs
- Identifier ses forces, motivations et points d'amélioration pour optimiser ses apprentissages
- Acquérir des méthodes et outils pour améliorer ses compétences et réussir ses défis professionnels

Points forts

- A partir d'un exemple évolutif et concret, les participants construisent leur propre défi professionnel
- Des méthodes à la portée de tous pour tirer parti des situations de travail, de son réseau et de sa veille
- L'experte travaille depuis 30 ans sur ces sujets et focalise son approche sur les bonnes pratiques qui ont fait leurs preuves
- Des intervenants variés qui redonnent le plaisir d'apprendre à travers leurs retours d'expériences

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 6 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Définir son défi professionnel et découvrir le pouvoir des neurosciences

- Prendre conscience de ses croyances et de ses blocages pour les dépasser
- Savoir désapprendre pour mieux réapprendre
- Trouver ses forces, ses leviers de motivation, ses risques de démotivation et définir son défi professionnel
- Mieux apprendre avec les neurosciences et les 4 piliers de l'apprentissage

Activités :

- Partez à la rencontre de Nathan, votre binôme d'apprentissage
- Construisez et pitchez votre défi professionnel

MODULE 2

Construire son défi professionnel et intégrer les outils et bonnes pratiques

- Développer ses capacités d'attention, de concentration et d'efficacité professionnelle
- Mieux apprendre de toutes les situations professionnelles formelles et informelles
- Développer sa mémoire avec la technique des espacements croissants
- Faire le lien entre plaisir et apprentissage

Activités :

- Apprenez avec la méthode Pomodoro
- Présentez votre plan d'actions à votre mentor
- Créez votre boîte de Leitner

MODULE 3

Passer à l'action : de la capacité à la compétence

- Se lancer et s'autoriser à faire des erreurs utiles
- Miser sur les feedbacks pour apprendre
- Savoir solliciter et recevoir des feedbacks actionnables
- Gérer son stress pour découpler son attention
- Mesurer ses apprentissages et les ancrer dans la durée

Activités :

- Réalisez votre bilan à mi-chemin
- Créez votre boîte à outil de test
- Osez demander le regard d'un pair

MODULE 4

Entretenir et transmettre ses compétences pour les renforcer

- Découvrir la puissance du co-développement pour consolider ses compétences
- Formaliser et synthétiser ses apprentissages pour évoluer durablement
- Structurer, organiser et partager sa veille pour anticiper les évolutions de ses compétences
- Comment passer un nouveau cap dans son évolution professionnelle ?

Activités :

- Cartographiez le réseau de vos "influenceurs d'apprentissage"
- Prenez la parole pour ancrer et transmettre vos compétences

La formatrice : Anne Ambrosini



Curieuse et férue de pédagogie, Anne s'intéresse depuis 30 ans à ce que font les personnes qui savent apprendre. Consultante et formatrice, elle accompagne les individus et les organisations pour développer cette compétence essentielle.

Public

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités d'apprentissage et son efficacité professionnelle, pour évoluer à son poste ou vers de nouvelles fonctions.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Télétravailler efficacement

Efficacité professionnelle

Repensez votre organisation pour maintenir performance, sérénité et lien social en contexte de travail hybrides

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Adapter son travail à distance en fonction de son profil et de son environnement
- Accroître son efficacité en télétravail par une organisation et une gestion du temps optimale
- Créer un environnement de travail pour prévenir tout risque et accroître sa qualité de vie au travail
- Communiquer avec son manager et ses collègues pour maintenir les échanges et un lien social de qualité à distance
- Savoir utiliser les outils digitaux pour travailler efficacement à distance

Points forts

- Faites le diagnostic de votre pratique actuelle et déterminez votre profil de télétravailleur
- Des comparatifs d'outils digitaux pour augmenter l'efficacité de votre travail et de votre communication à distance
- Un apprentissage fondé sur les relations de travail et l'efficacité pour garantir la qualité de vie au travail
- Des activités pratiques et ludiques pour créer les conditions individuelles d'un télétravail réussi.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Se connaître pour adapter son télétravail et s'inspirer des bonnes pratiques

- Déterminer son profil de télétravailleur
- Identifier les bonnes pratiques de travail à distance
- Prévenir les risques amenés par le télétravail
- Faire le point sur les droits et devoirs du télétravailleur
- Connaître les qualités essentielles du télétravailleur et les facteurs de productivité

Activités :

- Identifiez votre profil de télétravailleur et capitalisez sur vos points forts
- Trouvez les risques propices à votre profil et défiez-les

MODULE 2

Rester maître de son organisation et de son temps en télétravail

- Identifier les clés pour répartir son travail entre distance et présentiel
- Faire le point sur sa semaine "idéale"
- Faire le lien entre son organisation et sa motivation
- Limiter les sources de perturbation de son attention pour des journées plus productives
- Bien gérer son temps en situation de télétravail : prioriser, savoir déconnecter et éviter le multitasking

Activités :

- Élaborez votre semaine type et déployez-la dans votre quotidien
- Le bureau du télétravailleur : l'avant/après

MODULE 3

Conjuguer télétravail avec sérénité et bien-être

- Créer son environnement de travail optimal
- Prévenir les risques et se créer du confort grâce à l'ergonomie
- Intégrer ses proches dans la définition d'un cadre de télétravail serein
- Identifier les conditions d'un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle
- Gérer son stress à distance : ce que ça change
- Informer et alerter grâce au feedback

Activités :

- Trouvez les failles d'un environnement de travail inadapté
- Apprenez à créer votre "bulle" de transition

MODULE 4

Réconcilier travail à distance et proximité

- Adapter sa communication avec son manager et son équipe
- Communication écrite ou orale, synchrone ou asynchrone : les bonnes pratiques pour bien travailler à distance
- Animer et participer à des visioconférences efficaces
- Soigner les relations interpersonnelles et maintenir les échanges informels
- Préserver le sentiment d'appartenance et la cohésion d'équipe

Activités :

- Clarifiez les modes de communication formelle et informelle avec votre manager
- Entraînez-vous à l'assertivité dans vos écrits

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et formatrice depuis 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs dans leur développement de compétences en management et efficacité professionnelle. Elle est experte en outils de communication et gestion du temps.

Public

Toute personne en télétravail ou amenée à l'être.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Intelligence Émotionnelle

Efficacité professionnelle

Utilisez vos émotions comme levier de réussite individuelle et collective

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Reconnaître ses émotions et en comprendre la logique
- Transformer ses émotions en critères de décision et leviers d'action
- Comprendre le vécu émotionnel de l'autre et s'y ajuster
- Cultiver un climat de travail positif pour garantir la réussite collective

Points forts

- Une approche fonctionnelle et optimiste tournée vers la réussite et l'épanouissement personnels et collectifs au travail
- Des clés et fiches outils pour appréhender et aller au-delà de ses modes opératoires préférés
- Un ancrage dans des situations professionnelles concrètes pour une utilisation immédiate de la puissance des émotions pour soi et en équipe
- Le regard croisé d'expertises complémentaires de la recherche scientifique au coaching exécutif

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 26 juin, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Développer sa conscience émotionnelle

- Comprendre la logique du processus émotionnel : croyances, besoins et déclencheurs
- Appréhender les différentes manifestations de l'émotion
- Déceler les freins et moyens d'identification de ses émotions
- Mesurer les degrés d'intensité des émotions

Activité :

- Associer à une situation vécue une émotion, ses manifestations, la réaction qui en a découlé et le besoin assouvi par cette réaction

MODULE 2

Utiliser la puissance des émotions

- Apprendre à exprimer ses émotions
- Quand et pourquoi réguler ses émotions ?
- Identifier ses stratégies de régulation préférentielles
- Transformer l'émotion en levier d'action

Activité :

- Sortir de ses stratégies régulatrices préférentielles et explorer d'autres modes de régulation

MODULE 3

Mobiliser son intelligence émotionnelle dans son management ou sa relation à l'autre

- Comprendre les mécanismes de l'empathie et en identifier les avantages et les pièges
- Identifier l'émotion et sa logique chez l'autre
- Reconnaître ses modes d'interventions préférentiels
- Réguler les conflits et gérer la dimension émotionnelle du changement

Activité :

- Analyser ses pratiques et bâtir son plan d'actions

MODULE 4

Cultiver un climat de travail émotionnellement positif

- Mobiliser les forces de l'organisation pour concilier bien-être et performance
- Booster la performance par le Flow et un Sentiment d'Efficacité Personnelle favorable
- Favoriser le sens, la confiance et l'autonomie au sein de son équipe
- Instaurer une culture de la reconnaissance et de la gratitude

Activités :

- Analyser ses pratiques et bâtir son plan d'actions

La formatrice : Cécile Jarleton



Chercheuse au Lab RH, spécialisée dans la question du transfert des compétences émotionnelles développées dans la sphère privée vers la sphère professionnelle.

Public

Managers seniors ou en prise de poste, directeurs, chefs de projet ou collaborateurs chargés de mener des groupes à travailler ensemble dans un but commun.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Une fonction managériale ou de gestion de groupes est souhaitable mais pas obligatoire.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Gestion du temps et des priorités

Efficacité professionnelle

Gagnez en efficacité et en sérénité au quotidien grâce aux méthodes et outils de la gestion du temps

Objectifs

- Se réapproprier son temps en priorisant ses tâches
- Cloisonner son temps et trouver un bon équilibre vie professionnelle / vie personnelle
- Tirer parti du digital pour optimiser son organisation quotidienne
- Maîtriser son stress en gérant les sollicitations extérieures

Points forts

- Une démarche d'auto-coaching pour déterminer en autonomie le bon comportement à adopter
- Des outils concrets et indispensables pour reprendre la main sur son temps, sans subir l'impact du digital
- Votre formatrice intervient auprès de startups et de grands groupes et s'adaptera à vos besoins et votre contexte, quels qu'ils soient
- Une identification de ses sources de stress répartie tout au long de la formation

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Maîtriser son temps au service de ses priorités

- Les grandes lois du temps
- Les pièges du multitasking
- Distinguer urgences et priorités
- Lutter contre l'hyperconnexion

Activités :

- Prenez conscience de votre propre multitasking
- Appropriiez-vous la matrice d'Eisenhower
- Testez votre niveau de connexion

MODULE 2

Cloisonner son temps de travail pour en gagner

- Reconnaître les points de perturbation
- La digitalisation du bureau
- To-do list et agenda digital : à la découverte des outils digitaux
- Travailler avec des pauses : la méthode Pomodoro

Activités :

- Optimisez votre To-do list et votre agenda digital
- Testez Pomodoro tracker
- Méditez pendant vos pauses

MODULE 3

Préserver son équilibre pour travailler avec efficacité et sérénité

- Sortir de la culture de l'urgence et reprendre le contrôle de ses mails
- Retrouver la sérénité au travail et diminuer sa charge mentale
- Maintenir l'équilibre de sa balance personnelle
- Trouver son équilibre vie professionnelle / vie personnelle

Activités :

- Gérez vos mails grâce à 3 astuces
- Apprenez à créer votre bulle
- Identifiez vos "gros cailloux" pour les 3 prochains mois
- Allégez votre cerveau et expérimentez la Freemind List

MODULE 4

Gérez les sollicitations extérieures pour rester efficace collectivement

- Apprendre à dire non et à développer son assertivité
- L'influence des "pilotes clandestins" sur l'organisation individuelle
- Être en parité relationnelle et faire des demandes efficaces
- Préparer et gérer une réunion digitale

Activités :

- Identifiez vos "pilotes clandestins" et combattez les injonctions extérieures
- Pratiquez pour développer votre assertivité
- Challengez vos réunions et utilisez un ROTI

La formatrice : Ophélie Ayouaz



Coach et formatrice, Ophélie accompagne des startups et des grands groupes sur les sujets d'innovation, d'agilité et d'efficacité professionnelle. Sa spécialité : comprendre comment s'adapter avec sérénité à un monde qui change en permanence.

Public

Cette formation est accessible à tous. Si vous n'avez pas le temps, c'est une raison de plus pour la suivre !

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Gestion du stress et bien-être professionnel

Efficacité professionnelle

 Formation disponible en anglais

Utilisez les outils et stratégies anti-stress pour améliorer votre efficacité et votre bien-être au travail

Objectifs

- Apprendre à gérer son stress pour devenir plus efficace et développer son bien-être professionnel
- Comprendre le stress, décrypter ses mécanismes d'apparition et identifier ses indicateurs
- Découvrir et s'appropriier les pratiques et les outils de gestion du stress utilisées dans le sport de haut niveau
- Maîtriser la dimension interpersonnelle du stress et prévenir son apparition dans une équipe

Points forts

- Acquisition d'une méthode de gestion du stress pratiquée par les sportifs de haut niveau et utilisable au travail
- Création d'un "carnet d'entraînement" pour prendre du recul sur son bien-être au travail, pour l'optimiser et suivre sa progression
- Formation animée par un ancien grand stressé devenu expert en gestion du stress et coach en bien-être professionnel
- Élargissement de la formation au bien-être collectif grâce à de récentes découvertes en neurosciences

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Décrypter le stress

- Comprendre comment le stress apparaît au sein du quotidien
- Acquérir les premiers réflexes de base en prévention et gestion du stress
- Comprendre la subjectivité du stress et la responsabilité personnelle que l'on a à le gérer
- Prendre conscience que le stress n'est positif que s'il est ponctuel
- Mieux connaître la puissance de son mental dans la fabrication du stress

Activités :

- Identifier ses symptômes personnels de stress
- Transformer ses pensées négatives
- Prendre conscience de sa météo mentale

MODULE 2

Remonter à la source de son stress pour le faire disparaître

- Apprendre à cibler les pensées génératrices de stress
- Être capable de désamorcer les spirales de pensées stressantes
- Adopter les bons réflexes lors de la détection d'indicateurs de stress
- Apprendre à gérer son stress grâce à sa capacité de concentration
- Changer son rapport au temps pour améliorer son bien-être

Activités :

- Apprendre à créer des pensées positives
- Améliorer sa concentration

MODULE 3

Gérer son stress tel un sportif de haut niveau

- Être en mesure de pratiquer la méditation et nettement améliorer sa gestion du stress
- Découvrir et pratiquer la visualisation, discipline utilisée par les grands sportifs
- Savoir prévenir le stress grâce à la visualisation
- Combiner des disciplines reconnues en une méthode personnelle de bien-être professionnel
- Se créer un programme d'entraînement personnalisé pour pratiquer "La bulle"

Activités :

- S'initier à la méditation
- S'entraîner aux techniques de visualisation
- Apprendre à créer sa bulle

MODULE 4

Activer des compétences transverses et gérer le stress au sein d'un groupe

- Apprendre à développer son intelligence émotionnelle
- Être en mesure de prévenir ou d'identifier le stress de son entourage
- Apprendre à mieux communiquer et favoriser le bien-être professionnel au sein d'une équipe
- Favoriser le bien-être au travail par des initiatives ludiques et interactives
- Développer de nouvelles compétences à partir d'un mieux-être professionnel

Activités :

- Aider son collègue à gérer son stress
- Créer son programme personnel de gestion du stress

Le formateur : Julien Bouret



Coach en bien-être professionnel, co-auteur de Le Réflexe Soft Skills, (Dunod) et co-fondateur de creapreZent (Soft Skills Agency), Julien est spécialiste des techniques méditatives. Il intervient dans les entreprises pour transmettre des leviers de sérénité et d'efficacité au travail.

