



Carpe Diem
Facilities

GUIDE DE FORMATION INTRA-ENTREPRISES

2016 / 2017

CARPE DIEM FACILITIES

Le Danica – 21, avenue Georges Pompidou

69003 LYON

+ (33) 04 72 11 50 80

Contact : Gilles COLLIAT

gilles.colliat@carpediem.facilities.com



PRÉFECTURE DE LA RÉGION RHÔNE-ALPES

Direction régionale des entreprises,
de la concurrence, de la consommation,
du travail et de l'emploi (DIRECCTE)

Rhône-Alpes

Service régional de contrôle

1 boulevard Vivier Merle
Tour Suisse
69443 LYON CEDEX 03

Téléphone :
Télécopie : 04 26 99 28 18

**RÉCÉPISSÉ DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ
D'UN PRESTATAIRE DE FORMATION**
(Application de l'article R. 6351-6 du code du travail)

DÉCLARANT	
Dénomination : CARPE DIEM FACILITIES	
Adresse :	21 AVENUE GEORGES POMPIDOU - LE DANICA 69003 LYON
Adresse postale :	21 AVENUE GEORGES POMPIDOU - LE DANICA 69003 LYON
N° SIRET : 80776665400014	CODE NAF : 7022Z
Statut : 1020 - Société à responsabilité limitée (SARL)	

Numéro de déclaration d'activité :

82 69 13815 69

Attribué le 22/04/2015

Fait à Lyon , le 22 avril 2015



SOMMAIRE

PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE DE FORMATION D'ES TÊTE GROUP	PAGE 4
LE PROCESSUS PÉDAGOGIQUE DE NOS FORMATIONS	PAGE 5
LES MOYENS PÉDAGOGIQUES	PAGE 6
FORMATION COMMERCIALE	
BIEN MAÎTRISER SON SUPPORT, LA MÉTHODE S.I.M.A.C	PAGE 8
NOUVEAUX COMMERCIAUX	PAGE 9
PROSPECTION ET GESTION COMMERCIALE.....	PAGE 10
PERFECTIONNEMENT À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE.....	PAGE 11
FORMATION MANAGEMENT	
MANAGEMENT COMMERCIAL.....	PAGE 13
COACHING DES COMMERCIAUX	PAGE 14
MANAGEMENT MOTIVATIONNEL	PAGE 15
GESTION DES CONFLITS	PAGE 16
PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX	PAGE 17
MANAGER LES COMPORTEMENTS EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ.....	PAGE 18
SCORE DE PERFORMANCE MANAGÉRIALE	PAGE 19
FORMATION DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
CONDUITE DE RÉUNION	PAGE 21
FORMATION DE FORMATEURS	PAGE 22
FORMATION AU RECRUTEMENT	PAGE 23
GESTION DU STRESS EN CONTEXTE PROFESSIONNEL.....	PAGE 24
AMÉLIORER SA COMPÉTENCE ÉMOTIONNELLE	PAGE 25
GESTION DES CONFLITS	PAGE 26
COMMUNICATION PERSUASIVE	PAGE 27



L'ÉQUIPE DE FORMATION DE CARPE DIEM FACILITIES

Les Consultants formateurs de **Carpe Diem Facilities**, tous diplômés de l'enseignement supérieur et riches d'une expérience en Entreprise, sont recrutés et formés en permanence pour garantir le plus haut niveau de professionnalisme souhaité par nos clients.

Leur seul objectif est d'optimiser le potentiel humain de votre organisation afin que celle-ci puisse orienter toutes ses activités vers l'amélioration continue de ses performances et, par conséquent, la satisfaction de nos clients. Après une analyse approfondie de l'Entreprise qui met en évidence sa spécificité culturelle, sa stratégie, ses contraintes, ses enjeux et ses besoins, Carpe Diem Facilities propose des solutions personnalisées, en parfaite adéquation avec les objectifs généraux de l'Entreprise. Ainsi, nous ne proposons que des **formations intra entreprises**.

Réactualisés régulièrement, les processus pédagogiques, méthodes, outils et expertises développés par **Carpe Diem Facilities** sont adaptés à chaque entreprise pour assurer un impact optimal.

