



Nous ajustons nos propositions en terme de contenu et de durée en fonction de vos besoins et de vos attentes.

Voici quelques exemples de parcours, conçus pour nos clients :

“Booster ses compétences relationnelles”

Public visé

Managers et collaborateurs souhaitant cultiver leur intelligence relationnelle et optimiser les interactions au sein de leur équipe.

Objectifs de la formation

- Identifier différents leviers d’actions pour fluidifier ses interactions.
- Faire face aux situations difficiles ou conflictuelles.

Déroulé des séances

Séance 1 : Agir lors de situations tendues

Agir sur sa « voix intérieure » pour sortir des scénarios sources de tensions et désamorcer les réactions bloquantes.

Séance 2 : Les moteurs internes ou « drivers »

Identifier les moteurs susceptibles de s’emballer au détriment de la relation ou du projet.

Séance 3 : L’écoute empathique

S’entraîner à écouter de façon empathique pour renforcer le lien à ses interlocuteurs.

Séance 4 : La logique émotionnelle

Comprendre que les émotions révèlent des besoins essentiels.

Séance 5 : La communication non violente

Savoir exprimer une demande de façon entendable.

Séance 6 : Ancrages et Conclusion

Être “Manager coach”

Suite et approfondissement du parcours « Booster »

Public visé

Collaborateurs, exerçant un management direct ou transversal, souhaitant questionner et renforcer leur posture managériale.

Objectifs de la formation

- S’approprier des démarches puissantes du coaching pour fluidifier ses interactions.
- Savoir motiver et accompagner l’évolution de ses collaborateurs.

Déroulé des séances

Séance 7 : Le modèle du changement

Accompagner le changement de façon constructive pour dépasser les freins.

Séance 8 : Les 4 styles de management

Circuler plus librement entre les 4 styles de management.

Séance 9 : La parité

Décider d’engager la parité, pour développer des interactions plus riches et plus constructives.

Séance 10 : Être présent et disponible

Savoir se recentrer sur son corps pour être au présent, perdre moins d’énergie, mieux gérer la pression et être plus créatif.

Séance 11 : Les signes de reconnaissance

S’autoriser à formuler clairement des signes de reconnaissance positifs et négatifs sur le comportement.

Séance 12 : Les niveaux logiques de la pensée.

Savoir sur quoi agir pour renforcer sa posture et mieux accompagner ses collaborateurs.

Ancrages et conclusion

“Développer son charisme”

Public visé

Collaborateurs souhaitant être plus percutants lors de leurs prises de parole.

Objectifs de la formation

- S'appuyer sur son corps pour s'engager dans ses prises de parole.
- Se sentir plus en confiance lors de ses prises de parole
- Générer une sensation de confiance auprès de ses interlocuteurs.

Déroulé des séances

Séance 1 : Apprivoiser son trac

Désamorcer les réactions de survie pour mieux vivre son trac.

Séance 2 : Le souffle et l'ancrage

Savoir sur quoi agir pour développer sa présence.

Séance 3 : L'articulation

S'exprimer de façon concrète et mobiliser des idées claires.

Séance 4 : Les résonateurs et le volume

Se faire entendre clairement.

Séance 5 : La pause et le regard

Se donner confiance et inspirer confiance.

Séance 6 : Ancrages et conclusion.

“Préparer efficacement ses prises de parole”

Public visé

Collaborateurs souhaitant gagner en énergie dans la préparation et le déroulé de leurs prises de parole.

Objectifs de la formation

- Se préparer mentalement pour gérer son énergie et son trac.
- Adresser un message percutant.
- Décider de s'appuyer sur son auditoire.

Déroulé des séances

Séance 1 : Gérer son trac

Agir sur sa voix intérieure pour consolider des croyances aidantes.

Séance 2 : Identifier le véritable enjeu

Décider de mettre le message au centre.

Séance 3 : Structurer son message

Introduire un message de façon claire et captivante.

Séance 4 : Être plus soi-même

S'appuyer sur l'engagement, la bienveillance et le jeu.

Séance 5 : S'appuyer sur son auditoire

Adapter son message à ses interlocuteurs.

Séance 6 : Ancrages et conclusion

Ces deux parcours sont complémentaires et peuvent se combiner.