Public

Toute personne ayant besoin de gérer son stress et de cultiver un bien-être professionnel durable par une gestion du stress au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Gestion des conflits

Efficacité professionnelle

Appliquez les méthodes de négociation et de résolution de conflit dans votre activité quotidienne

Objectifs

- Renforcer sa capacité à désamorcer les situations de conflits du quotidien
- Prévenir l'apparition de conflits et les détecter dès les premiers signes pour les résoudre avant qu'ils ne prennent de l'ampleur
- Gérer les situations de conflits selon leurs stades, les acteurs concernés et les comportements identifiés
- Accompagner la sortie de conflits sur le terrain et renforcer ses équipes

Points forts

- Un parcours d'activité scénarisé pour mettre en pratique la gestion d'une situation de conflit et gagner en aisance
- Cartographiez votre environnement, faites un autodiagnostic sur les conflits gérés et réagissez avec vos pairs et un expert chevronné
- Jérôme a une expérience de plus de 25 ans dans le management des conflits, il part toujours de la pratique et jamais de la théorie
- Cette formation aide à adopter le meilleur comportement pour entretenir les relations humaines lors d'un conflit

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Décoder les tensions et les conflits dans son environnement

- Le conflit : un événement pas si simple à définir !
- L'importance d'identifier correctement la forme du conflit
- Identifier les origines et les causes du conflit : une étape primordiale
- Les impacts d'un conflit sur l'activité et sur les personnes
- Le rôle et les actions clés du responsable lors d'un conflit

Activité :

- Décoder une situation de conflit et apporter une solution

MODULE 2

Les comportements dans un conflit et comment y faire face

- L'impact des comportements dans les conflits
- Les comportements centrés «confrontation» ou «conciliation»
- Les comportements d'évitement ou de compromis
- Le comportement centré sur la coopération
- Les jeux des acteurs et la gestion des émotions

Activité :

- Identifier les comportements des acteurs dans un conflit et gérer la situation

MODULE 3

Prévenir et gérer les conflits

- Prévenir les conflits : la meilleure façon de les gérer !
- Alerter les acteurs concernés
- Gérer les situations tendues : savoir dire non et annoncer une mauvaise nouvelle
- Que faire dans les premiers moments d'un conflit
- Encadrer l'après-conflit pour progresser

Activité :

- Gérer une situation en fonction de sa progression dans le conflit et de son ampleur

MODULE 4

Sortir des conflits

- Les méthodes de sortie d'un conflit
- Préparer la sortie d'un conflit
- Réussir la consultation et la confrontation
- Arriver à une solution gagnant - gagnant
- La médiation pour sortir d'un conflit

Activité :

- Préparer votre négociation ou médiation

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en oeuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - Chefs de projet - Toutes les personnes qui rencontrent des situations de tension

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. *Un plus : avoir suivi "Les fondamentaux du Management" et "Conduite du changement" et/ou "Manager le changement"*

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Confiance en soi

Efficacité professionnelle

Développez votre estime personnelle pour agir et réagir avec sérénité au quotidien

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Avoir confiance en soi dans toutes les situations
- Apprendre à se connaître pour booster son estime de soi
- Comprendre les mécanismes de la confiance en soi
- S'approprier des outils pour gagner en sérénité et devenir son propre coach
- Développer sa confiance en soi dans son rapport aux autres
- Dépasser ses peurs et atteindre ses objectifs

Points forts

- Une méthode simple et ludique pour accompagner votre développement personnel et développer votre confiance au quotidien
- Une sélection d'outils pour (re)découvrir les leviers de votre motivation et de votre confiance pour progresser durablement
- La maîtrise d'une palette de compétences complète et transverse pour vous aider à développer votre confiance
- Une progression qui se répercute dans votre vie professionnelle, mais également en dehors du travail !

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

La confiance en soi, comment ça marche ?

- La confiance en soi : qu'est-ce que c'est ?
- Les piliers de la confiance en soi
- Mécanismes et manifestations d'un manque de confiance en soi
- Le rôle de la peur et du stress dans le manque de confiance en soi
- La confiance en soi, une posture à adopter

Activités :

- Les volets de la confiance en soi
- Comment se traduit votre confiance en soi dans votre quotidien ?
- Mini-jeu : les 3 piliers de la confiance en soi

MODULE 2

S'appuyer sur ses points forts pour muscler sa confiance en soi

- Identifiez les valeurs qui vous caractérisent
- Comment définir ce qui vous rend unique ?
- Sortir de sa zone de confort en toute sérénité
- Se libérer de ses vos pensées contraignantes !

Activités :

- Prise de recul sur les valeurs qui vous caractérisent
- Enquêtez sur vos succès antérieurs !
- Identifier ses autocritiques, les dépasser et définir sa ligne de conduite

MODULE 3

Accepter et tirer parti du regard des autres

- Votre rôle face aux autres : le triangle de Karpman
- Zoom sur les jeux psychologiques
- Oser dire non
- Découvrir et utilise la communication non-verbale
- Savoir s'affirmer sans agressivité

Activités :

- Quel regard portez-vous sur vous-même ?
- Se situer sur le triangle de Karpman
- Prendre du recul sur le syndrome de l'imposteur
- Exercice de prise de parole

MODULE 4

Entretenir sa confiance en soi dans la durée

- Apprendre à créer sa bulle
- Lâcher prise et se regarder avec bienveillance
- Comprendre les avantages de l'échec
- Envisager positivement toutes les situations
- Devenir son propre coach

Activités :

- Comprendre les avantages de l'échec
- Passer à l'auto-coaching
- Partager ses objectifs et booster sa motivation

La formatrice : Anne Robinet



Coach professionnelle et formatrice, Anne est passionnée par les thématiques de la confiance en soi et de la prise de parole en public. Sa motivation est de permettre aux individus de dépasser leurs blocages pour atteindre leurs objectifs et être plus épanouis.

Public

Tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Design Thinking

Efficacité professionnelle

Repensez votre pratique professionnelle et développez votre créativité grâce à la méthode design thinking

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Apprendre à conduire un projet d'innovation grâce au Design Thinking
- Expérimenter les étapes clés de la méthode de Design Thinking
- Imaginer des services innovants de manière simple et opérationnelle
- Appréhender les bases du design d'expérience pour faire adhérer vos clients

Points forts

- Mise en pratique des 5 phases de la méthode pour développer une innovation pertinente
- Des canevas simples et réutilisables pour creuser des problèmes, trouver des solutions innovantes, les prototyper et les tester
- Un accompagnement personnalisé par le créateur du premier MOOC français sur le Design Thinking
- Des documents pour mieux comprendre l'évolution du design à travers les années

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Pourquoi le Design Thinking ?

- Pourquoi faut-il apprendre à innover ?
- La 4^{ème} révolution industrielle
- Les soft skills en renfort
- Qu'est-ce que le design ?
- Qu'est-ce que le Design Thinking ?

Activité :

- Trouver un problème qui compte

MODULE 2

Empathie et définition : définissez le problème

- Comment se mettre à la place de son futur utilisateur ?
- Trouver son vrai problème
- Définir le problème avant de se pencher sur des solutions
- Comment creuser le problème pour trouver sa racine ?
- La méthode des 5 "pourquoi"

Activité :

- Définir le problème réel de ses utilisateurs

MODULE 3

Idéation et prototypage : imaginez une solution

- Comment générer de nouvelles idées ?
- Générer un prototype efficacement
- Obtenir des feedbacks
- Être au plus prêt du besoin de ses utilisateurs

Activité :

- Réaliser une première version et faire des retours utilisateurs

MODULE 4

Testez votre idée et apprenez à la vendre

- Phase de test
- Exploiter les retours utilisateurs
- Adopter une démarche d'amélioration continue
- Faire de son idée une innovation remarquable
- Focus sur deux designers

Activité :

- Réaliser une deuxième version de son prototype

La formatrice : Sandra Camacho



Originaire des États-Unis, Sandra est une consultante et formatrice indépendante en innovation et Design Thinking. Après 8 ans au sein des équipes pluridisciplinaires chez Google et une formation en stratégie d'innovation par le design à l'Ensci, elle a monté sa propre structure - Sandra by Design - où elle accompagne actuellement grands groupes, PME et ONG dans le pilotage de projets d'innovation, le design de services et d'expériences et l'acculturation au Design Thinking.

Public

Fonctions marketing, managers, chefs de projet, dirigeants, et toute personne souhaitant s'initier à l'innovation, la créativité et au Design Thinking.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Donnez et recevez des feedbacks au quotidien pour améliorer votre performance et celle de votre entreprise

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Booster sa progression et faire progresser son environnement grâce au feedback
- Construire et formuler des feedbacks régulièrement et efficacement
- Utiliser le feedback comme un outil de motivation et de performance
- Lever les freins qui empêchent de donner du feedback et insuffler une culture du feedback

Points forts

- L'apprentissage par la pratique dans son quotidien et avec son entourage pour progresser et faire progresser
- Un ensemble d'outils pour construire sa méthode et l'adapter à des situations variées
- Un programme mis au point par un panel d'experts aux expériences riches et variées
- Des témoignages d'experts et d'entreprises reconnues pour leur expertise sur le feedback

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Solliciter et recevoir des feedbacks pour progresser rapidement

- Qu'est-ce qu'un feedback et comment le reconnaître ?
- Les différents profils de réaction face au feedback : quel est le vôtre ?
- Pourquoi est-ce parfois si difficile de recevoir un feedback ?
- Quelques méthodes simples pour mieux réceptionner un feedback
- La sollicitation régulière du feedback : un élément clé pour progresser rapidement

Activité :

- Solliciter des feedbacks dans son entourage

MODULE 2

Construire et formuler des feedbacks efficaces

- Clarifier son intention
- Les clés d'un feedback réussi
- Les travers à éviter absolument dans la réalisation d'un feedback
- L'importance du cadre et du moment pour délivrer un feedback efficace et assurer sa bonne réception
- La construction d'un feedback : méthode et bonnes pratiques

Activité :

- S'entraîner à reformuler des feedbacks mal construits, puis donner un feedback constructif et un feedback de reconnaissance

MODULE 3

S'autoriser à donner du feedback

- Les freins à lever pour donner du feedback
- Le feedback : véritable outil de motivation et de performance
- Un feedback bien fait est un cadeau
- L'impact de la reconnaissance sur la confiance en soi et la performance
- Faut-il valoriser l'effort ou le résultat ?

Activité :

- Revenir sur ses occasions manquées de feedback

MODULE 4

Diffuser une culture du feedback

- Le développement d'un climat propice au feedback
- Les rituels à mettre en place pour généraliser la pratique du feedback dans son environnement
- Les astuces pour adapter son feedback à son interlocuteur
- La gestion des cas difficiles
- Les automatismes à installer pour diffuser une culture du feedback

Activités :

- Mettre en place de nouveaux rituels d'équipe autour du feedback

La formatrice : Julie Cottineau



Après 12 ans d'expérience en RH et formation en entreprise, Julie est experte en pilotage de la performance RH. Sa maîtrise de la psychométrie en fait également une spécialiste de l'évaluation des compétences.

Public

La formation s'adresse à toute personne qui souhaite progresser grâce au feedback. Une fonction managériale n'est pas indispensable tant que la personne est amenée à collaborer avec d'autres au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Savoir négocier au quotidien

Efficacité professionnelle

Maîtrisez les méthodes et outils de la négociation.

Objectifs

- Savoir préparer sa négociation à travers la mise en place d'une stratégie gagnant-gagnant
- Identifier son profil de négociateur et s'adapter à celui de son interlocuteur
- Déployer sa stratégie et entamer la négociation avec un comportement adapté
- Argumenter et répondre aux objections
- Dépasser les blocages pour obtenir un accord et pérenniser la relation

Points forts

- Un parcours conçu comme une histoire, qui vous emmène à travers différentes étapes d'une négociation
- Des activités concrètes qui permettent de s'exercer et de mettre en pratique à travers vos cas réels ou des cas proposés
- Un accompagnement conçu pour doter des profils de tous horizons d'outils permettant de mener à bien des négociations au quotidien
- Des exercices tirés du monde de l'improvisation pour travailler sa répartie



12 h réparties sur 4 semaines
avec 1h de classe virtuelle par semaine



2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Avant le grand départ : négocier, c'est préparer

- Reconnaître une situation de négociation
- Déterminer et classer ses objectifs
- Connaître les différentes stratégies et les conditions du gagnant-gagnant
- Définir sa marge de manœuvre

Activités :

- Proposer une version illustrée de la négociation
- S'entraîner à répondre aux questions préparatoires
- Décrypter les stratégies de quatre négociations historiques

MODULE 2

Hisser les voiles : suivre sa feuille de route

- Apprendre à se connaître et à comprendre son interlocuteur
- Adapter sa communication en fonction de son interlocuteur
- Maîtriser l'enjeu des premières minutes
- L'influence considérable du non-verbal
- Atteindre la congruence par la programmation neuro-linguistique

Activités :

- Découvrir son profil dominant de négociateur
- S'entraîner à reconnaître le profil de son interlocuteur
- S'entraîner à décrypter les réactions non verbales de son interlocuteur
- Trouver sa posture impactante

MODULE 3

Avis de tempête : s'adapter aux événements

- Formuler un argument qui fait mouche
- Mettre en pratique les piliers de rhétorique
- Développer son écoute active
- Répondre aux objections
- «La concession : un argument de poids»
- Développer son sens de la répartie

Activités :

- S'entraîner à formuler des arguments solides dans un contexte précis
- Anticiper et préparer les réponses
- Initiation aux techniques de l'improvisation

MODULE 4

Terre en vue : obtenir un accord

- Identifier les différentes natures de blocage
- "Des indiens et des ours" : l'escalade du conflit
- Sortir d'une situation de blocage
- Communication assertive avec le DESC
- Conclure une négociation et la pérenniser en créant une relation saine et durable

Activités :

- Mettre en pratique les techniques de désamorçage
- Utiliser la méthode DESC pour formuler un désaccord

Le formateur : Maxime Hermet



Spécialiste de la négociation, Maxime est aussi formateur en communication orale/écrite. Avec une approche originale issue de sa passion pour le théâtre et l'improvisation, il propose des techniques de négociation associant écoute, observation et créativité.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la négociation, quel que soit son poste ou métier.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous."

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel

Efficacité professionnelle

 Formation disponible en anglais

Agissez avec assurance, conviction et respect dans vos relations de travail.

Objectifs

- Identifier ses besoins et les faire respecter dans sa relation aux autres
- Savoir dire non
- Exprimer un point de vue avec conviction
- Reconnaître les comportements de fuite, agression, domination, manipulation... et y répondre

Points forts

- Libérez-vous de vos blocages grâce à des mises en pratique contextualisées au monde professionnel
- Des outils et matrices à utiliser pendant et après la formation, dans une optique d'auto-coaching
- Une coach-formatrice expérimentée qui vous aide à affirmer votre posture, dans votre contexte
- Devenir leader de soi pour développer des relations épanouissantes

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier ses freins à l'assertivité et se projeter dans un changement de posture

- Pourquoi développer un comportement assertif ?
- Test autodiagnostic : suis-je assertif ?
- Observer les comportements relationnels courants
- Identifier les drivers à l'origine de nos comportements

Activités :

- Définir mon profil et mes axes de progression
- Prendre une nouvelle habitude pour développer mon assertivité
- Mes drivers : reprendre la place du pilote

MODULE 2

Bâtir des relations d'égal à égal

- Déployer une relation assertive au travail
- Identifier les comportements non assertifs chez soi et chez les autres : manipulation, domination, fuite et agressivité
- Répondre aux comportements non assertifs grâce à l'analyse transactionnelle
- S'appuyer sur ses valeurs pour développer sa confiance en soi

Activités :

- Reconnaître les comportements non-assertifs en situation réelle
- Cas concret : réagir en situation de travail
- Développer la confiance en soi par un plan d'action et en se jetant à l'eau

MODULE 3

S'affirmer dans le respect de l'autre

- Intégrer ses besoins, croyances et valeurs dans sa relation aux autres sans conflits
- Identifier ce qui nous rend unique et l'accepter
- Test autodiagnostic : identifier mon profil dans ma relation aux autres
- Les limites des positions dominantes, soumises et manipulatoires

Activités :

- Identifier mes besoins, croyances, valeurs, limites, plaisirs
- Comprendre mes besoins profonds avec la technique des "5 pourquoi"
- Partager ses bonnes pratiques et ses expériences depuis le début de la formation

MODULE 4

Communiquer avec assertivité pour des relations gagnant-gagnant

- Savoir dire non de manière assertive
- Mettre son assertivité au profit de relations saines
- Utiliser le bon registre pour bien communiquer
- Gérer la critique
- Formuler des demandes précises grâce à la méthode SMART

Activités :

- S'adapter au registre de l'autre
- Pratiquer le feedback de manière assertive
- Bâtir son plan d'action pour continuer de développer son assertivité

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et formatrice depuis 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs dans leur développement de compétences en management et efficacité professionnelle. Elle est experte en outils de communication et gestion du temps.