Notre crédibilité repose non seulement sur la pertinence de nos recommandations, mais aussi sur notre capacité à accompagner nos clients dans la mise en œuvre des processus de changement et de progression.

Par ailleurs, nous mettons en place un processus d'assurance qualité des démarches proposées qui permet de garantir un niveau optimal de satisfaction et de résultat.

Par le biais de notre réseau national qui nous permet d'être proche de vous, nous pouvons intervenir dans les plus brefs délais, sur l'ensemble du territoire et ce, grâce au nombre conséquent d'animateurs de **Carpe Diem Facilities**.

Les Entreprises qui nous font confiance depuis de nombreuses années se situent dans tous les secteurs d'activités : industrie, services, banques, distribution ... et se composent de grands groupes autant que de PME / PMI.





LE PROCESSUS PÉDAGOGIQUE DE NOS FORMATIONS

La structure pédagogique de chaque journée de la phase développement

A chaque thème travaillé, le consultant procèdera par **ANIMATION INDUCTIVE**. Ce type **spécifique d'animation** :

- **Provoque** une **réflexion** permanente,
- **Permet** de **valoriser** les apports de chacun,
- **Fait** la différence entre **formation** et information,
- **Motive** à participer activement.

Chaque thème sera organisé de la façon suivante :

PRIS DE CONSCIENCE	<ul style="list-style-type: none">• Jeux de rôle• Analyse de documents• Réflexion de groupe
REFLECHIR ET CONSTRUIRE DES SOLUTIONS APPROPRIÉES	<ul style="list-style-type: none">• Débriefing collectif
FILS CONDUCTEURS ET OUTILS	<ul style="list-style-type: none">• Apports pédagogiques
ENTRAÎNEMENT INDIVIDUEL	<ul style="list-style-type: none">• Exercices sur cas réels• Mise en situations
PLANS D' ACTIONS INDIVIDUELS ET ENGAGEMENTS	<ul style="list-style-type: none">• Encrage individuel



LES MOYENS PÉDAGOGIQUES

Nos formations sont intra-entreprises, c'est-à-dire qu'elles proposent des solutions personnalisées aux caractéristiques de votre contexte. Il en est de même des moyens pédagogiques, qui sont eux aussi choisis en fonction des problématiques et environnements rencontrés. Ils tiennent compte également des populations concernées et sont adaptés de manière à assurer un impact maximal aux collaborateurs auxquels ils s'adressent.

Nous avons donc le souci dans le choix des moyens pédagogiques d'utiliser ceux qui permettront la meilleure appropriation pour les participants.

Parmi ces moyens, nous citerons :

- Etude de cas, mises en situations, travaux d'atelier,
- Réflexion individuelle et de groupe,
- Outils d'évaluation, tests,
- Entraînement,
- Analyses de documents,
- Jeux pédagogiques,
- Vidéo, passeport de progrès,
- Fiches d'engagement,
- Plans de développement personnel,
- Elaboration de projet,
- Revue de presse,
- Témoignages,
- Outils Qualité : brainstorming, diagramme cause / effets, analyse d'effets de solution, feuilles de relevés, diagrammes de dispersion,
- Travaux sur cas, projets apportés par les stagiaires,
- Création d'outils d'analyse et d'action, de méthodes, classeurs pédagogiques



FORMATION COMMERCIALE



EXPERTISE MÉTIER

BIEN MAÎTRISER LA VENTE...LA MÉTHODE S.I.M.A.C

Objectif :

Acquérir les techniques commerciales

Profil

Stagiaires :

Commerciaux terrains

Animateur :

Consultant spécialisé en formation commerciale

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1800 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

LA MÉTHODE S.I.M.A.C

Situation : Constat et découverte, le Top 20 des questions clés,...

Idée : Faire un projet, proposer une solution...

Mécanisme : Choix des arguments.

Avantage : Démontrer l'efficacité et bénéfice clients...