“Relever le défi de la distance”

Public visé

Toute personne souhaitant cultiver des relations fluides à distance au sein de son équipe, en particulier dans le contexte de la généralisation du télétravail.

Objectifs de ce parcours

- Mieux vivre les relations à distance.
- Savoir cultiver à distance l'appartenance et la reconnaissance.
- Gagner en efficacité dans ses relations à distance.
- Maintenir un bon niveau d'énergie au sein de l'équipe.

Déroulé des séances

Séance 1 : La logique relationnelle

Permettre aux besoins de chacun d'être pris en compte.

Séance 2 : L'écoute empathique

S'entraîner à écouter de façon empathique pour renforcer le lien à ses interlocuteurs.

Séance 3 : Nourrir la reconnaissance

Identifier les 5 canaux qui permettent de nourrir la reconnaissance.

Séance 4 : Les signes de reconnaissance

Pouvoir formuler les choses positives et négatives en gardant un bon niveau d'énergie dans l'équipe.

Séance 5 : L'appartenance

Identifier et préciser les actions et rituels qui nourrissent, à distance, l'appartenance au sein de l'équipe et renforcent la motivation.

Séance 6 : Engagements individuels / Conclusion et ancrages

***Pour une proposition sur mesure en intra-entreprise, contactez-nous.
isacensier@iciprod.fr***

Tarif

Chaque séance est facturée 250 euros HT par participant.

Pour une proposition sur mesure, en inter ou en intra entreprise, contactez-nous.

Constitution de groupe et convivialité

Chaque module est prévu pour un groupe de 4 à 8 participants afin de favoriser les échanges et les partages.

Durée de la formation

Chaque module se déroule sur 6 x 2 heures en visio soit 12 heures de présence.

Les échanges whatsapp et les exercices à réaliser pendant la semaine représentent environ une heure de travail par semaine.

Méthodes mobilisées

CNV, analyse transactionnelle, PNL, techniques de travail de l'acteur, enseignements du yoga et de l'aïkido.

Supports pédagogiques

Chaque compétence abordée est présentée dans une vidéo de quelques minutes que vous visionnez pendant la séance et à laquelle vous avez ensuite accès si vous souhaitez la visionner de nouveau.

Une synthèse écrite de la séance vous est transmise par mail à l'issue de celle-ci.

Les défis qui vous sont transmis par Whatsapp vous permettent la mise en pratique.

Les échanges avec le groupe, par whatsapp et sur zoom, vous permettent d'ancrer les apprentissages.

Votre journal de bord assure un suivi de séance en séance.

Pré-requis d'accessibilité

Il n'y a pas de pré-requis particulier en termes de formation ou de compétences pour s'inscrire à nos modules.

Pour les modules « Manager coach » et « Relever le défi de la distance », il est préférable d'avoir une expérience managériale ou de responsable de projet.

Nos formations sont accessibles si vous êtes en situation de handicap. Notre référente handicap est à votre écoute avant le démarrage de la formation pour envisager les aménagements nécessaires.

Pré-requis techniques d'accessibilité

Les rendez-vous hebdomadaires se déroulent en visio-conférence à travers l'application ZOOM.

Vous recevez un lien de connexion avant chaque séance. Il n'est pas nécessaire de télécharger l'application pour rejoindre les réunions. Il est nécessaire d'avoir à la fois une caméra et un micro sur le matériel qui vous permettra de vous connecter (ordinateur, tablette ou smartphone).

Pour le suivi entre les séances, nous constituons un groupe sur l'application Whatsapp. Pour cela, vous pouvez télécharger l'application gratuite sur votre smartphone.

Modalités d'évaluation des compétences et des progrès

Avant la première séance, vous recevez un questionnaire d'auto-évaluation détaillant les compétences que nous abordons tout au long du module de formation.

Grâce à cela, vous savez précisément quel est le contenu de la formation et vous formulez clairement vos attentes, dès la première séance.

Votre progression est suivie de séance en séance et nous sommes à l'écoute de vos besoins tout au long de la formation.

Le questionnaire d'auto-évaluation vous est représenté en fin de module. Vous pouvez ainsi mesurer le chemin parcouru, les progrès réalisés et définir un plan personnel d'action.

Délais d'accès

Votre place est réservée à la session de votre choix, en fonction des places disponibles, dès que vous nous renvoyez le devis signé.