Public

Toute personne souhaitant développer des relations d'égal à égal avec ses équipes et clients.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Réunions et performance collective

Effacité professionnelle

Améliorez l'efficacité de vos réunions, en présence ou à distance

Objectifs

- Préparer et animer des réunions inclusives, engageantes et productives
- Mobiliser l'intelligence et l'efficacité collective au sein d'un groupe
- Savoir s'adapter à différentes configurations : réunions présentielles, à distance ou mixtes
- Cadrer et organiser efficacement une réunion pour la rendre efficace dès son démarrage
- Intégrer de bons réflexes pour la clôture, le suivi et l'amélioration de ses réunions

Points forts

- Une mise en pratique immédiate et guidée, les participants créent et simulent chaque étape d'une réunion optimale tout au long de la formation, avec des mises en situation
- A la découverte de la Réuniologie, plusieurs méthodes concrètes comme O3P ou DACCODAC, issues du terrain, permettant d'optimiser tous types de réunions
- Un expert chevronné et passionné, une méthode nourrie par 40 années d'expertise dans l'animation de réunions en France et à l'international
- Des témoignages des quatre coins du monde, des intervenants internationaux experts et passionnés

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Préparer ses réunions efficacement

- Reconnaître les situations qui justifient une réunion... et celles qui n'en justifient pas
- Découvrir et déployer la méthode O3P
- Choisir la modalité, le déroulé et les participants en fonction du type de réunion envisagé
- S'adapter aux circonstances et aux imprévus
- Rédiger des objectifs et un ordre du jour efficaces
- Optimiser l'efficacité collective en garantissant la préparation des participants

Activités :

- Analyser des réunions
- Comparer et créer des ordres du jour
- Anticiper et déjouer les risques propres aux réunions

MODULE 2

Bâtir son succès dès le démarrage des réunions

- Favoriser l'engagement : accueillir, cadrer, inclure et connecter
- Optimiser les conditions de sa réussite : énoncer les règles et attribuer les rôles
- Cadrer la communication des réunions distancielles ou mixtes : gestes et langage corporel
- Identifier et gérer les situations qui perturbent l'animateur et/ou le groupe
- Gestion de crise : face à l'imprévu, s'adapter en temps réel, collectivement

Activités :

- Décrypter un lancement de réunion pour y détecter les maladresses
- Créer sa propre charte de réunion et définir ses règles

MODULE 3

Animer des réunions inclusives, engageantes et productives

- Aristote, Google et le concept de "sécurité psychologique"
- Intégrer dans son animation les enjeux des différentes configurations de réunions
- Animer dans un but : atteindre les objectifs de la réunion
- Assurer et maintenir la participation et l'engagement
- Les "intelligences multiples" : gérer les différentes personnalités
- Garantir une prise de décision efficace et exploitable

Activités :

- Découvrir et tester la méthode DACCODAC
- Construire son relevé de décision
- Comment rendre une réunion démocratique ?

MODULE 4

Clôturer, agir et ajuster

- Soigner ses clôtures pour pérenniser l'engagement
- Recueillir du feedback et évaluer ses réunions
- Suivre les actions par le biais de l'asynchrone
- Ajuster ses rituels aux risques induits par la distance
- Et demain, comment ajuster le cours d'une réunion en tant que participant ?

Activités :

- Analyser des clôtures de réunions et les communications qui s'ensuivent
- S'améliorer sur le long-terme grâce à son carnet d'observations
- Définir ses bonnes résolutions pour contribuer à l'amélioration de toutes les réunions

Le formateur : Louis Vareille



Louis consacre sa deuxième carrière professionnelle au développement et à la diffusion de la Réuniologie pour aider les organisations à faire de chacune de leurs réunions un moment à la fois productif, engageant et apprenant.

Public

Toute personne amenée à animer ou participer à des réunions de toutes sortes (présentielles, distancielles, mixtes, internes, externes...).

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous."

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en Efficacité Professionnelle :

- Gérer ses priorités avec la matrice d'Eisenhower
- Les clés pour s'organiser et être efficace
- Sortir de l'urgence au travail
- Savoir dire non sans culpabiliser
- S'appuyer sur ses forces pour muscler sa confiance en soi
- Vaincre le syndrome de l'imposteur et s'affirmer dans sa relation aux autres
- Maintenir une posture assertive dans l'échec et les situations de tension
- Assumer ses décisions
- Identifier un problème et imaginer des solutions créatives
- Construire et formuler des feedback efficaces
- Animer des réunions efficaces
- Construire un feedback efficace pour encourager la progression
- Appréhender et accepter les différentes phases du changement
- ...

Détails des formations

Communication

Gagner en aisance, en clarté et en impact dans sa communication



Communiquer efficacement à l'écrit comme à l'oral

Communication

Les clés opérationnelles d'un message clair et structuré

Objectifs

- Produire et transmettre des messages clairs et contextualisés
- Capter et maintenir l'attention de son audience
- S'exprimer avec professionnalisme à l'écrit et à l'oral
- Optimiser ses pratiques pour gagner en temps et en structure

Points forts

- Des cas inspirés des écrits et prises de parole les plus fréquents en entreprise
- Des méthodes, bonnes pratiques et modèles à appliquer directement sur ses prises de parole et écrits quotidiens
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Un gain de productivité et une image professionnelle préservée

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Construire efficacement son message

- Définir son message, son public et ses objectifs
- Construire son plan grâce à la pyramide inversée
- Gagner en précision : trouver le mot juste
- Choisir sa modalité : écrit ou oral ?

Activités :

- Présenter un fait d'actualité grâce au QQQCP et à la pyramide inversée
- Bannir les maladresses de ses écrits

MODULE 2

Prendre la parole avec fluidité et concision

- Gérer son stress, un pré-requis à toute prise de parole
- Les 3 niveaux de langage : verbal, para-verbal et non-verbal
- Le corps et la voix, leviers de clarté et d'impact
- Produire des supports au service de son propos

Activités :

- Décrypter les bonnes pratiques d'un speaker
- Se filmer sur une prise de parole

MODULE 3

Rédiger de façon lisible et structurée

- Techniques de rédaction pour des écrits clairs et synthétiques
- Soigner ses titres et bâtir ses paragraphes
- Spécificités des écrits courants en entreprise : mail, compte-rendu, messagerie...
- Bannir les erreurs classiques de ses écrits professionnels
- Boîte à outils : pour bien se relire

Activités :

- Rendre une structure digeste et efficace à un écrit décousu
- Identifier et supprimer les maladresses classiques d'un écrit professionnel

MODULE 4

Muscler sa compétence de recueil de l'information

- Sélectionner, évaluer et traiter l'information
- Prendre conscience de ses biais d'attention
- Optimiser ses prises de notes pour faciliter la restitution
- Ordonner et écrémer l'information

Activités :

- Repérer et trier les éléments d'un texte selon leur degré de pertinence
- Prendre en note une communication complexe
- Hiérarchiser ses idées pendant une prise de notes

La formatrice : Marine Breton Guenec



Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine «la coach au pull jaune» se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Public

Employés, agents de maîtrise et cadres amenés à prendre la parole en réunions, événements, conférences ou à diffuser des écrits simples au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Améliorer ses écrits professionnels

Communication

Des méthodes efficaces pour écrire en pensant à son lecteur

Objectifs

- Produire et transmettre des messages clairs et contextualisés
- Capter et maintenir l'attention de son audience
- S'exprimer avec professionnalisme à l'écrit et à l'oral
- Optimiser ses pratiques pour gagner en temps et en structure

Points forts

- Mettre en action ses destinataires grâce à des objectifs clairement définis
- Allier les fondamentaux de la communication écrite et la maîtrise des écrits essentiels en entreprise
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Des techniques de rédaction pour résoudre rapidement les difficultés les plus courantes

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Préparer son message dès sa prise de notes

- Clarifier son intention et sa cible
- Repérer, collecter et hiérarchiser l'information
- Muscler sa prise de notes pour accroître son efficacité
- Gagner en précision : trouver le mot juste

Activités :

- Prendre en notes l'essentiel d'une communication
- Retravailler la structure d'un document

MODULE 2

Rédiger de façon lisible et structurée

- Techniques de rédaction pour des écrits clairs et synthétiques
- Soigner ses titres et bâtir ses paragraphes
- Se relire et bannir les erreurs classiques
- Utiliser le bon registre : distinguer faits, opinions et sentiments

Activités :

- Faire le tri entre les données factuelles et les données subjectives
- Repérer et corriger les maladresses rédactionnelles courantes

MODULE 3

Construire un email concis et efficace

- L'email, quelques règles fondamentales
- Faciliter le passage à l'action par une structure soignée
- Choisir un bon objet
- Le fond et la forme : vernir son email

Activités :

- Identifier les erreurs type d'un email
- Améliorer la structure un email mal construit

MODULE 4

Produire un compte-rendu factuel

- Rédiger un compte rendu structuré et soigné
- Différencier le compte rendu des autres écrits professionnels
- Adopter un style approprié : neutralité et nuances de discours

Activités :

- Déceler les marques de subjectivité dans un compte rendu
- Construire un compte rendu à partir d'un cas fictif

La formatrice : Marine Breton Guenec



Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine «la coach au pull jaune» se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Public

Employés, agents de maîtrise et cadres amenés à rédiger au quotidien des documents écrits, des emails ou des comptes rendus à visée interne ou externe.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Parler en public

Communication

Développez vos compétences d'orateur et réalisez vos interventions orales avec aisance

 Formation disponible en anglais

Objectifs

- Prendre la parole avec aisance devant tout type de public
- Savoir préparer une prise de parole programmée (réunion, présentation, entretien, etc.)
- Savoir improviser dans le cadre de situations formelles et informelles (networking, pauses café, participant d'une réunion)
- Savoir s'exprimer avec concision, clarté et efficacité pour gagner du temps et éviter les malentendus

Points forts

- Des exercices pratiques et ludiques à réaliser via webcam pour monter rapidement en compétences
- Un audit personnel permettra de mesurer le développement des soft skills développées
- Jérôme Hoarau, coach et consultant soft skills, recentre la prise de parole au sein d'une palette plus large de soft skills
- Des techniques pour améliorer votre diction, votre éloquence et votre confiance en vous

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Préparation et entraînements avant une prise de parole programmée

- Structurer son discours pour faciliter l'assimilation de l'information
- Utiliser l'émotion et la raison (pour convaincre les deux cerveaux)
- Du texte aux notes : se préparer à partager son message sans lire son texte
- Apprendre à s'observer pour progresser
- Les secrets d'un discours inoubliable : point de vue d'experte

Activité :

- Préparer et filmer un discours pour voir l'effet avant/après

MODULE 2

Développer le sens de la répartie et la confiance en soi

- L'art d'incarner un personnage
- Apprendre à gérer ses émotions plutôt que les subir
- Penser plus rapidement pour parler avec plus d'authenticité et de fluidité
- Apprendre à sortir de sa zone de confort pour être à l'aise en toute circonstance
- Travailler son sens de la répartie : point de vue d'experte

Activité :

- Feedbacks sur votre discours filmé

MODULE 3

Développer son leadership pour devenir un meilleur communicant

- L'art de l'évaluation : savoir transmettre un feedback
- L'autodéfense mentale : ne pas se laisser déstabiliser par les attaques
- Synthétiser son propos pour déclencher l'action
- S'exprimer avec clarté et simplicité
- La communication bienveillante et vraie selon une experte en prise de parole en public

Activité :

- Donner des feedbacks sur le discours de vos pairs

MODULE 4

Trouver son propre style de communication orale

- Le para-verbal : travail de la voix et techniques vocales
- Le non-verbal : le travail du corps et de la posture
- Les caractéristiques d'un style de communication orale
- Créer un programme d'entraînement à l'oralité
- Savoir inspirer les autres

Activité :

- Animer un atelier et partager ce qui a été appris pendant la formation

Le formateur : Jérôme Hoarau



Jérôme est coach certifié et consultant en leadership et efficacité professionnelle. Co-fondateur de La-Semaine.com et de creapreZent.fr, il anime et organise régulièrement des conférences et des ateliers sur les soft skills et sur l'apprentissage efficace (Congrès de la Mémoire, Conférences Apprendre à Apprendre,...).

Public

Toute personne souhaitant améliorer son aisance à l'oral et communiquer avec plus d'efficacité au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

L'art de la synthèse à l'écrit comme à l'oral

Communication

Les clés pour articuler concision et précision dans sa communication

Objectifs

- Développer son esprit de synthèse
- Clarifier et structurer ses idées
- Sélectionner les informations pertinentes
- Délivrer l'information de façon percutante et concise

Points forts

- Des méthodes pour mettre en relation des informations complexes
- Des conseils immédiatement applicables pour aller à l'essentiel
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Des compétences mobilisables en toute situation, du point d'équipe hebdomadaire au rapport annuel

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine



2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Anticiper sa synthèse dès la prise d'information

- Clarifier ses intentions
- Repérer les informations importantes
- Orienter sa prise de notes vers ce qui est utile
- Identifier les structures logiques des informations pour en saisir le sens
- Trouver un fil directeur

Activités :

- Noter l'essentiel d'une prise de parole
- Retrouver la problématique d'une synthèse

MODULE 2

Traiter et structurer l'information

- Trier et vérifier ses informations
- Relier les informations pour une restitution cohérente
- Construire un plan adapté à son objectif
- Utiliser le mot juste et illustrer ses idées

Activités :

- Distinguer informations objectives et informations subjectives
- Aller à l'essentiel sur un fait d'actualité
- Orienter le sens en modifiant les mots

MODULE 3

Rédiger avec concision et précision

- Techniques rédactionnelles pour des écrits clairs, logiques et succincts
- Etablir des connexions entre les idées
- Soigner ses titres pour faciliter la compréhension
- Se relire pour alléger ses écrits

Activités :

- Repérer et corriger les lourdeurs courantes
- Restructurer une synthèse mal construite

MODULE 4

Être synthétique à l'oral

- Économiser ses mots pour aller droit au but
- Être concis et précis en toutes circonstances
- Souligner l'important par le non-verbal et le para-verbal
- Appuyer sa synthèse par des supports impactants

Activités :

- Décrypter les bonnes pratiques d'un expert de la synthèse
- Mise en situation : raconter une querelle sans se perdre dans les détails

La formatrice : Marine Breton Guenec



Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine «la coach au pull jaune» se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Public

Employés, agents de maîtrise et cadres amenés à restituer à l'écrit comme à l'oral les informations, enjeux et recommandations essentielles de leur périmètre d'action.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Communication impactante en entreprise

Communication

Gagnez en assurance et en persuasion pour remporter l'adhésion lors de vos présentations professionnelles

Objectifs

- Comprendre et maîtriser les techniques de communication pour réussir ses présentations en entreprise
- Savoir structurer ses présentations selon les principes du storytelling pour mieux impacter son auditoire
- Maîtriser la conception de supports de présentation efficaces dans un cadre professionnel
- Gérer son stress et les aléas d'une présentation pour garder le contrôle en toute situation

Points forts

- Développez vos points forts de communicant grâce à la vidéo, préparez pas à pas une présentation sur un sujet d'entreprise qui vous concerne
- Grâce à cette formation, vous pourrez utiliser le potentiel du storytelling dans TOUTES vos présentations d'entreprise
- Profitez d'une formation construite par un as du storytelling et expert en expression orale qui saura vous accompagner individuellement
- Prenez conscience de qualités de communicants que vous possédez pour les exploiter à leur juste valeur dans vos présentations

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Le préalable à toute présentation réussie : anticiper et bien gérer son stress

- Pourquoi les présentations en entreprises sont-elles médiocres ?
- Quel lien avec le trac et ses symptômes et comment les repérer
- Qu'est-ce qui pousse votre cerveau à vous faire stresser ?
- Le stress comme sujet incontournable en communication et ses impacts sur vos présentations
- Dominer son stress en quelques minutes

Activité :

- Repérer le trac et s'approprier les outils pour le gérer en pratique

MODULE 2

S'appuyer sur ses capacités naturelles de communication

- Vous pouvez devenir excellent communicant
- Retrouvez l'enfant que vous étiez pour mieux communiquer
- Établir un plan d'action pour s'améliorer dans ses présentations
- La recette en 7 ingrédients pour devenir un bon communicant

Activité :

- Se filmer et bénéficier de retours sur ses points forts et axes d'amélioration

MODULE 3

Le storytelling, un atout majeur à placer au centre de toutes les communications

- Qu'est-ce que le storytelling ?
- La composante émotionnelle est centrale pour toute communication
- Générer des émotions chez un auditoire grâce aux techniques simples de storytelling
- Structurer sa communication et son histoire grâce aux techniques de storytelling
- Décrypter une présentation de Steve Jobs

Activité :

- Préparer une présentation sur un sujet d'entreprise grâce aux techniques de storytelling

MODULE 4

Concevoir un support de présentation réellement au service de son discours

- Pourquoi les supports de présentation en entreprise sont-ils mal utilisés ?
- Comment concevoir un support au service de sa présentation et de son discours
- Les 10 règles pour captiver son public grâce à un support de présentation
- La bonne articulation entre le présentateur et sa présentation
- Étude de supports de présentation de conférences TED : pourquoi fonctionnent-ils si bien ?