Conclure : Conclure un entretien de vente, concrétiser pour inciter à agir

Traiter les objections et transformer le « non » en proposition concrète

Exercices de mise en situation



NOUVEAUX COMMERCIAUX

Objectif :

Acquérir les bases de la culture commerciale

Profil Stagiaires :

Nouveaux Commerciaux

Animateur :

Consultant spécialisé en formation commerciale

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1800 €/ HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

MODULE 1

Prospecter efficacement

- Définir et connaître sa cible
- Rechercher les prospects potentiels
- Préparer un argumentaire

Maîtriser les techniques d'approche

- La prise de rendez-vous en face à face
- La prise de rendez-vous téléphonique

Construire un plan de prospection rigoureux

- Définir les objectifs et les moyens

MODULE 2

Maîtriser un entretien de vente

- Savoir préparer un entretien
- La réussite c'est 80% de bonne préparation

Comprendre et respecter les objectifs de chaque phase

- Le premier contact
- La phase de découverte
- Découvrir les besoins et les motivations du client
- Argumenter avec méthode B.A.C
- Traiter les objections
- Conclure avec succès

Savoir défendre son prix

- Présenter son prix de manière attractive
- Les différentes méthodes



PROSPECTION ET GESTION COMMERCIALE

Objectif :

Apporter des outils de gestion commerciale efficaces

Profil

Stagiaires :

Commerciaux

Animateur :

Consultant spécialisé en formation commerciale

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1800 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Analyser son portefeuille clients

La loi de Pareto les 20/80

La matrice A B C et A' B' C'

La segmentation clients

La gestion des tournées, « escargots », « marguerite »,.....

Stratégie de conquête ou de fidélisation

Définir les objectifs

Gérer son portefeuille client

Faire le point sur son organisation

Les 4 clés d'une organisation

Anticiper, hiérarchiser, planifier, contrôler

Les activités chronophages du commercial

Préparer la prospection

Connaître les différentes stratégies de prospection

Aller vers le prospect, le mailing, le téléphone, la prospection directe, le mail.

Faire venir le prospect, salons professionnels, les « petits déjeuners », les invitations.

La référence active, la recommandation



PERFECTIONNEMENT À LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Objectif :

Savoir choisir une tactique de négociation gagnante

Profil

Stagiaires :

Commerciaux et responsables commerciaux

Animateur :

Consultant spécialisé en formation commerciale

Déroulement :

3 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1800 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Savoir préparer une stratégie de négociation

Savoir bâtir une stratégie gagnante en B to B
Découvrir les principes d'une bonne négociation

Séduire son interlocuteur

Le premier contact
Gagner la confiance de son interlocuteur

Découvrir les motivations d'achat de votre client

Les C.I.S rationnelles et les C.I.S irrationnelles
Savoir synthétiser la problématique du client
Maîtriser les questions de découverte F F F
Questions de fait, de filtre et de futur

Réussir une argumentation en toutes circonstances

Présenter efficacement son offre
Vendre en démontrant
Construire son argumentaire, le B.A.C
Comment se différencier de la concurrence

Traiter les objections avec professionnalisme

Anticiper les objections
Traiter les objections, la reformulation, l'engagement conditionnel
Traiter l'objection prix

Gérer une négociation difficile

Rehausser la qualité de votre service
S'appuyer sur les valeurs de votre entreprise pour débloquer une situation difficile

Savoir conclure avec succès

Conclure droit au but et agir pour faire agir



FORMATION MANAGEMENT



MANAGEMENT COMMERCIAL

Objectif :

Amener son équipe commerciale à la réalisation de ses objectifs

Profil Stagiaires :

Responsable commercial et d'équipe commerciale

Animateur :

Consultant spécialisé en formation management commercial

Déroulement :

3 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Les règles du management

Savoir être leader et communiquer

Animer une équipe commerciale

Mettre en place un tableau de bord de management R.E.C

Analyse des résultats dynamiques et statiques

Analyse des efforts et des compétences

Le management situationnel

Appréhender ses commerciaux

Les différents styles de commerciaux

Comment les manager

Manager par objectifs

Fixer des objectifs ambitieux et réalistes

Animer une réunion par objectifs

Animer une réunion de travail productive

Réaliser son plan de réunion

Les différents types de réunions

Les techniques d'animation

Savoir motiver et valoriser ses commerciaux

Les bras de levier de la motivation

Motiver ses commerciaux

Savoir conduire un entretien en face à face

Mener efficacement un entretien individuel

Les différents entretiens : objectifs, appréciation, recadrage....