Activité :

- Créer un support de présentation vraiment impactant sur un sujet d'entreprise

Le formateur : François Maurin



François est un coach et un formateur en communication, passionné de théâtre. Après avoir suivi le Cours Florent, il a démarré sa carrière à Los Angeles comme acteur, scénariste et consultant. Revenu en France, il devient consultant en communication et intervient dans les entreprises pour accompagner au perfectionnement à la négociation, à l'influence et à la prise de parole en public.

Public

Toute personne qui doit à un moment de sa semaine présenter des éléments devant un public, que ce soit en réunion, chez un client ou en conférence.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous ! Une webcam ou un smartphone sera nécessaire.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Argumenter pour convaincre

Communication

Les leviers opérationnels pour remporter l'adhésion

Objectifs

- Convaincre sans manipuler
- Construire une stratégie adaptée au contexte, appuyée par de bons arguments
- Ecouter, questionner et répondre aux objections
- Remporter l'adhésion grâce à des prises de paroles efficaces

Points forts

- Affûter ses arguments en toute sérénité, sur des cas inspirés de situations de travail
- Une méthodologie d'argumentation structurée, immédiatement mobilisable en situation de travail
- Un accompagnement opérationnel par une experte qui sait jouer sur toute la gamme des compétences en communication
- Une articulation efficace des notions pour rapidement devenir convaincant



12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine



2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Fixer le cadre de l'argumentation

- Discerner argumentation et manipulation
- Identifier les situations d'argumentation qui se présentent
- Distinguer savoir, croyance et opinion
- S'appuyer sur des valeurs communes pour trouver un terrain d'entente
- Adapter son argumentation au contexte

Activités :

- Repérer les valeurs qui musclent un argumentaire
- Cas pratique : analyser une situation de travail avant de choisir ses arguments

MODULE 2

Structurer une stratégie argumentative

- Sélectionner des arguments probants
- Structurer son argumentation à l'aide d'un plan adapté
- Choisir ses mots et employer des formules qui fonctionnent
- Doser les exemples et le recours aux émotions

Activités :

- Choisir les meilleurs arguments pour convaincre
- Cas pratique : construire un plan argumentatif

MODULE 3

Écouter et rebondir pour convaincre

- Anticiper les objections pour y répondre
- Utiliser l'écoute active et le questionnement
- Améliorer sa répartie pour traiter les objections
- Vaincre ou convaincre : employer les techniques rhétoriques adaptées à la situation

Activités :

- Affûter ses contre arguments
- Développer ses parades pour contrer les objections

MODULE 4

Soigner son image et sa posture pour vendre ses idées

- Adopter une posture d'argumentation
- Communiquer avec assertivité
- S'appuyer sur le verbal, le para-verbal, et le non-verbal
- Réussir son pitch : emporter l'adhésion en quelques minutes

Activités :

- Supprimer les mots parasites de sa communication
- S'entraîner à l'art du pitch

La formatrice : Marine Breton Guenec



Après 12 ans sur des postes de direction dans le retail, Marine «la coach au pull jaune» se spécialise en intelligence relationnelle. Elle fait de la communication un levier d'évolution des salariés et de transformation des organisations.

Public

Cadres, managers, responsables d'équipe et consultants amenés à présenter des plans d'actions, à prendre des décisions, à gérer les tensions et à défendre leurs idées au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en Communication :

- Capter l'attention grâce au storytelling
- Gérer son stress dans un contexte de prise de parole en public
- Les fondamentaux pour communiquer avec impact à l'oral
- Concevoir un support de présentation percutant
- Se préparer efficacement à une prise de parole en public
- Prendre la parole sans stress grâce aux techniques d'improvisation
- Travailler sa voix et sa posture avant une prise de parole
- Construire efficacement et rapidement un message adapté à sa cible
- Optimiser ses prises de notes
- Gérer les attentes et les réactions de ses apprenants
- Construire un email concis et efficace
- Produire un CR factuel
- Rédiger avec précision et concision
- Etre synthétique à l'oral
- Renforcer et exploiter sa présence en ligne grâce aux réseaux sociaux professionnels
- ...

Agilité et Projets

La gestion de projet, des bases jusqu'au perfectionnement, avec une panoplie d'outils pratiques et agiles



Gestion de projet : les compétences clés

Projets

 Formation disponible en anglais

Maîtrisez les étapes clés pour piloter un projet et assurer sa réussite

Objectifs

- Savoir gérer un projet de A à Z
- Identifier les différents profils de projet en entreprise
- Maîtriser et piloter le cycle de projet
- Gérer les risques, définir les lots et les responsabilités

Points forts

- Accompagner une entreprise qui voit son activité décliner et qui a besoin de votre aide pour l'organisation et le lancement de nouveaux projets
- De nombreux modèles sont mis à disposition : Charte de projet, Compte-rendu de réunion, PDCA, Plan de gestion des risques, Cahier des charges...
- Rémi Bachelet a conçu et animé cette formation qui a déjà conquis plus de 180 000 participants en France et à l'étranger
- Vous cherchez une formation complète et reconnue en gestion de projet ? La voici !

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Les fondamentaux de la gestion de projets

- Qu'est-ce qu'un projet ? Appréhender les défis du mode projet
- Projets et opérations : quelle différence ?
- Investissement / cash flow / coût global d'un projet
- Pilotage et gouvernance des projets : MOA, MOE et arbitrages multiprojets

Activité :

- Définir le profil des projets qui vous sont présentés et choisir celui qui convient le mieux pour répondre aux besoins de l'entreprise

MODULE 2

L'essentiel pour démarrer un projet

- Identifier les parties prenantes (stakeholders)
- Fixer et négocier les objectifs : tableau des acteurs, matrice SWOT, PDCA, triangle qualité-coûts-délais ..
- L'animation et la formalisation des réunions, la répartition des tâches dans un projet
- Jalonner un projet et appréhender l'effet tunnel

Activité :

- Réaliser le SWOT de chaque projet proposé, le compte-rendu de la réunion de l'équipe dirigeante et définir un objectif SMART pour le projet sélectionné

MODULE 3

Outils avancés de gestion de projet

- Les attendus de la charte de projet / lettre de mission
- Répartir les rôles, les lots et les responsabilités : Matrice RACI, WBS, lots de travail / Work package
- Montage global d'un projet, concevoir et lire un planning, chemin critique
- Comprendre les principes des méthodes agiles

Activité :

- Réaliser la matrice RACI et le diagramme de Gantt pour permettre une meilleure gestion de votre projet

MODULE 4

Gestion des risques

- Définir efficacement les objectifs d'un projet
- Savoir identifier de manière claire les menaces d'un projet
- Apprendre à analyser, prioriser et prévenir les risques d'un projet
- Les bons comportements de management à adopter
- Assurer un suivi des risques efficace

Activité :

- Réaliser le tableau et la matrice des risques du projet déployé

Les formateurs : Rémi Bachelet et Guillaume Laurie



Rémi est docteur en sciences de gestion. Il est directeur adjoint du Master recherche Modélisation et Management des Organisations à l'École Centrale de Lille, où il enseigne la Gestion de Projet. Fort de plus de 20 ans d'expérience dans la réalisation et l'accompagnement de projets, Rémi Bachelet est également le créateur du MOOC Gestion de Projet, qui a certifié plus de 10 000 professionnels.



Guillaume est chef de projet senior, ingénieur pédagogique et administrateur de la plateforme e-learning de Kedge Business School. Il a plus de 10 ans d'expérience dans la gestion de projet et l'ingénierie informatique, dont 6 ans pour la Marine Nationale où il a travaillé pour l'OTAN. Il apporte une vision très opérationnelle du métier.

Public

Chefs de projet – Managers – Toute personne souhaitant intégrer ou manager une équipe-projet.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Avoir une première expérience en gestion de projet est un plus.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Gestion de projet : perfectionnement

Projets

Renforcez vos compétences en gestion de projet pour sécuriser l'atteinte de vos objectifs

Objectifs

- Perfectionner ses pratiques de gestion de projet pour être plus efficace
- Savoir manager une équipe projet
- Apprendre à gérer les parties prenantes
- Améliorer sa relation avec le client final grâce à une meilleure définition du besoin

Points forts

- Organisons ensemble le projet de votre choix grâce aux outils de pilotage découverts dans les vidéos
- De nombreux documents types sont mis à disposition des participants pour leur réutilisation en milieu professionnel
- Une formation créée par Rémi Bachelet, professeur à Centrale Lille, et animée par Guillaume Laurie, consultant en organisation. Idéal pour répondre aux besoins des professionnels
- Un chef de projet doit gérer sa charge de travail et donc savoir dire non, les participants sont amenés à se positionner dans ce cas de figure et à partager leurs conseils

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Les indispensables de la gestion de projet

- Les différents types de projets
- Cadrer un projet avec une charte de projet
- S'organiser pour réussir son projet et bien répartir le travail dans l'équipe
- Bien planifier ses projets et éviter l'effet tunnel
- Comment anticiper les différents risques ?

Activité :

- Créer son propre PDCA (méthode de gestion de la qualité)

MODULE 2

Management de projet : comment gérer une équipe projet ?

- Rôle et posture du chef de projet
- Adapter son management à la phase et la nature du projet
- Gérer les conflits
- Communiquer et négocier au sein de l'équipe projet
- Engager l'équipe dans le projet et gérer la conduite du changement

Activité :

- Rédiger sa lettre de mission

MODULE 3

Mieux définir le besoin pour améliorer sa relation avec le commanditaire

- Identifier ses parties prenantes et leur impact sur le projet
- Récolter et analyser les besoins des parties prenantes
- Évaluer et prioriser les besoins
- Impliquer l'équipe dans le cadrage du commanditaire et la fixation des objectifs
- Récupérer du feedback

Activité :

- Réaliser un cahier des charges

MODULE 4

Gestion multi-projet : comment organiser sa production ?

- Les spécificités du multiprojet
- Cartographier la gouvernance
- Favoriser la transparence dans les projets
- Gérer les priorités des ressources disponibles et organiser les tâches
- Anticiper les risques spécifiques au multiprojet

Activités :

- Réaliser un Gantt multi-projets

Les formateurs : Rémi Bachelet et Guillaume Laurie



Rémi est docteur en sciences de gestion. Il est directeur adjoint du Master recherche Modélisation et Management des Organisations à l'École Centrale de Lille, où il enseigne la Gestion de Projet. Fort de plus de 20 ans d'expérience dans la réalisation et l'accompagnement de projets, Rémi Bachelet est également le créateur du MOOC Gestion de Projet, qui a certifié plus de 10 000 professionnels.



Guillaume est chef de projet senior, ingénieur pédagogique et administrateur de la plateforme e-learning de Kedge Business School. Il a plus de 10 ans d'expérience dans la gestion de projet et l'ingénierie informatique, dont 6 ans pour la Marine Nationale où il a travaillé pour l'OTAN. Il apporte une vision très opérationnelle du métier.

Public

Chefs de projets, managers et dirigeants.

Prérequis

Une première expérience/formation en gestion de projet ou avoir suivi notre formation Gestion de projet.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Intégrez l'agilité dans vos pratiques professionnelles pour transformer votre quotidien et votre entreprise

Objectifs

- Connaître les valeurs et les principes de l'agilité
- Connaître les approches agiles adaptées à votre métier
- Savoir emmener son équipe vers plus d'agilité
- Savoir comment l'agilité s'applique à l'échelle des organisations

Points forts

- À nos côtés, accompagnez une entreprise qui souhaite passer à l'agilité et découvrez par la même occasion le design thinking
- Une formation contenant de nombreuses ressources additionnelles et des outils opérationnels
- Un panel varié d'intervenants terrain en pleine mutation agile !
- La formation propose un niveau d'acculturation à l'agilité permettant de poser la première pierre d'une transformation agile plus large

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : Disponible en intra uniquement

Programme de la formation

MODULE 1

Faire face aux réalités du monde d'aujourd'hui

- Les enjeux du nouveau monde
- L'évolution des modèles managériaux
- Quid du manager dans ce nouveau monde ?
- Qu'est-ce qu'une entreprise agile ?
- Interview : pourquoi passer à l'agilité ? L'expérience Voyages SNCF

Activité :

- Aider Onepoint à comprendre la nécessité de passer à l'agilité

MODULE 2

L'entreprise agile au service des clients

- Penser le produit avec la perspective client grâce au Design Thinking
- Tester son idée avec le Lean Startup
- Produire au meilleur moment et au meilleur coût avec Scrum
- Kanban au service de la satisfaction client
- Immersion en entreprise : témoignage exclusif d'une entreprise en cours de transformation agile

Activité :

- Le Design thinking pour repenser l'expérience d'apprentissage

MODULE 3

Comment devenir une équipe agile ?

- Le défi du changement de paradigme
- Libérer le potentiel d'une équipe avec le management 3.0
- Qu'est-ce qu'une équipe agile ?
- Les facteurs clés de succès et les pièges à éviter
- Immersion : reportage au sein d'une équipe agile

Activité :

- Énigme agile : découvrir l'importance du groupe dans la réussite d'un projet

MODULE 4

Comment devenir une entreprise agile ?

- Exemple de démarche de transformation
- Les facteurs clés de succès et les pièges à éviter
- Créer de la valeur en s'adaptant grâce au Beyond Budgeting
- Devenir une organisation apprenante avec la pensée systémique
- La transformation agile vécue de l'intérieur : retour d'expérience d'une entreprise en mutation

Activités :

- Réaliser son propre manifeste agile

Les formateurs : Florent Lothon et Jérôme Carfantan



Ancien responsable du département digital DSI de Swiss Life, Florent a plus de 14 ans d'expérience en startups et sociétés de services en ingénierie informatique, à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Passionné par l'agilité, Florent est fondateur et rédacteur du site « L'Agiliste », conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de « Rupture Douce Saison 2 ». Il est également certifié Professionnal Scrum Master II.



Jérôme a passé 18 années dans le monde des technologies de l'information. Cette expérience lui permet d'aider ses clients à bien évaluer tous leurs enjeux, qu'ils soient organisationnels, techniques ou fonctionnels. Les approches agiles lui ont permis de mettre en œuvre avec succès des pratiques de gestion de projets replaçant l'humain au centre de l'équation. Aujourd'hui, il a rejoint l'équipe SOAT Agile pour endosser le rôle de coach agile afin d'aider les organisations dans leur transformation agile par une activité d'audit, de formation et d'accompagnement.

Public

Tout public.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Objectifs

- Comprendre comment fonctionne une approche agile et plus particulièrement Scrum pour mener un projet
- Acquérir une méthodologie pour mettre en œuvre une approche agile dans son organisation
- Appliquer à tout projet les bénéfices concrets de l'agilité pour optimiser la qualité, les délais, le budget et la satisfaction !
- Apprendre à éviter les principaux pièges liés à la mise en œuvre de Scrum

Points forts

- Une entreprise a besoin de votre aide pour gérer la création d'une application de coaching en jardinage. Parviendrez-vous à réaliser un bon product backlog ?
- Une explication claire et pratique des différentes pratiques et outils de pilotage d'une équipe agile
- Florent Lothon a choisi les méthodes agiles : sa passion l'a mené à créer le site l'agiliste.fr pour accompagner les personnes dans ce changement de paradigme
- L'agilité est née dans le monde de l'IT, cette formation montre comment elle s'applique aussi pour les projets non IT

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

L'agilité : plus qu'une méthodologie, un état d'esprit

- Approche classique VS approche agile
- L'évolution du mouvement agile
- Assimiler l'état d'esprit agile
- Principes de fonctionnement de la gestion de projet agile
- Premier aperçu de la méthode Scrum

Activité :

- Fil rouge - Aider l'entreprise Petite Pousse à choisir sa méthode de gestion de projet

MODULE 2

Scrum : focus sur la "méthode" agile la plus éprouvée

- Panorama des méthodes agiles et Kanban
- Définition et caractéristiques de Scrum
- Les trois piliers de Scrum, ses rôles et évènements
- Déroulement du processus Scrum
- Composer et ordonnancer un backlog

Activité :

- Fil rouge - Le projet de Petite Pousse est lancé avec Scrum : rédiger ses user stories

MODULE 3

Piloter un projet Scrum et gérer les changements sur un projet

- Réaliser des estimations avec le planning poker
- Instruments de pilotage
- [Anecdote] «Les plans sont inutiles, planifier est essentiel»
- Mécanismes pour limiter les dérives de délais et budget
- Zoom sur la rétrospective
- Exemples d'outils de gestion de projet agile

Activité :

- Fil rouge - Le projet Petite Pousse a progressé : produire son premier product backlog

MODULE 4

Les bénéfices de l'agilité et les pièges à éviter

- Épanouissement au travail et motivation : les bénéfices par rapport à une approche classique
- Livrer en avance et autoriser un droit à l'erreur
- Difficultés et pièges à éviter
- Pour aller plus loin

Activités :

- Fil rouge - Le projet Petite Pousse évolue : construire la suite du projet
- Aller plus loin - Construire son plan d'action : en route vers l'agilité !

Le formateur : Florent Lothon



Florent a plus de 14 ans d'expérience en startups et sociétés de services en ingénierie informatique, à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Il a notamment travaillé pour des clients comme la SNCF, le groupe Accor, ERDF ou encore La Poste. Ancien responsable du département digital de SwissLife. Passionné par l'agilité, Florent est fondateur et rédacteur du site « L'Agiliste », conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de « Rupture Douce Saison 2 ». Il est également certifié Professional Scrum Master II.

Public

Cette formation s'adresse aux chefs de projets et à toute personne ayant à gérer des projets. Maîtrise d'ouvrage et assistance à la maîtrise d'ouvrage. Décideurs ou acteurs de terrain à la recherche d'un cadre méthodologique pragmatique, porteur de valeurs et propice au travail collaboratif.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Gestion de projet agile : perfectionnement

Agilité

Déployez Scrum et préparez les certifications professionnelles PSM I / PSPO I

Objectifs

- Déployer Scrum efficacement pour rendre les succès reproductibles en tout contexte.
- Préparer le terrain pour prendre le bon départ
- Cadrer les travaux grâce aux différents outils de Scrum
- Lancer le premier Sprint et améliorer l'efficacité de l'équipe

Points forts

- Un Scrum Game pour vivre en live les événements de Scrum sur un produit fictif
- Une formation destinée aux contextes IT et non-IT, projet et non-projet, produit et services
- Un formateur pionnier de l'agilité en France, dont l'expérience terrain est certifiée PSM III
- Une compréhension de fond des mécanismes de Scrum pour transposer et reproduire les succès

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Préparer le terrain pour prendre le bon départ

- Bâtir les conditions du succès de la mise en place de Scrum
- Mettre l'état d'esprit d'agile au coeur de ses pratiques
- Cerner le "pourquoi", pour soi et pour l'organisation
- Construire une équipe agile soutenue en interne

Activités :

- Visualisez l'après Scrum et projetez-vous vers le succès
- Définissez votre "pourquoi"
- Pitez votre parrain grâce au "pourquoi impactant"

MODULE 2

Cadrer les travaux grâce aux différents outils de Scrum

- Dessiner les contours du produit grâce au MVP et à l'Impact Mapping
- Formaliser les besoins avec les User Stories
- Cadrer délai, budget et exigences qualité
- Préparer le Product Backlog avec le Planning Poker

Activités :

- Concevez le MVP d'un produit existant ou à construire
- Rédigez la User Story d'une fonctionnalité produit
- Proposez la "Définition de Terminé" de votre prochain livrable professionnel

MODULE 3

Lancer le premier Sprint

- Mettre en place les bons indicateurs de suivi
- Planifier à court et moyen termes
- Installer le management visuel
- Atteindre ses objectifs avec la Mêlée Quotidienne

Activités :

- Prenez en main le Burn-Up chart et son cône d'incertitude
- Définissez vos indicateurs de suivi humain
- Transformez votre To-Do List en management visuel
- Vivez Scrum de l'intérieur : expérimentez le Planning Poker

MODULE 4

S'améliorer régulièrement

- Revues de Sprint et Rétrospectives pour améliorer collaboration, processus et productivité
- Optimiser la performance avec la "Mêlée Big One"
- Passer Scrum à l'échelle pour les projets d'envergure
- Mesurer son appropriation de Scrum avant l'examen Scrum PSM / PSPO

Activités :

- Animez votre première Rétrospective
- Bâissez votre amélioration continue
- Vivez Scrum de l'intérieur : expérimentez le Sprint

Le formateur : Florent Lothon



Florent a plus de 14 ans d'expérience en startups et sociétés de services en ingénierie informatique, à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Il a notamment travaillé pour des clients comme la SNCF, le groupe Accor, ERDF ou encore La Poste. Ancien responsable du département digital de SwissLife. Passionné par l'agilité, Florent est fondateur et rédacteur du site « L'Agiliste », conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de « Rupture Douce Saison 2 ». Il est également certifié Professionnal Scrum Master II.

Public

Chefs de projets, Product Owners, Responsables de Produit, Managers, Agents du changement, Développeurs... quel que soit leur secteur. Candidats aux examens officiels Scrum PSM I et PSPO I.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Lean management : les fondamentaux

Agilité

Boostez vos résultats individuels et collectifs en intégrant les principes clés du Lean management

Objectifs

- Comprendre les principaux concepts et pratiques du Lean management
- S'initier à l'augmentation de la valeur de son produit tout en maîtrisant les contraintes liées
- Mettre en place une organisation vertueuse respectant les collaborateurs et visant au développement de tous
- Amorcer la mise en pratique du Lean dans son propre environnement professionnel

Points forts

- Des activités et des défis ancrés dans votre quotidien professionnel, qui vous permettent de résoudre des problèmes réels
- Un carnet de bord vous est fourni en guise de support aux activités. Il facilite également la prise de note pendant la formation
- Tutorat par un coach Lean avec plus de 20 ans d'expérience de chef de projet
- Interrogez vos projets en cours au vu de ce que vous apprenez de la démarche Lean et partagez vos retours

Operae Partners
Better Faster Together

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Qu'est-ce que le Lean management ?

- Différencier le Lean d'autres méthodes de management
- Aller à la source des faits
- Formuler les problèmes et les résoudre
- Renverser notre vision des coûts

Activité :

- Définir la valeur de son activité

MODULE 2

Apporter plus de valeur au client

- Comment rendre ses produits « magiques »
- Appréhender la valeur du point de vue du client
- Capturer la voix du client et traiter les réclamations
- De la compréhension du client à la magie du produit

Activités :

- Identifiez vos clients
- Réalisez votre questionnaire d'interview puis interviewez vos clients pour en tirer des conclusions

MODULE 3

Le développement des personnes

- Le développement des collaborateurs par le Kaizen
- Le socle de la formation
- Autonomie des collaborateurs et résolution des problèmes sur le terrain
- Le rôle du manager dans le développement des collaborateurs

Activités :

- Débat sur la standardisation du travail
- Faites des hypothèses sur les problèmes remontés par vos clients

MODULE 4

Le système Lean

- Les quatre principes du système Lean
- Améliorer la satisfaction des clients
- Repenser sa production grâce au Juste-à-temps et au flux tiré
- Auto-qualité et standardisation

Activité :

- Mettez en place un « bac rouge » pour identifier et supprimer les défauts dans vos processus

Le formateur : Marc Legru



Marc est coach Lean, formateur et directeur de mission chez Operae Partners, société de conseil leader du Lean management dans les services et l'informatique. Il a plus de 20 ans d'expérience en tant que chef de projet, consultant, manager et coach. Il a notamment piloté ou contribué au déploiement du Lean Management dans des sociétés telles que IBM France, BNPParibas, Gaz de France ou encore Sopra Steria. Passionné par l'innovation en management, il accompagne les organisations pour qu'elles améliorent leur performance dans le respect des personnes.

Public

Toute personne souhaitant acquérir les clés de compréhension du Lean Management, quelle que soit sa fonction dans l'entreprise (production, qualité, achat, logistique, direction, RH). Mais aussi les managers, dirigeants et décideurs qui envisagent ou sont déjà impliqués dans une transformation Lean.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Avoir une première expérience en gestion de projet est un plus.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Management et leadership agile

Agilité

Devenez un manager agile pour votre équipe

Objectifs

- Travailler la posture de management et leadership agile afin de développer son équipe
- Motiver durablement son équipe afin que ses membres donnent le meilleur d'eux-mêmes
- Appréhender les outils et leviers issus du mouvement agile pour créer un environnement de travail optimal
- Générer de la performance pérenne au service des clients et de la stratégie de l'entreprise

Points forts

- Les activités proposées sont directement mises au profit de la réussite de l'équipe du manager
- Des outils concrets, souvent clés en main et immédiatement applicables
- Véritable champion des principes agiles, Florent Lothon les applique dans son quotidien de manager depuis plus de 10 ans
- Une formation élaborée avec une communauté de managers de terrain de différents secteurs afin d'avoir une approche complète

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept.

Programme de la formation

MODULE 1

Motiver durablement

- Management et leadership agile
- Pourquoi devenir un manager agile ?
- Mesurer la motivation
- Donner du sens avec la raison d'être de l'équipe
- Utiliser les leviers de motivation intrinsèque

Activité :

- Définir la raison d'être

MODULE 2

Fédérer une équipe et renforcer son autonomie

- Prévenir et gérer les conflits
- Définir les valeurs fondamentales d'une équipe
- Gérer la rémunération sans fragiliser l'esprit d'équipe
- Donner un cadre qui libère l'autonomie d'une équipe

Activité :

- Identifier ses valeurs fondamentales et celles d'une équipe

MODULE 3

Atteindre la performance durable

- Partir de la voix du client
- Définir les indicateurs de réussite
- Tendre vers l'excellence avec l'amélioration continue
- Développer le potentiel de chacun
- Accélérer la prise de décision

Activité :

- Pratiquer la technique d'amélioration continue

MODULE 4

Vivre et susciter le changement

- Incarner et susciter le changement
- Lever les résistances au changement
- Augmenter son impact
- Convertir les problèmes en opportunités de transformation

Activité :

- Pratiquer la technique de discussion orientée solution

Le formateur : Florent Lothon



Manager depuis plus de 10 ans, Florent fait parti des pionniers à avoir mis en oeuvre les méthodes agiles en France dans des contextes à forts enjeux. Ancien responsable du Département Digital de la DSI SwissLife, il est également co-auteur du livre "Devenir une entreprise agile".

Public

Managers

Prérequis

Une première expérience de management d'équipe. Le manager devra consacrer entre 10 et 20 % de son temps de travail pour suivre la formation ET mettre en oeuvre les outils proposés au quotidien avec son équipe.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Formation & RH

Les meilleures pratiques RH en formation,
recrutement, gestion des compétences...



Intégrez les enjeux et opportunités du digital dans votre gestion RH

Objectifs

- Comprendre l'impact du digital sur la gestion des RH dans l'entreprise
- Identifier comment les RH accompagnent l'entreprise dans la transformation digitale
- Faire le point sur les métiers RH qui se digitalisent : formation, recrutement, mobilité et gestion des talents
- S'inspirer de nombreux témoignages pour adapter ses pratiques et sa stratégie RH

Points forts

- Une mise en pratique à travers un cas fil rouge de 4 semaines : deux RH ont besoin de votre aide !
- Un guide complet et incontournable sur le recrutement à l'ère du digital pensé pour la fonction RH
- Un expert qui apporte un regard des évolutions RH enrichi de son expérience dans plusieurs pays
- Un tour d'horizon complet et à jour sur les évolutions en cours et à venir (législatif, technologies, organisationnel, parcours employés...)

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 6 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

La transformation digitale des entreprises et des RH

- Le digital, un défi sociétal
- Portrait robot du DRH digital
- Comment incarner la transformation digitale ?
- Focus sur les nouveaux métiers des RH
- Plan d'action pour une transformation digitale réussie

Activité :

- Définir les raisons d'opérer la transformation digitale d'une entreprise fictive

MODULE 2

La formation professionnelle à l'ère du digital

- L'impact de la transformation digitale sur la formation
- Le nouveau rôle du responsable formation
- Comment préparer les participants au digital learning ?
- Cartographie des modes de formations : blended, SPOC, IA, VR...
- Réforme de la formation et aspects contractuels / financiers du digital learning

Activité :

- Proposer un dispositif de formation adapté à différents publics

MODULE 3

Le recrutement à l'ère du digital

- Les mutations de l'emploi
- Quel rôle pour le recruteur à l'ère du Digital ?
- Réussir son sourcing au moyen du digital
- Être plus efficace dans ses entretiens grâce aux outils digitaux
- Attraction et rétention des talents : comment construire sa marque employeur digitale ?

Activité :

- Tester l'entretien de recrutement différé par vidéo

MODULE 4

La mobilité et la gestion des talents

- Evolution des compétences et des métiers à l'ère du digital
- Développer les soft skills des collaborateurs : ces compétences que les robots nous envient
- Le Big Data au service du développement des RH
- L'ABC de l'agilité dans la gestion des talents
- Mobilité et gestion des compétences : ce qui change avec le digital

Activité :

- Proposer un plan d'action pour gérer ses talents actuels et futurs

MODULE BONUS

Engagement et bonheur au travail

Le formateur : Claude Rodisio



Claude évolue depuis plus de 10 ans dans le domaine du Digital et des RH à l'international. Aujourd'hui, Claude intervient en tant que coach et formateur dans le cadre de sa société Talent Attitude.

Public

Fonctions RH, managers, toute personne souhaitant mieux comprendre l'impact du digital sur la gestion des RH.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, mais une première expérience dans les RH est préférable.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Concevez et animez des formations à distance efficaces et engageantes

Objectifs

- Maîtriser les enjeux du distanciel pour bâtir des formations efficaces
- Cadrer son projet de formation et choisir les modalités les plus adaptées
- Créer des activités, des classes virtuelles et des contenus de formation engageants et à forte valeur ajoutée
- Evaluer, faire vivre et évoluer sa formation autour de la montée en compétence de ses apprenants

Points forts

- Exercez-vous sur votre propre projet de formation ou sur un cas fictif mis à disposition par Unow
- Unow décrypte ses propres méthodes, outils et modèles éprouvés depuis 2013 pour vous fournir des exemples concrets et immédiatement exploitables
- Un expert qui met le jeu et le plaisir d'apprendre au cœur de ses interventions
- Une approche du cycle de vie complet d'une formation à distance : genèse, déploiement et mise à jour

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept., 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Choisir la modalité la plus adaptée à son projet

- Appréhender les différentes modalités de la formation à distance
- Identifier les types de formations les plus adaptés à la digitalisation
- Définir et cadrer son projet de formation : cible, objectifs et besoins
- Identifier les points de vigilance et idées reçues sur la formation à distance

Activités :

- Choisir la bonne modalité pour un projet de digitalisation de formation
- Expérimenter la posture apprenant avec... la construction d'un origami !

MODULE 2

Construire des contenus engageants et efficaces

- Structurer et séquencer ses contenus de formation avec un scénario pédagogique et des storyboards
- Engager ses apprenants dans l'action avec le storytelling
- Construire des médias attractifs et ergonomiques
- Choisir la bonne activité selon son objectif
- Concevoir des activités de mise en pratique motivantes et efficaces

Activités :

- Construire le storyboard de contenus distanciels
- Appliquer les principes du storytelling pour rédiger des consignes claires et précises
- Transposer une activité du présentiel au distanciel

MODULE 3

Animer des classes virtuelles interactives et percutantes

- Structurer et séquencer ses contenus de formation avec un scénario pédagogique et des storyboards
- Engager ses apprenants dans l'action avec le storytelling
- Construire des médias attractifs et ergonomiques
- Choisir la bonne activité selon son objectif
- Concevoir des activités de mise en pratique motivantes et efficaces

Activités :

- Adapter ses icebreakers pour le distanciel
- Mettre en action ses participants avec des activités pensées et structurées pour le distanciel
- Rédiger le plan d'une classe virtuelle

MODULE 4

Faire vivre et évoluer sa formation pour en garantir l'efficacité

- Garantir la participation des apprenants dans la durée
- Gérer une communauté d'apprenants
- Suivre ses apprenants pendant et après la formation
- Collecter et analyser les évaluations de sa formation pour la faire évoluer

Activités :

- Réagir aux difficultés des apprenants
- Exploiter les données pour améliorer sa formation

Le formateur : Simon Carolan



Avec plus de 12 ans d'expérience, Simon est spécialisé dans la formation et l'événementiel en ligne. Il accompagne des grands groupes, des centres de formation et des associations dans la mise en place de parcours de formation digitaux. Sa "griffe" ludique rend ses formations inoubliables et percutantes.