COACHING DES COMMERCIAUX

Objectif :

Identifier et développer le potentiel de vos commerciaux par une approche individuelle

Profil

Stagiaires :

Responsables commerciaux

Animateur :

Consultant spécialisé en formation coaching

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Savoir évaluer les performances

La reconnaissance

Analyser et mesurer les écarts

Identifier les dysfonctionnements

Savoir appréhender les différents profils de ses commerciaux

La visite d'accompagnement « double commande »

Les objectifs et les outils d'évaluation

Les entretiens : Diagnostic et évaluation des compétences, mener un entretien de débriefing

Développer les compétences de ses commerciaux

Identifier les situations professionnelles clés, fixer des objectifs, valoriser les points forts, établir les étapes du développement, soutenir

Mettre en place un processus pédagogique

Faire prendre conscience par mise en situation

Apport pédagogique et technique

Incitation à la mise en application, favoriser « l'entraînement »

Mettre en place un plan d'action et de suivi

Animer les séances « d'entraînements »



MANAGEMENT MOTIVATIONNEL

Objectif :

Créer un environnement favorable à la motivation de vos collaborateurs

Profil

Stagiaires :

Manager

Animateur :

Consultant spécialisé en formation managériale

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Bien se connaître pour mieux manager

Réaliser un autodiagnostic de votre personnalité et des bras de levier motivationnel

Connaître les bras de levier de la motivation de chacun

Savoir écouter

Valoriser votre équipe grâce à l'écoute active

Développer la maîtrise de soi

Savoir développer une démarche positive

Motiver votre équipe pour l'amener à la performance

Analyser chaque vendeur : motivations personnelles, compétences et savoir-faire spécifiques

Organiser et distribuer les tâches motivantes

Développer l'esprit d'équipe : réunions, lancement de produit, actions commando, salons...

Accompagner la progression collective et individuelle : coaching, tutorat, formation

Contrôler et mesurer les résultats



GESTION DES CONFLITS

Profil Stagiaires :

Responsable
HQSE, managers
et opérationnels
tous services

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

2 jours
consécutifs ou
1+1 selon les cas

Groupe 10
personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et
hébergement en
sus

Objectifs

- Définir la notion de conflit et mesurer son impact sur la santé
- Découvrir les leviers d'une communication apaisante et raisonnée
- Disposer d'outils opérationnels pour renforcer sa capacité d'action en situation conflictuelle
- Faire preuve de lucidité face aux situations hostiles et préserver son intégrité

Itinéraire pédagogique

Séquence 1

- Comprendre la logique de communication en situation conflictuelle.
- Savoir modifier son point de vue pour accroître son niveau de confiance et d'efficacité.

Séquence 2

- Savoir créer les conditions d'une dynamique relationnelle positive.
- Expérimenter physiquement la manière dont nos comportements influencent la qualité de nos relations et les principes de régulation émotionnelle associés.

Séquence 3

- Révéler la logique des conflits et des postures agressives.
- Savoir dissocier le comportement de l'intention.
- Objectiver la relation conflictuelle pour désamorcer les tensions.

Séquence 4

- Analyser et enrichir les pratiques des participants en matière de prévention des conflits.
- Accroître sa capacité d'observation et d'analyse pour intervenir sereinement.



PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHO-SOCIAUX

Profil Stagiaires :

Dirigeants,
responsable RH,
managers, chefs
de service,
responsables
QHSE

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

1 jour

Groupe 10
personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et
hébergement en
sus

Objectifs

Définir la notion de risque psycho-social
Positionner les RPS dans le cadre légal
Être en capacité de reconnaître une personne en difficulté
Identifier des ressources utiles à la prévention des RPS et à
la santé des collaborateurs.

Itinéraire pédagogique

Séquence 1

Comprendre la dynamique des RPS et les indicateurs
associés
Poser le cadre juridique : enjeux juridiques, économiques et
humains.