Public

Formateurs occasionnels - Formateurs de métier - Ingénieurs pédagogiques - Digital learning managers

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une première expérience en tant que formateur est un plus.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Le Digital Learning pour les responsables formation

Formation & RH

Déployez avec succès le digital learning dans votre entreprise

Objectifs

- Définir et cadrer un projet de digital learning adapté à sa stratégie de formation
- Identifier les étapes clés et les parties prenantes d'un projet de digital learning, de la conception à la phase de déploiement
- Communiquer efficacement autour d'un projet de digital learning pour engager les parties prenantes et distiller l'état d'esprit du digital learning
- Pérenniser le digital learning: mesurer, ancrer et financer

Points forts

- Un programme conçu pour vous guider à chaque étape du déploiement du digital learning dans votre entreprise
- Des activités destinées à cadrer vos réflexions et faciliter votre prise de décision
- Un réseau de participants pour une mutualisation des questionnements, des approches et des solutions
- Un panel d'experts et de responsables formation pour une approche objective et transversale du digital learning



 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 6 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Le Digital Learning dans votre entreprise : par où commencer ?

- Comprendre que le Digital Learning est un état d'esprit à part entière et en identifier les principes
- Repérer les enjeux du Digital Learning pour vous et pour votre entreprise
- Prendre de la distance par rapport aux outils pour se recentrer sur l'intérêt pédagogique des parcours
- Estimer dans quelle mesure les ressources existantes pourraient vous aider dans le lancement de votre démarche de Digital Learning

Activité :

- Sensibiliser au Digital Learning par le digital : produire un support de synthèse à présenter à ses parties prenantes

MODULE 2

Préparer votre projet de Digital Learning : prenez les bonnes décisions

- Passer en revue les bonnes questions à vous poser en amont de votre projet afin de vous forger une base de démarrage solide
- Comprendre comment élaborer un parcours de formation adapté à vos cibles et leurs besoins
- Réussir à impliquer toutes les parties prenantes nécessaires pour faire bouger les lignes de la formation
- Apprendre à lancer un projet de Digital Learning dans son entreprise

Activité :

- Brainstormer sur les enjeux, risques et réflexions autour du Digital Learning dans votre entreprise

MODULE 3

Produire et déployer le Digital Learning : orchestrez votre écosystème

- Clarifier les grands temps de la production et du déploiement du Digital Learning dans votre entreprise, ainsi que les rôles de vos parties prenantes
- Apprendre à fonctionner en mode projet pour déployer le Digital Learning
- Maximiser l'efficacité d'une stratégie de Digital Learning en impliquant les participants, en évitant les décrochages et en anticipant à l'après formation

Activité :

- Redécouvrez l'apprenant qui sommeille en vous !

MODULE 4

Pérenniser le Digital Learning dans votre entreprise : mesurez, cadrez, financez

- Mesurer l'efficacité de la formation avec les bons KPI pour justifier de sa pertinence
- Cadrer la formation digitale du point de vue réglementaire, en abordant notamment la question du temps de formation
- Pérenniser le Digital Learning en portant la formation à l'échelle supérieure mais aussi en considérant les différents moyens d'accéder aux financements des OPCO

Activité :

- Partagez votre retour d'expérience : quels sont vos 5 apprentissages clés du déploiement du Digital Learning dans votre entreprise ?

Les formateurs : Philippe Lacroix et Philippe Gil



Philippe Lacroix & Philippe Gil. Managers d'activités de formation tant présentielles que distancielles et blended depuis 25 ans dans l'environnement de la formation professionnelle notamment chez Cegos et Demos.

Nous passons d'un monde où la réponse formation était unique et massive à l'univers enrichi du digital, où l'individu est au centre de dispositifs variés et adaptables.

Je vous accompagne dans cette mutation profonde propice au développement des talents individuels et collectifs.



Public

Responsables formation, directions des ressources humaines, responsables d'université d'entreprise, responsables du développement RH, digital learning managers, responsables des filières métiers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une première expérience dans un service formation est un plus.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Concevez et animez des formations efficaces, attractives et engageantes

Objectifs

- Devenir un formateur aguerri dans la mise en place et le déploiement d'un dispositif pédagogique
- Maîtriser la conception d'un dispositif pédagogique qui répond aux attentes des participants et du commanditaire
- Animer une formation avec aisance et savoir faire face à toutes les situations du quotidien de formateur
- Créer et animer un groupe actif pour renforcer le développement de compétences et la satisfaction des participants

Points forts

- Une vingtaine d'activités courtes, ludiques et immédiatement applicables dans le quotidien du formateur
- Une boîte à outils riche et facile à déployer pour concevoir et animer des formations qui répondent aux besoins des participants
- Jérôme est spécialisé dans la mise en place d'une pédagogie participative, active et ludique depuis plus de 25 ans
- Les apports de la neuropédagogie vulgarisés et applicables au métier de formateur

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

La formation présentielle au 21^e siècle

- Le formateur à l'heure du digital
- Les apports de la neuropédagogie dans sa pratique de formateur
- Les critères de réussite d'une formation
- Les principales méthodes pédagogiques
- Le développement des compétences

Activité :

- Faire l'autodiagnostic de sa pratique actuelle

MODULE 2

La conception pédagogique

- Cadrer une demande de formation
- Gérer l'infobésité ou le trop de contenu
- Concevoir un scénario pédagogique
- La pédagogie active et la gamification
- Les supports de la formation

Activité :

- Réaliser et animer une slide de formation

MODULE 3

Animer une formation

- Préparer son animation
- Réussir le lancement de la formation
- Comment animer une séquence expositive efficace ?
- Comment animer une séquence active et participative ?
- Comment animer une séquence de découverte ?

Activité :

- Réaliser une séquence de formation à rythme ternaire

MODULE 4

Accompagner la réussite individuelle et collective

- Comment créer un esprit de groupe ?
- Gérer les attentes et la motivation des apprenants
- Gérer les personnalités et les réactions
- Gérer les aléas et cas particuliers
- Réussir la conclusion de la formation

Activité :

- Réactiver ses connaissances

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en oeuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Formateurs (occasionnels ou de métier) qui ont déjà animé des formations ou qui vont être amenés à le faire.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Élaborez un accompagnement adapté pour intégrer, former et fidéliser

Objectifs

- Démarrer un tutorat efficace (enjeux, rôles et missions)
- Construire le parcours d'apprentissage et le transfert de compétences adaptés au tuteuré
- Accompagner et évaluer la progression du tuteuré en présentiel et à distance
- Développer les compétences comportementales clés du tuteur

Points forts

- Un parcours professionnalisant des tuteurs pour fidéliser vos nouveaux collaborateurs
- Votre boîte à outils créée à partir d'activités concrètes personnalisées
- Des saynètes opérationnelles afin d'identifier des problématiques quotidiennes liées au tutorat
- Des formes de tutorats variées, incluant le tutorat à distance et l'AFEST.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 3 juil, 4 sept, 2 oct, 13 nov, 4 déc.

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer les fondations d'un tutorat efficace

- Les différents types de tutorat
- Quel est mon rôle, ma mission, mes responsabilités ?
- Accueillir son tuteuré
- Le profil et les besoins du tuteuré
- Les sources de motivation de tous les acteurs
- Les règles de la collaboration
- Gérer les périodes à distance (télétravail, multi-sites...)
- Bien démarrer l'accompagnement du tuteuré

Activités :

- Mise en situation : identifier les besoins de mon tuteuré
- Challenge : Détectez les codes informels !

MODULE 2

Construire le parcours d'apprentissage et garantir le transfert de ses compétences

- Cadrer le tutorat avec réalisme
- Préparer votre tutorat (fiche de poste, rituels, outils)
- Créer un parcours d'apprentissage sur-mesure
- Garantir le transfert de vos compétences
- Développer l'autonomie du tuteuré, en présence ou à distance
- Accompagner le tuteuré au quotidien

Activités :

- Mise en situation : respecter une progression pédagogique
- Challenge : Repérez la météo émotionnelle de votre tuteuré

MODULE 3

Évaluer la progression de son tuteuré en présentiel et en distanciel

- L'évaluation par étapes
- Débriefing une tâche
- L'écoute active pour communiquer
- La motivation et le feedback pour progresser
- Entretenir la relation même à distance

Activités :

- Mise en situation : débriefing une tâche
- Challenge : Entraînez-vous pour développer votre reconnaissance

MODULE 4

Développer ses compétences comportementales dans le tutorat

- Tutorer des profils divers (génération XYZ)
- Gérer son temps
- Identifier les facteurs générateurs de stress
- Utiliser l'assertivité
- Une communication centrée sur les faits
- L'entretien de recadrage

Activités :

- Mise en situation : Communiquer avec assertivité
- Challenge : Réduisez votre multitasking

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et consultante formatrice pendant 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs notamment dans leur développement de compétences en management et tutorat. Elle est aussi experte en outils de communication et en gestion du temps.

Public

Toute personne en situation de tutorat ou amenée à l'être (Dans le cadre de l'alternance, d'un stage, d'un nouvel embauché, d'une mobilité ou encore de l'AFEST).

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Droit du travail pour non-spécialistes

Formation & RH

Sécurisez vos pratiques pour une gestion du personnel irréprochable

NOUVEAUTÉ

Objectifs

- Maîtriser les notions principales du droit du travail pour limiter les risques de contentieux
- Se forger des repères pour naviguer dans l'environnement juridique
- Appréhender les règles du droit du travail applicables au contrat de travail, de sa conclusion à sa modification
- Clarifier les contours du pouvoir disciplinaire de l'employeur et les procédures qui en découlent



3 classes virtuelles de 3 heures
en 2 semaines



Accompagnement de l'expert
pendant un mois



2023 : 6, 7 et 13 nov

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - L'environnement juridique : droit social, acteurs clés et clauses essentielles

Notions clés :

- Identifier les sources d'information juridique
- Cartographier les acteurs clés du droit social
- Comprendre les clauses essentielles du CDI

Activité en sous-groupes :

- Identifier les sources d'information relatives à son entreprise
- Cas pratiques ; périodes d'essai et clauses de mobilité

Classe virtuelle 2 - Choisir, sécuriser et faire appliquer le contrat de travail

Notions clés :

- Différencier les différents types de contrats
- Modifier le contrat de travail dans le respect du cadre légal
- Adopter une bonne gestion du temps de travail

Activité en sous-groupes :

- Identifier et corriger les fausses idées sur le CDD et l'intérim
- Cas pratiques : faut-il un avenant au contrat ?

Classe virtuelle 3 - Définir la marche à suivre face aux manquements et fautes d'un collaborateur

Notions clés :

- Délimiter le pouvoir disciplinaire de l'employeur
- Mettre en place des sanctions adaptées à la situation
- Identifier et prévenir les RPS

Activité en sous-groupes :

- Cas pratiques : s'agit-il d'une faute ? Se positionner face aux manquements d'un salarié
- Cas pratiques : Harcèlement, maladresse ou expression du pouvoir managérial ?

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- S'assurer de la conformité des contrats en vigueur dans l'équipe

Synthèse et évaluation

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et consultante formatrice pendant 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs notamment dans leur développement de compétences en management et tutorat. Elle est aussi experte en outils de communication et en gestion du temps.

Public

Managers, responsables de service, représentants sociaux et toute personne souhaitant maîtriser les fondamentaux du droit du travail

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en Formation & RH :

- Animer des classes virtuelles interactives en engageantes
- Construire une formation autour d'un déroulé structuré et engageant
- Techniques d'animation en salle
- Construire des contenus digital learning engageants
- Adapter ses pratiques de formateur aux attentes de la génération Z
- ...

Digital

L'impact du digital sur le travail,
les métiers et les entreprises



Appréhendez les nouveaux enjeux métiers nés de la digitalisation de l'économie

Objectifs

- Maîtriser le digital sous toutes ses facettes et intégrer le vocabulaire et les concepts clés
- Identifier les nouvelles compétences digitales indispensables au collaborateur et à l'entreprise
- Maîtriser son identité numérique et développer sa présence en ligne grâce aux réseaux sociaux
- Découvrir des outils concrets pour faire évoluer ses pratiques au quotidien

Points forts

- Une montée en puissance pas à pas sur le digital grâce à de nombreuses activités variées et ludiques qui rythment chaque module
- Des fiches pratiques et un lexique complet à chaque étape de la formation pour retenir l'essentiel des évolutions associées au digital
- Une experte attentionnée en veille constante sur le digital, les évolutions des entreprises et celles des individus
- Des espaces pour débattre sur les questions incontournables liées au digital dans les entreprises

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Les fondamentaux du digital

- Connaissez-vous le web ?
- Les géants du monde numérique
- Les valeurs du digital
- L'impact des nouvelles technologies sur notre quotidien
- Qui y a-t-il derrière l'intelligence artificielle ?

Activité :

- Développer son vocabulaire digital

MODULE 2

Le digital et moi

- Communiquer avec les réseaux sociaux
- Gérer son identité numérique
- Comprendre et gérer l'hyperconnexion
- Le droit à la déconnexion et la qualité de vie au travail
- Les usages du web : risques et bonnes pratiques

Activité :

- Développer sa présence sur les réseaux sociaux

MODULE 3

L'impact du digital sur les métiers et l'entreprise

- La transformation digitale des entreprises
- L'évolution des métiers avec le digital
- L'impact du digital sur les modalités de management
- L'intelligence collective et l'innovation au service de la performance
- Le télétravail : outils, impacts et bonnes pratiques

Activité :

- Imaginer ensemble les métiers de demain

MODULE 4

Le digital dans l'économie, les nouveaux modèles et la transformation digitale

- Les grandes mutations de l'économie
- Premier contact avec le big data
- Qu'est ce que l'innovation de rupture
- Les mouvements ouverts : open data, open innovation et open source
- Vers la révolution digitale ?

Activité :

- Maîtriser le concept d'innovation de rupture

La formatrice : Elsa Glombard



Avec plus de 20 années d'expérience dans la formation, Elsa conçoit des dispositifs de digital learning pour accompagner la transformation digitale de l'entreprise dans des environnements très variés.

Public

Absolument tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Transformation digitale

DIGITAL

Identifiez les usages et enjeux de la digitalisation des organisations pour comprendre les évolutions économiques et sociales

Objectifs

- Comprendre comment fonctionnent l'intelligence artificielle, le Big Data, la Blockchain et les objets connectés ;
- Cerner comment ces technologies influencent et sont influencées par l'évolution de nos attentes, de nos pratiques et de nos modes de consommation ;
- Identifier comment s'illustre et se déploie la transformation digitale dans les organisations ;
- Décrypter en profondeur l'Intelligence artificielle, l'un des principaux piliers de la transformation digitale.

Points forts

- Des activités conçues pour réfléchir autrement aux concepts de plateforme, de disruption et machine learning ;
- Un décryptage de l'IA pour cerner les enjeux, cas d'usage et bonnes pratiques de déploiement d'une avancée technologique qui change la donne ;
- Une analyse concrète des mutations technologiques et sociales actuelles pour comprendre ce qu'est la transformation digitale ;
- Une occasion de prendre du recul car les avancées technologiques ont un impact fort sur nos vies personnelles et professionnelles.

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 11 sept, 20 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

La transformation digitale : une réalité aux multiples visages

- Comment l'intelligence artificielle, les objets connectés, la Blockchain et le Big Data fonctionnent-ils ?
- Le lien étroit entre les grandes avancées technologiques et l'évolution des modes de consommation
- Les concepts de plateforme, de désintermédiation et de logique de service
- Décrypter les mythes du numérique

Activité :

- Inventez une plateforme et analysez sa nouvelle proposition de valeur

MODULE 2

La transformation de l'entreprise à l'ère du digital : changer de paradigme, à tous les niveaux

- Structurer et séquencer ses Pourquoi les organisations se transforment-elles ?
- L'impact du phénomène d'ubérisation sur les business models
- Les piliers de la transformation digitale dans les entreprises
- Les rôles et postures à faire évoluer dans un contexte de transformation digitale

Activité :

- Comment vous positionnez-vous face au profil digital de votre organisation ?