Séquence 2

Savoir détecter les signaux faibles du stress
Accroître son acuité visuelle pour reconnaître une personne
en difficulté

Séquence 3

Identifier et prévenir les situations à risque : Quelles
ressources pour gérer le stress ?
Aborder les notions de coresponsabilité et de rythme
inversé
Qualifier les marges de manoeuvre au niveau individuel,
collectif, managérial et organisationnel

Séquence 4

Assurer le rôle de prévention et d'alerte : A qui s'adresser ?
Identifier les bonnes pratiques managériales en matière de
promotion du bien-être au travail



MANAGER LES COMPORTEMENTS EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

Profil

Stagiaires :

Préventeurs sécurité,
Responsable HQSE et RH

Animateur :

Consultant spécialisé en formation et recrutement

Déroulement :

2 jours consécutifs ou 1+1 selon les cas

Groupe 10 personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Objectifs

Définir la notion de sécurité et les enjeux majeurs pour l'entreprise.

Identifier les leviers d'action prioritaires en matière de prévention sécurité.

Exploiter son potentiel relationnel pour impliquer les équipes.

Faciliter les modifications comportementales à court terme au sein des équipes.

Itinéraire pédagogique

Séquence 1

Positionner les enjeux pour l'entreprise

Étudier le sens attribué à la sécurité et rapprocher la vision des managers.

Séquence 2

Établir le lien entre la sécurité et la santé (Expérimentation individuelle + débriefing)

Comprendre le décodage d'une consigne et l'impact sur le comportement.

Séquence 3

Réflexion sur la responsabilité individuelle en matière de prévention des risques.

Analyse de pratique décontextualisée : La maîtrise du risque dans un groupe d'intervention des forces spéciales.

Quels enseignements pour l'entreprise ?

Séquence 4

Échange de bonnes pratiques

Observer les changements d'état induits par un comportement adapté

Impulser l'engagement collectif par la valorisation des Hommes.



SCORE DE PERFORMANCE MANAGÉRIALE

Profil Stagiaires :

À définir
Managers,
directeurs,
associés de
cabinets

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

Accompagnement
individuel

Questionnaire
accompagné
d'une journée de
debriefing

Groupe 10
personnes

Coût :

1800 € / HT / jour

+ 350 €
questionnaire /
personne

Déplacement et
hébergement en
sus

Objectifs

Donner des repères précis et opérationnels à ses managers afin d'améliorer leurs performances et pratiques managériales.

Mettre en place des actions d'amélioration et/ou des formations sur-mesure et individualisées pour améliorer les pratiques managériales.

Évaluer le retour sur investissement d'actions de formations entreprises.

Soutenir au cas par cas certains de ses managers par des actions de coaching.

Itinéraire pédagogique

Des questionnaires, sous format papier ou électronique, sont remplis par les collaborateurs directs d'un manager, son supérieur hiérarchique, ses collatéraux et lui-même.

Un traitement informatique, garantissant la confidentialité des réponses des collaborateurs et des collatéraux, produit un rapport, photographie à un instant " t ", mettant en exergue les points d'appui et les points d'amélioration du manager au travers de 8 facteurs clés.

Une analyse détaillée est produite permettant, grâce à ses commentaires et ses recommandations au manager, d'exploiter rapidement les résultats du diagnostic.

Une restitution des résultats par un consultant senior certifié permet au manager d'avoir une analyse globale et détaillée de ses pratiques et performances ainsi que d'obtenir des préconisations concrètes le guidant dans l'amélioration de son management.

Persona Global @ Touts droits réservés



FORMATION DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



CONDUITE DE RÉUNION

Objectif :

Animer une réunion avec efficacité

Profil Stagiaires :

Toute personne en situation d'animer une réunion

Animateur :

Consultant spécialisé en formation

Déroulement :

2 jours

Groupe 10 personnes

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Préparation de la réunion

Définition du sujet et des objectifs
Convocation, lieu, plan de table
Préparation matériel, du fond et de la forme

Déroulement de la réunion

Les différentes réunions possibles
Présentation des sujets et des objectifs de la réunion
Lancement des débats

Les techniques d'animation

Utilisation des questions, progression de la réunion
Recentrer une discussion
Animer un groupe, faire produire des idées
Conclure une réunion

Régulation des tensions du groupe

Observer et analyser les comportements des participants
Faire prendre une décision difficile à un groupe

Production et concrétisation en groupe

Utiliser les techniques de résolution de problèmes
Remobiliser l'attention des participants
Faire apparaître la progression du groupe
Concrétiser les décisions du groupe



FORMATION DE FORMATEURS

Objectif :

Maîtriser les règles de base de la communication et de la pédagogie afin d'animer des sessions de formation

Profil Stagiaires :

Formateur, responsable d'équipe

Animateur :

Consultant spécialisé en formation

Déroulement :

2 jours

Coût :

1800 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Les règles de la communication appliquées à la formation

Se faire comprendre pour former

Comprendre les mécanismes de la communication et ses freins pour optimiser les relations pédagogiques

Le rôle du groupe dans la formation

Personnalités et spécificités des groupes

Les interactions dans un groupe

Créer une dynamique de groupe, animer

Réguler les dysfonctionnements

Les notions de base de la pédagogie des adultes

La résistance au changement

Les phases d'apprentissage

La motivation à la formation

Favoriser l'appropriation par la prise en compte des rythmes d'apprentissage et des courbes d'attention

Les méthodes et techniques pédagogiques

Les méthodes didactiques : exposés, cours magistraux, méthodes affirmatives, interrogatives

Les méthodes actives : étude de cas, audiovisuelles

Les méthodes non directives et interactives par mise en situation

Optimiser les supports de formation

Les modes d'évaluation

Evaluer les acquis et favoriser la mise en application



FORMATION AU RECRUTEMENT JOURNÉE 1

Objectif :

Améliorer les capacités de conduite de recrutement et choisir le profil en adéquation avec le poste

Profil

Stagiaires :

Cadre, responsable d'équipe, toute personne en situation de recrutement

Animateur :

Consultant spécialisé en formation et spécialiste en recrutement

Déroulement :

2 jours en séquentiel

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et hébergement en sus

Les Enjeux du recrutement

Les enjeux

Les difficultés de l'évaluation en entretien

Les principes clés du recrutement

Optimiser sa communication en entretien de recrutement

L'entretien de recrutement : une situation de communication complexe

Les freins à une bonne communication en entretien

Influence de la situation globale

Les techniques de l'entretien

L'écoute active

Les questions fermées, ouvertes, neutres, orientées, directes, indirectes

La reformulation

La synchronisation

Comprendre le non verbal

La mise en œuvre de la démarche de recrutement

Analyse du besoin et la définition de fonction

Préparer l'entretien de recrutement

Le déroulement de l'entretien de recrutement

Les règles d'or de l'accueil



FORMATION AU RECRUTEMENT JOURNÉE 2

Profil Stagiaires :

Cadre,
responsable
d'équipe, toute
personne en
situation de
recrutement

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

2 jours en
séquentiel

Coût :

1600 € / HT / jour

Déplacement et
hébergement en
sus

L'évaluation des candidats

L'évaluation des candidats et les outils d'évaluation
Synthèse : le processus d'évaluation, un processus global
L'exploration du parcours professionnel
L'exploration de la motivation

La prise de décision dans le recrutement

L'évaluation individuelle
La prise de décision collective

Recrutement et déontologie

Recrutement et non-discrimination
Le cadre juridique et le rôle de la H.A.L.D.E

Guide de référence de questions types

En pratique :
Ce qu'il faut essayer de faire
Les pièges à éviter



GESTION DU STRESS EN CONTEXTE PROFESSIONNEL

Profil

Stagiaires :

Comité de direction,
responsable RH,
managers,
responsable QHSE, CHSCT
et DP

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

2 jours
consécutifs ou
1+1 selon les cas

Coût :

3000 € / HT / jour

Package
individuel
incluant
questionnaires
550€ / personne

Déplacement et
hébergement en
sus

Objectifs

Définir la notion de stress et visualiser son impact sur la santé

Comprendre le mécanisme du stress et le fonctionnement logique du cerveau

Piloter la bascule d'un état d'esprit émotionnellement fragile à un état d'esprit plus serein

Savoir déclencher volontairement des ressources positives en situations de fragilité