MODULE 3

L'intelligence artificielle à la loupe : mythes, principes, usages, déploiement

- Définir ce que sont l'intelligence artificielle, le machine learning, le deep learning et les algorithmes
- Distinguer le mythe et la réalité concernant l'IA : comment apprend la machine, que peut-elle réellement faire ?
- L'IA en entreprise : au service de la performance et de l'optimisation des processus
- Comment déployer un projet impliquant la mise en oeuvre d'une IA en entreprise ?

Activité :

- L'IA peut se cacher partout... Que pourrait apprendre la poubelle intelligente de votre open space et comment ?

MODULE 4

Les petites lignes du contrat numérique

- Soulever le capot des avancées technologiques pour analyser leur impact social et géopolitique
- Comprendre le concept d'économie de l'attention
- Identifier les conséquences de l'économie de l'attention sur le citoyen-consommateur et les stratégies des organisations
- Naviguer dans l'incertitude induite par la transformation digitale

Activité :

- L'incertitude est omniprésente à l'ère du digital, comment devenir moins fragiles ?

Les formateurs : Jean Conde et Dominique Cwikula



Docteur en sciences de l'Homme et directeur du Lab d'innovation à Matrice.



Agissant auprès des Directions, Dominique conseille et accompagne depuis plus de 15 ans les entreprises sur trois points fondamentaux : la définition des stratégies organisationnelles et digitales, le pilotage des transformations et la conformité RGPD.

Public

Tout le monde est concerné ! Et plus précisément toutes les personnes qui souhaitent comprendre les mécaniques des transformations digitales et faire évoluer leurs stratégies, leurs métiers ou tout simplement leurs façons de travailler, d'interagir ou de consommer dans nos sociétés digitalisées.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

89

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Vis ma vie de développeur web

DIGITAL

Expérimentez un développement web simple et comprenez-en enfin les enjeux pour toute l'entreprise !

Objectifs

- Découvrir le développement web et ses enjeux pour mieux travailler dans le digital et avec des développeurs
- Maîtriser les bases de la création d'une application web et du langage de programmation
- Intégrer le vocabulaire et les concepts clés pour comprendre un projet de développement d'applications (HTML, JavaScript, cloud, API...)
- Disposer d'une boîte à outils adaptée à un projet de développement et collaborer avec une équipe technique

Points forts

- Apprenez par la pratique : construisez pas à pas avec vos pairs et les conseils de votre expert votre propre application web
- Bénéficiez de l'expertise pédagogique de votre expert et d'un outil de référence sur le marché, IBM Bluemix : vous l'utiliserez vous-même pour héberger votre application
- Retrouvez tout au long de votre parcours de nombreux intervenants partageant leur réalité terrain, et leur vision de ces nouvelles compétences
- Grâce à cette formation, le monde du développement web s'ouvre à vous quel que soit votre niveau de connaissance actuel



 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : Disponible en intra uniquement

Programme de la formation

MODULE 1

Vos premiers pas dans l'univers du développement web

- A quoi sert la programmation ?
- Qu'est-ce qu'un réseau ?
- HTML : votre premier langage de programmation
- JavaScript : un langage incontournable
- Les secrets de la programmation orientée objet

Activité :

- Réaliser ses premières pages web

MODULE 2

Construire votre application web

- Comment fonctionne une application web ?
- Les quatre bonnes raisons d'utiliser le serveur Node.js
- Les bonnes pratiques pour coder en JavaScript avec Node.js
- Votre première application web en 5 minutes
- Comment construire des applications complexes ?

Activité :

- Concevoir sa première application avec Node.js

MODULE 3

Direction le cloud !

- Gérer le cycle de vie d'un projet informatique
- Les quatre modèles de service informatique
- Comprendre le cloud en 5 minutes
- Comment déployer une application Node.js dans le cloud
- Réussir son déploiement avec Cloud Foundry

Activité :

- Déployer son application web en entreprise et recruter un développeur

MODULE 4

L'agilité au coeur des applications grâce aux API

- Simplifier une application grâce à l'orientation service
- Que sont les API et pourquoi les utiliser ?
- Les promesses de l'API Economy
- Open data : les APIs libèrent la donnée
- Intelligence As A Service : les APIs cognitives

Activité :

- Positionner l'entreprise dans sa transformation digitale avec les développeurs

Le formateur : Romain Willmann



Passionné par l'informatique, Romain veut permettre à chacun de comprendre et d'utiliser les nouvelles technologies du web. Enseignant le développement web à emlyon business school et auteur d'un ouvrage sur la programmation pour tous, il a reçu en 2016 le IBM Faculty Award pour ses travaux.

Public

Tous les métiers de l'entreprise en lien direct ou indirect avec internet et des développeurs web (marketing, produit, relation clients, services informatique...) et aussi toute personne qui souhaite savoir développer une application web légère à usage professionnel.

Prérequis

Un ordinateur et l'envie d'apprendre ! Aucun prérequis en programmation ou informatique n'est nécessaire, seul un ordinateur est indispensable (pas de tablette).

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

90

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Prévenez et gérez les risques numériques au quotidien pour protéger votre entreprise

Objectifs

- Maîtriser les bases de la cybersécurité nécessaires à chaque salarié, quel que soit son poste
- Comprendre les principales menaces informatiques pour mieux les identifier et les prévenir
- Découvrir et intégrer les bonnes pratiques pour sécuriser son utilisation des outils informatiques (ordinateur, smartphone, emails, clé USB...)
- Savoir bien réagir en cas de doute ou en cas d'attaque informatique réelle

Points forts

- Des exercices pour sécuriser vos pratiques en entreprise pendant la formation et une simulation d'attaque informatique dans une entreprise fictive
- Découvrez un guide pratique pour vous protéger des attaques et savoir qui contacter au quotidien
- Un expert qui considère l'informatique comme la base de son métier, mais surtout comme un hobby qu'il prend plaisir à vulgariser
- Sécurisez vos outils et vos pratiques dès les premières ressources et activités de la formation



 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : Disponible en intra uniquement

Programme de la formation

MODULE 1

Pourquoi suis-je une cible privilégiée ?

- Les 3 cas classiques d'attaques qui peuvent m'arriver aujourd'hui sans que je m'en rende compte
- Que peut-on faire avec un ordinateur infecté ?
- Qu'est-ce qu'une cyberattaque ?
- Pourquoi est-ce que je pourrais être attaqué ?
- Profils d'attaquants internes et externes

Activité :

- Déterminer sa typologie de cible et évaluer le niveau de menace de son activité

MODULE 2

Les pratiques pour se protéger des grandes catégories d'attaques

- Mots de passe et cloud : l'une des priorités à sécuriser
- Votre boîte mail : comment se protéger de tous ses dangers ?
- Le risques des clés USB : que faire en pratique ?
- Se connecter sans risque hors de l'entreprise
- Réagir aux différentes formes de chantage informatique (demande de rançon...)

Activité :

- Identifier le mode de propagation, les motivations et le risque d'une attaque

MODULE 3

Réagir en cas d'attaque

- Le comportement à adopter et les gestes de premier secours en cas d'attaque informatique
- Évaluer les dégâts d'une attaque informatique
- Apprendre la mise en quarantaine pour limiter la propagation d'une attaque
- Comment décontaminer son ordinateur ?
- Qui contacter pour quelle attaque ? (service informatique, Police, Justice...)

Activité :

- Réagir à une attaque informatique

MODULE 4

Mettez en place une protection durable

- Acquérir les bons réflexes au quotidien pour être en cybersécurité
- Mettre à jour son ordinateur et ses logiciels : une mesure simple mais primordiale
- Gérer son antivirus et son pare-feu pour sécuriser son quotidien
- Sauvegarder ses données : un geste salvateur
- Mettre en place un plan de reprise de l'activité (PRA)

Activité :

- Mettre en place un PRA (plan de reprise de l'activité)

Le formateur : Romain Willmann



Passionné par l'informatique, Romain veut permettre à chacun de comprendre et d'utiliser les nouvelles technologies du web. Enseignant le développement web à emlyon business school et auteur d'un ouvrage sur la programmation pour tous, il a reçu en 2016 le IBM Faculty Award pour ses travaux.

Public

Absolument tout le monde est concerné !

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

Le digital et la banque

DIGITAL

Intégrez la digitalisation des processus métiers du secteur bancaire dans votre pratique quotidienne

Objectifs

- Comprendre comment le secteur bancaire évolue avec l'impact du digital
- Découvrir le digital sous toutes ses facettes (acteurs, usages et valeurs), en maîtriser le vocabulaire et les concepts clés.
- Identifier les nouvelles compétences digitales dans la Banque ainsi que les nouveaux métiers
- Comprendre les nouvelles attentes des clients de la banque

Points forts

- Des activités ludiques variées pour imaginer la banque de demain
- Une appropriation des outils du digital pour une approche très pratique
- Des experts issus des nouveaux acteurs mais aussi des grands groupes bancaires pour confronter leurs points de vue
- Les concepts complexes sont expliqués dans des vidéos pédagogiques accessibles à tous

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : Disponible en intra uniquement

Programme de la formation

MODULE 1

Le digital, de quoi parle-t-on ?

- Comprendre ce qu'est le digital
- Les valeurs du digital
- Les nouvelles attentes des clients dans la banque
- Le digital et la banque des entreprises
- Blockchain, IA, IoT et Big Data : les fondamentaux ?

Activités :

- Construire un lexique collaboratif
- Se positionner face à l'organisation transformée

MODULE 2

L'impact du digital sur les collaborateurs et l'entreprise

- Rechercher l'information, la trier et la partager
- Gérer son identité numérique
- Les nouvelles compétences à acquérir dans la banque
- La transformation digitale des entreprises
- Innovation de rupture, disruption, ubérisation

Activités :

- Booster son profil LinkedIn
- Reconnaître les principes du management d'hier et d'aujourd'hui

MODULE 3

La banque à l'ère du digital

- Nouvelles attentes et nouveaux services bancaires
- Nouvelles compétences et nouveaux outils
- Nouveaux métiers dans la banque
- (R)évolutions technologiques dans la banque : big data, blockchain, IA, cryptographie
- Sécurité des données et cybersécurité dans le secteur bancaire

Activités :

- Associer des IA à leur compétence
- Mieux comprendre la blockchain et ses applications

MODULE 4

Les nouveaux entrants dans le secteur bancaire

- GAFAs, fintechs, nouveaux entrants de la finance
- Zoom sur les géants africains et chinois
- Les nouveaux entrants et leurs impacts sur la banque
- L'incertitude à l'ère du digital
- À quoi pourrait ressembler la banque de demain ?

Activité :

- Réduire la fragilité des entreprises face à l'incertitude

Le formateur : Paul Bezault



FinTecher de la première heure, Paul est passionné par la finance, la technologie et surtout l'innovation. Il accompagne les professionnels de la banque dans leur transformation digitale.

Public

Tous les collaborateurs du secteur bancaire.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Intégrez la digitalisation des processus métiers du secteur de l'assurance dans votre pratique quotidienne.

Objectifs

- Comprendre ce que le digital a fait évoluer dans les organisations, les compétences et les services délivrés dans l'assurance
- Comprendre le fonctionnement et l'impact des innovations technologiques qui transforment l'assurance
- Découvrir les attentes des assurés et les nouveaux acteurs à suivre qui émergent avec le digital
- Imaginer et co-construire le futur de l'assurance

Points forts

- Des activités ludiques variées pour introduire une sélection de nouveaux acteurs de l'assurance et de technologies qui impactent ce secteur
- Des fiches pratiques à chaque étape de la formation pour retenir l'essentiel des évolutions associées au digital
- Des nouveaux acteurs mais aussi des grands groupes de l'Assurance témoigneront pour confronter leurs points de vue
- De nombreuses occasions de débattre et de se positionner sur les transformations de l'Assurance et les impacts des nouvelles technologies

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : Disponible en intra uniquement

Programme de la formation

MODULE 1

Le secteur de l'assurance : un monde qui se digitalise

- L'assurance à l'ère du digital : qu'est-ce que cela veut dire ?
- Digital et IARD (incidents, accidents, risques divers)
- Le digital et l'assurance de personnes
- Le digital et l'épargne
- L'incursion des géants du numérique dans l'assurance

Activité :

- Comprendre l'évolution des attentes des assurés à l'ère du digital

MODULE 2

Lorsque l'entreprise toute entière se digitalise

- La transformation digitale des entreprises
- L'évolution des métiers dans l'assurance
- La collaboration, un nouvel enjeu pour l'entreprise
- L'intelligence collective et l'innovation au service de la performance
- Un nouveau modèle économique pour l'assurance ?

Activité :

- Imaginer les métiers de l'assurance de demain grâce à l'intelligence collective

MODULE 3

Des opportunités technologiques et des questions éthiques

- L'essor des objets connectés dans l'assurance
- Qu'y a-t-il derrière l'intelligence artificielle ?
- Les enjeux de la dématérialisation
- Le smartcontract : le nouveau contrat s'appuyant de la blockchain
- L'impact de la RGPD dans l'assurance pour la sécurité des données

Activité :

- Identifier les technologies nous entourant pour mieux comprendre leurs impacts

MODULE 4

L'avenir de l'assurance

- Le secteur de l'assurance : des évolutions constantes
- L'émergence de l'assurance collaborative
- L'importance de l'expérience utilisateur pour le futur
- Se dirige-t-on vers une automatisation des contrats ?
- Uberisation et assurance

Activité :

- Passer en revue les grands débats suscités par les nouvelles technologies

Le formateur : Paul Bezault



FinTecher de la première heure, Paul est passionné par la finance, la technologie et surtout l'innovation. Il accompagne les professionnels de la banque dans leur transformation digitale.

Public

Tous les collaborateurs du monde de l'assurance.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

 Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Data & Pilotage

Dévoilez le pouvoir de vos données,
devenez un expert du pilotage



Les fondamentaux de la datavisualisation

Mettez la donnée en valeur pour la rendre compréhensible et accroître son impact.

DATA & PILOTAGE

NOUVEAUTÉ

LIVE

Objectifs

- Identifier les composants indispensables à l'élaboration d'une visualisation
- Choisir les bons canaux visuels et les bonnes représentations en fonction des données
- Repérer et prévenir les erreurs fréquentes en datavisualisation
- Utiliser le storytelling pour donner du sens aux données et capter l'attention de son audience

 3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines

 Accompagnement de l'expert pendant un mois

 2023 : 30 oct

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Appréhender les grands principes de la visualisation

Notions clés :

- Identifier les éléments d'une visualisation et leur utilité
- Choisir les visualisations adéquates en fonction du type de donnée
- Discerner les propriétés des différents canaux visuels

Activité en sous-groupes :

- Repérer les différents éléments d'une visualisation
- Choisir les bonnes représentations graphiques en fonction du type de données

Classe virtuelle 2 - Adopter une méthodologie rapide et efficace

Notions clés :

- Construire sa visualisation de façon méthodique
- L'approche Five Design Sheet

Activité en sous-groupes :

- Utiliser la méthode des 5W pour cadrer le projet de visualisation
- Imaginer et co-construire un prototype de visualisation avec la méthode FDS

Classe virtuelle 3 - Faire parler la donnée en fonction de son objectif

Notions clés :

- Repérer et prévenir les erreurs courantes d'interprétation et de visualisation
- Donner vie aux chiffres grâce à un discours maîtrisé (datastorytelling)

Activité en sous-groupes :

- Distinguer les bonnes des mauvaises visualisations
- Rattacher un discours cohérent et percutant à ses données

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Perfectionnez une de vos visualisations à partir des règles de base de la dataviz

Synthèse et évaluation

Le formateur : Paul Bezault



FinTecher de la première heure, Paul est passionné par la finance, la technologie et surtout l'innovation. Il accompagne les professionnels de la banque dans leur transformation digitale.

Public

Tous les collaborateurs amenés à faire parler la donnée

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Analyser et structurer la donnée

DATA & PILOTAGE

Rendez vos données brutes exploitables pour prendre de meilleures décisions.