Itinéraire pédagogique

Séquence 1

Partager sa vision sur le thème du stress

Appréhender les 4 territoires du cerveau et leurs rôles fondamentaux

Séquence 2

Prendre sa place dans l'espace mental, physique et émotionnel

Identifier ses propres ressources énergétiques et les moyens de recharge associés

Expérimenter des principes de régulation émotionnelle éprouvés en situations extrêmes

Séquence 3

Rééquilibrer la balance exigences / moyens pour réduire le stress perçu

Savoir modifier son point de vue pour accroître son niveau de confiance en soi

Développer le calme mental et adopter les bonnes stratégies face aux situations délicates

Séquence 4

Mobiliser les ressources de l'intelligence adaptative par des exercices spécifiques

Créer une routine préventive individualisée pour répondre à ses besoins in situ.



AMÉLIORER SA COMPÉTENCE ÉMOTIONNELLE

Profil Stagiaires :

Comité de direction,
responsable RH,
managers,
responsable QHSE,
CHSCT et DP

Animateur :

Consultant spécialisé
en formation et
recrutement

Déroulement :

Accompagnement
flexible
1 demi-journée de
debriefing quand le
travail est en
individuel.
Ensuite 2 à 4 demi-
journées

Coût :

3000 € / HT / jour

Package individuel
incluant
questionnaires
550€ / personne

Déplacement et
hébergement en sus

Objectifs

Comprendre le concept de compétence émotionnelle et son importance dans sa performance et son développement professionnel.

Identifier ses points d'appui et de développement en comprenant en quoi ils constituent des atouts ou des freins potentiels à sa performance et à son évolution professionnelle.

Développer ses compétences personnelles et ses compétences sociales en :

- Élaborant un plan de développement ciblé.
- S'entraînant à l'acquisition ou au renforcement des compétences identifiées.

Itinéraire pédagogique

Comment avoir une meilleure connaissance de ses états émotionnels et de leurs impacts sur sa performance et ses relations

Identification de ses « déclencheurs »

Comment développer sa confiance en soi

Résultats détaillés du 360°

Mise en situation

L'apport des neurosciences dans la compréhension des phénomènes de la perte de contrôle

Développer ses forces intérieures

Élaboration du plan d'action sur les compétences émotionnelles personnelles

Pourquoi et comment développer son empathie : Test et mises en situation

Savoir « développer les autres » : les techniques du « feedback »

Aiguiser son sens politique : dresser la carte de ses relations et la matrice du pouvoir

Persona Global @ Tous droits réservés



COMMUNICATION PERSUASIVE

Profil Stagiaires :

Comité de direction,
responsable RH,
managers,
responsable QHSE,
CHSCT et DP

Animateur :

Consultant
spécialisé en
formation et
recrutement

Déroulement :

2 jours en collectif

Coût :

3000 € / HT / jour

Package individuel
incluant
questionnaires
550€ / personne

Déplacement et
hébergement en sus

Objectifs

Identifier la façon dont les autres nous perçoivent.

Acquérir une méthode pour reconnaître les besoins d'autrui en s'appuyant sur des comportements observables.

Savoir adapter notre langage et nos comportements en fonction d'autrui.

Développer son empathie et sa flexibilité.

Bâtir et renforcer la confiance avec son environnement.

Intégrer et faire intégrer le changement en traitant les comportements défensifs.

Itinéraire pédagogique

LE STYLE SOCIAL

Les conséquences d'une bonne et d'une mauvaise communication

Distinguer le jugement du descriptif

Découverte de la matrice des styles sociaux

LA CONFIANCE ET L'EMPATHIE

Les 4 piliers de la confiance (Ouverture, Fiabilité, Authenticité, Acceptation)

Points forts et points faibles de chaque style

Le modèle de confiance Persona

Qu'est-ce que l'empathie

Pourquoi et comment faire preuve d'empathie

LE CHANGEMENT ET LA DEFENSIVE

Le cycle de maintenance

Les comportements défensifs

Comment traiter les comportements défensifs

La spirale d'évolution

LE PROCESSUS DE COMMUNICATION

Les différentes étapes d'un entretien efficace (préparation, commencement, analyse, confrontation, résolution, conclusion, suivi)

Intégrer le style social de son interlocuteur à chacune des étapes

Persona Global @ Tous droits réservés