NOUVEAUTÉ

LIVE

Objectifs

- Mener à bien un projet d'analyse de données, de sa définition à la valorisation des résultats
- Collecter et qualifier les données les plus pertinentes pour un projet
- Mettre en évidence les tendances et informations principales révélées par la donnée
- Bien choisir la manière de représenter la donnée pour la rendre accessible et intelligible par tous

 3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines

 Accompagnement de l'expert pendant un mois

 2023 : 2 oct

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Rendre la donnée brute lisible

Notions clés :

- L'entreprise et les statistiques : cas d'usage
- S'outiller pour traiter la donnée

Activité en sous-groupes :

- Explorer les concepts statistiques sur une base de données clients
- Visualiser des données de façon pertinente

Classe virtuelle 2 - Appliquer une méthodologie efficace et rapide pour traiter la donnée

Notions clés :

- Prendre en main le cycle de vie d'un projet data
- Vérifier la qualité, l'utilité et le potentiel d'exploitation des données à disposition
- Décrire des données avec méthode

Activité en sous-groupes :

- Déterminer les profils types des clients d'une entreprise de e-commerce pour mieux comprendre leur dynamique de consommation

Classe virtuelle 3 - Donner du sens aux données

Notions clés :

- Identifier les liens qui relient les données entre elles
- Créer de bons KPIs et bâtir les bonnes interprétations

Activité en sous-groupes :

- Interpréter les résultats d'une analyse de données

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Analysez et perfectionnez le compte rendu d'un rapport de votre entreprise

Synthèse et évaluation

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et consultante formatrice pendant 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs notamment dans leur développement de compétences en management et tutorat. Elle est aussi experte en outils de communication et en gestion du temps.

Public

Tous les collaborateurs amenés à analyser de la donnée

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Finance pour non-financier

Interpréter les documents comptables pour prendre de bonnes décisions.

DATA & PILOTAGE

NOUVEAUTÉ

LIVE

Objectifs

- Saisir les enjeux financiers de son entreprise
- Explorer les documents comptables pour interpréter la data financière
- Réaliser un diagnostic financier pour prendre de bonnes décisions

 3 classes virtuelles de 3 heures
en 2 semaines

 Accompagnement de l'expert
pendant un mois

 2023 : 3 oct

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Approche initiale

Notions clés :

- Appréhender la comptabilité en tant qu'outil et son sens pratique
- Déchiffrer le bilan de l'entreprise

Activité en sous-groupes :

- Enregistrer comptablement des opérations simples
- Remplir un bilan comptable suite à la création d'une entreprise

Classe virtuelle 2 - Appropriation des documents comptables

Notions clés :

- Interpréter le compte de résultat de l'entreprise
- Analyser la situation financière de l'entreprise
- Identifier la performance de l'entreprise

Activité en sous-groupes :

- Classer des opérations diverses dans un compte de résultat
- Formaliser un bilan fonctionnel
- Formaliser les SIG et la CAF

Classe virtuelle 3 - Mise en oeuvre pour diagnostiquer une situation financière

Notions clés :

- Établir un diagnostic financier à partir de données réelles
- Calculer des ratios d'analyse financière pour approfondir le diagnostic

Activité en sous-groupes :

- Analyser des états financiers d'une entreprise
- Diagnostiquer plus précisément une situation financière à partir de ratios

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Interprétez et analysez un document financier de votre propre entreprise

Synthèse et évaluation

La formatrice : Roselyne Piterman



Coach professionnelle et consultante formatrice pendant 10 ans, manager d'équipes pendant 10 ans, Roselyne accompagne les entreprises et leurs collaborateurs notamment dans leur développement de compétences en management et tutorat. Elle est aussi experte en outils de communication et en gestion du temps.

Public

Tout manager, cadre ou responsable non financier

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT * tarif dégressif en fonction du volume

QVT et RPS

Créez un environnement de travail
sain et épanouissant



Intégrer la QVT à ses actions de management

QVT et RPS

NOUVEAUTÉ

Incarnez un management qui favorise la qualité de vie au travail et qui donne du sens

Objectifs

- Prévenir les risques psychosociaux en assurant des conditions de travail saines
- Incarner un management basé sur la confiance, le respect et l'équité
- Remettre la question du sens et de la fierté au coeur des enjeux de son équipe
- Renforcer l'engagement et l'implication des collaborateurs

Points forts

- Des mises en situation pour identifier les risques, réagir de façon appropriée et mettre en place des actions préventives
- Des méthodes et outils concrets, issus du management opérationnel
- Une experte qui propose une approche moderne du management, conciliant performance et bien-être au travail
- Une formation qui vise à redonner le pouvoir aux managers pour améliorer l'expérience collaborateur à leur niveau

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

Devenir un manager acteur de la QVT

- Le champ de la QVT : de quoi parle-t-on ?
- Jouer son rôle d'acteur de la QVT en tant que manager et l'intégrer à son quotidien
- Identifier les besoins QVT de son équipe

Activités :

- Distinguer les actions relevant du domaine de la QVT
- Identifier les besoins de ses collaborateurs
- Classe virtuelle : faire l'état des lieux de la perception de la qualité de vie dans son équipe

MODULE 2

Instaurer des relations d'équipe positives

- Créer des relations de confiance mutuelle
- Développer la convivialité au sein de l'équipe pour favoriser la QVT
- Mettre en place des rituels pour fédérer l'équipe
- Valoriser les collaborateurs

Activités :

- Faire le diagnostic de ses pratiques en matière de convivialité
- Faire rayonner le travail de son équipe
- Classe virtuelle : renforcer la création de liens de confiance dans son équipe

MODULE 3

Donner du sens à son équipe

- Remettre la question du sens et de la fierté au coeur des missions des collaborateurs
- Développer l'autonomie des collaborateurs grâce aux questions de coach
- Favoriser la prise de responsabilités
- Utiliser le feedback comme outil de développement

Activités :

- Poser des questions de développement à la manière d'un coach
- Formuler un feedback à un collaborateur
- Classe virtuelle : mener un entretien appréciatif pour motiver et favoriser l'apprentissage d'un collaborateur

MODULE 4

Prévenir les risques psychosociaux

- Détecter les signes de risques psychosociaux chez ses collaborateurs
- Solliciter les personnes et instances adéquates
- Organiser un cadre de travail sain
- Manager sa propre QVT : s'appliquer ces principes

Activités :

- Reconnaître les modes de fonctionnement qui favorisent l'apparition de RPS
- Identifier les signaux de risques psychosociaux
- Classe virtuelle : réagir de la bonne manière face à des situations de RPS

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne exerçant une responsabilité hiérarchique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Prendre soin de son équilibre professionnel, développer un bon relationnel au travail et retrouver du sens

Objectifs

- Comprendre les enjeux d'une démarche QVT et y trouver sa place
- Entretien des relations de travail saines et efficaces
- Façonner son quotidien professionnel pour en faire une source d'accomplissement et de motivation
- Trouver un bon équilibre vie professionnelle / vie personnelle

Points forts

- Des activités pratiques que chacun peut effectuer dans son quotidien pour devenir acteur de la QVT et impulser le changement
- Amener la QVT hors des services RH pour la traiter sous l'angle du quotidien des salariés
- Notre experte accompagne les salariés sur les thématiques de qualité de vie depuis 7 ans
- Sens au travail, qualité des relations, équilibre pro / perso : une approche complète pour opérer de vrais changements

 12 h réparties sur 4 semaines avec 1h de classe virtuelle par semaine

 2023 : 18 sept, 27 nov.

Programme de la formation

MODULE 1

La QVT : tous acteurs !

- Le champ de la QVT : de quoi parle-t-on ?
- Tous acteurs et responsables de la QVT
- Lien entre QVT et risques psychosociaux (RPS)

Activités :

- Distinguer les actions relevant du domaine de la QVT
- Identifier sa propre participation à la QVT

MODULE 2

Jouer son rôle dans la QVT de l'entreprise et de l'équipe

- Renforcer le « nous » à travers la solidarité et la convivialité
- Faire preuve de reconnaissance pour développer de bonnes relations
- S'autoriser à faire du feedback et à en demander

Activités :

- Favoriser la convivialité
- Développer les pratiques de reconnaissance
- Formuler un feedback

MODULE 3

(Re)trouver du sens au travail

- Changer de regard sur son propre travail
- Interroger le sens de son métier pour en retrouver le but
- S'engager et s'ouvrir à de nouvelles responsabilités

Activités :

- Déterminer sa raison d'être professionnelle
- Être moteur de son propre changement et aller vers de nouvelles missions
- Valoriser sa contribution au sein de l'entreprise

MODULE 4

Prendre soin de son équilibre professionnel

- Identifier les drivers à l'origine de nos comportements
- Développer son assertivité pour s'affirmer avec respect
- Améliorer sa gestion du temps et gérer les sollicitations

Activités :

- Faire l'état des lieux de ses propres ressources
- Agir sur les comportements générateurs de stress et surmenage
- Faire preuve d'assertivité pour agir sur son environnement de travail

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Cette formation est accessible à tous. Elle n'est pas destinée aux managers (voir notre formation «Intégrer la QVT à ses actions de management»).

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

Prévenir et alerter face aux RPS

QVT et RPS

Réagissez dès l'apparition des premiers signaux pour protéger vos équipes et vous-même

NOUVEAUTÉ

LIVE

Objectifs

- Définir les risques psycho-sociaux et leur lien avec son rôle de manager
- Repérer les situations à risques
- Agir sur ce qui dépend de soi et mettre en place des actions de prévention
- Accepter ses limites et passer le relais aux instances compétentes



3 classes virtuelles de 3 heures en 2 semaines



Accompagnement de l'expert pendant un mois



2023 : 16 oct

Programme de la formation

Classe virtuelle 1 - Découvrir les RPS, leurs causes et leurs signaux

Notions clés :

- Définir les RPS et en identifier les causes au travail
- Analyser les mécanismes du stress et en repérer les manifestations

Activité en sous-groupes :

- Parcourir l'éventail des facteurs de RPS
- Repérer les signaux d'alerte les plus courants et y réagir

Classe virtuelle 2 - Mettre en place des actions de prévention

Notions clés :

- Distinguer et agir sur les 3 niveaux de prévention
- Cerner ses leviers d'action en tant que manager
- Reconnaître les «stratégies de coping» dans son équipe

Activité en sous-groupes :

- Adapter sa prévention aux facteurs de risques dans son environnement
- Co-construire un guide des pratiques efficaces
- Accompagner un collaborateur face à son stress

Classe virtuelle 3 - Réagir face à l'adversité

Notions clés :

- Adopter la bonne posture face à un RPS avéré
- Reconnaître les limites de son champ d'action de manager et passer le relais

Activité en sous-groupes :

- Communiquer quand la prévention n'a pas suffi
- Intervenir ou passer le relais ?

Challenge d'intersession et synthèse

Challenge d'intersession :

- Mettre en place un rituel préventif

Synthèse et évaluation

La formatrice : Camille Vincent-Genod



Psychologue du travail, Camille a évolué 10 ans en Ressources Humaines dans différents secteurs. Aujourd'hui directrice du cabinet Optimize Conseil et passionnée par les courants qui portent l'entreprise de demain, elle conseille, forme et donne des outils aux managers pour les aider à atteindre leurs objectifs et améliorer leurs pratiques au quotidien.

Public

Managers d'équipes de toutes tailles

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

890 €* HT *tarif dégressif en fonction du volume

3 heures de classe virtuelle pour se concentrer sur une problématique ciblée.

Points forts

- Sensibilisation avec apport de notions clés
- Activités de mise en pratique en sous-groupes
- Débriefing et échanges en plénières
- Evaluation sommative en fin de classe virtuelle

Découvrez le programme détaillé des formations FOCUS

[Accéder au programme](#)

Les thématiques des formations FOCUS en QVT & RPS:

- Décoder les tensions et les conflits dans son environnement
- Devenir acteur de sa QVT
- (Re)trouver du sens au travail
- Prendre soin de son équilibre professionnel
- Recruter sans discriminer
- Combattre les discriminations et le harcèlement au travail
- Favoriser son bien-être au travail
- Prévenir et détecter le Burn Out
- Prévenir le harcèlement et les violences au travail
- Prévenir et réagir face aux violences sexistes et sexuelles
- Diversité en entreprise
- ...



Calendrier 2023 de nos prochaines sessions

Consultez ici le jour de démarrage des sessions de formation par thématique.

IA	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Comment l'intelligence artificielle révolutionne l'entreprise									26			
ChatGPT, Midjourney : Intégrez les IA dans votre quotidien pour créer du contenu						27			18		13	
ChatGPT, Midjourney : les intelligences artificielles au service de la formation						19, 20			18		13	
Recruter à l'ère des intelligences artificielles									18		13	

VENTE ET RELATION CLIENT	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Techniques de vente BtoB					22				18		27	
Retail : digital et relation client en magasin			27								6	
Social selling BtoB		13			22				11		20	
Maîtriser les fondamentaux de la vente			13		22				4		20	
Optimiser sa performance commerciale			13		22				4		20	
Optimiser sa prospection et gagner de nouveaux clients				3		5			18			4
Techniques commerciales pour les non-commerciaux				3		5			18			4
Développer et pérenniser une relation client fructueuse									4		20	
Gérer les réclamations clients						5			18			4

MANAGEMENT	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Réussir sa prise de fonction de manager 		6			22				18		27	
Manager au quotidien 		6			22				18		27	
Management hybride 	30		13		22				11		20	
Manager en transversal			13		15				11		20	
Fédérer et animer son équipe	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs		6			22				18		27	
Gérer les conflits dans son équipe			6		22				18		27	
Réussir ses entretiens annuels			13		15				11		20	
Management et diversité		6			22				18		27	
Réussir ses entretiens de recrutement			13		15				11		20	
Développer son leadership	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Devenir manager coach 			27								6	
Manager le changement 		6			22				18		27	

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Apprendre à apprendre			27		29						6	
Assertiveness: Assert yourself in a professional context 			27								6	
Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Design thinking	30		13		15				11		20	
Design thinking 			27								6	
Develop your emotional intelligence in the workplace 			27								6	
Confiance en soi	23	6	6	3	15	5	3		4	2	13	4
Efficient remote working 			27								6	
Feedback		6			22				18		27	
Gestion des conflits		6			22				18		27	
Gestion du stress et bien-être professionnel	23	6	6	3	15	5, 19			4	2	13	4
Gestion du temps et des priorités	23	6	6	3	15	5	3		4	2	13	4
Giving and receiving effective feedback 			27								6	
Intelligence émotionnelle	23		6	3		5, 26			4	2	13	4
Réunions et performance collective	30		13		15				11		20	
Savoir négocier au quotidien			13		15				11		20	
Self-confidence & Assertiveness at work 			27								6	
Télétravailler efficacement		6			22				18		27	
Time management in the digital age 			27								6	

COMMUNICATION	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Améliorer ses écrits professionnels		6			22				18		27	
Argumenter pour convaincre		6			22				18		27	
Communication impactante en entreprise	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Communiquer efficacement à l'écrit comme à l'oral		6			22				18		27	
L'art de la synthèse		6			22				18		27	
Parler en public	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Public speaking skills for professionals 			27								6	

AGILITÉ & PROJETS	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Gestion de projet : les compétences clés	23	6	6	3	15	5	3		4	2	13	4
Gestion de projet agile	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Gestion de projet : perfectionnement		6			22				18		27	
Lean management : les fondamentaux			13		15				11		20	
Management et Leadership Agile					15				11			
Gestion de projet : perfectionnement		6			22				11		20	
The fundamentals of project management			27								6	

FORMATION & RH	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Digital RH			27								6	
Formation de formateurs	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Former à distance	30		13		15				11		20	
Le Digital Learning pour les responsables formation			27								6	
Formation de formateurs												
Tuteur en entreprise	23		6	3		5	3		4	2	13	4
Droit du travail pour non spécialiste											6	

DIGITAL	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Culture digitale		6			22				18		27	
Transformation digitale			13		15				11		20	
Vis ma vie de développeur web												
Sensibilisation à la cybersécurité												
Le digital et la banque												
Le digital et l'assurance												

QVT ET RPS	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Intégrer la QVT à ses actions de management									18		27	
Devenir acteur de sa QVT					22				18		27	
Prévenir et alerter face aux RPS										16		

DATA & PILOTAGE	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Les fondamentaux de la datavisualisation		6			22					30	6	
Analyser et structurer la donnée			13		15					2		
Finance pour non-financier										3		

Ils nous font confiance



**Vous avez un projet
de formation ou vous
souhaitez en savoir plus ?**



01 85 08 92 75



contact@unow.fr



Unow

22, rue Chapon 75003 Paris
01 85 08 92 75 – contact@unow.fr

www.unow.fr

SIRET 793 025 065 00046

Numéro d'activité d'organisme de formation : 11 75 53265 75