

# SP&M

Business Consulting

Nos méthodes d'accompagnements collaboratives  
**pour véritablement améliorer la performance de votre entreprise  
et celle de vos équipes**

Catalogue des formations 2024



**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Conseil en stratégie d'entreprise  
Organisme de formation certifié Qualiopi  
Coach certifié en management & développement personnel



**Laetitia CARLIER**  
CEO-Coach certifiée,  
formatrice et consultante

...aujourd'hui,  
nous parlerons plutôt  
d'accompagnement  
et de conseil collaboratif...

...Aider à gagner  
en assertivité...

## « Transformer pour mieux performer... ».

La transformation est-elle obligatoire ou nécessaire ?  
Parle-t-on de performance ou de pérennisation ?

Est-il possible de performer sans nécessairement transformer,  
au risque de déstabiliser l'organisation et les collaborateurs ?

La réussite des projets de transformation ne dépendrait-elle  
pas des approches et méthodes d'accompagnement utilisées ?

Tout autant de questions qu'il est courant d'entendre ou de se poser  
au sein des entreprises, du fait des pressions sociales, fiscales  
et des instabilités géopolitiques actuelles.

Dans ce contexte, le mot « engagement » des équipes,  
des hommes, des collaborateurs invite à des réflexions profondes  
et des obligations nouvelles sur lesquelles, **aujourd'hui plus que  
jamais**, il est important de partager les visions internes et externes.

Face à cela, les métiers de « consulting » et de « coaching » se sont en  
quelque sorte standardisés ; ils sont ainsi devenus plus difficiles  
à expliquer, à lire et à comprendre. C'est pourquoi aujourd'hui,  
nous parlerons plutôt d'accompagnement et de conseil collaboratif,  
hautement plus tangible et plus proche des démarches déjà  
engagées.

### Pourquoi SP&M ?

La raison sociale Sales Performance & Management, correspond  
aux 3 leviers d'excellence d'une entreprise, appuyée par :

- **Plus de 20 ans à des postes managériaux en France et à l'international,**
- **Un réseau professionnel, couvrant de nombreux secteurs d'activités en France,**
- **De nombreuses formations expertes, certifiantes et inscrites dans une démarche QUALIOPi depuis 2018.**
- **2018 à 2020 formatrice dans une école de coaching à Genève : l'Académie Européenne de Coaching**

En somme, la redéfinition d'un métier, résolument tourner vers  
l'accompagnement des dirigeants, ainsi que la formation pragmatique  
des managers de demain.

### Notre réalité quotidienne ?

- Accompagner les dirigeants, managers intermédiaires à prendre les bonnes décisions, en leur apportant un regard extérieur et une prise de hauteur sur leurs orientations stratégiques
- Aider à gagner en assertivité et ajuster sa posture managériale, à travers la gestion des émotions comme des priorités
- Créer de la cohésion et fédérer les équipes
- Piloter et redéfinir des modes de gouvernances

Pour cela, il convient d'écouter, d'observer pour orienter, guider  
les dirigeants par diverses méthodes et outils de développement  
personnels ou d'ateliers de co-développement.

le mot « engagement »  
des équipes, des hommes,  
des collaborateurs, invite  
à des réflexions profondes  
et des obligations nouvelles  
sur lesquelles,  
aujourd'hui plus que jamais,  
il est important de partager  
les visions internes et externes.



...par une approche  
plus interactive,  
qui consiste à utiliser  
des techniques  
de résolutions de problèmes  
et d'apprentissage  
coopératif...

...pour être  
plus accessibles  
aux demandes  
des entreprises....

### Notre approche en matière de formation ?

Il ne convient pas de délivrer des formations sous forme  
de pédagogie traditionnelle, de manière descendante, où l'apprenant  
se trouve dans une certaine passivité et où le formateur est le seul  
détenteur du savoir. Il convient plutôt de transmettre à travers  
**une pédagogie inversée**, dont l'objectif est de recentrer l'apprentissage  
sur l'apprenant.

En complément des notions théoriques déjà assimilées,  
cette approche plus interactive, consiste à utiliser des techniques  
de résolutions de problèmes et d'apprentissage coopératif telles que :

- ateliers de co-développement,
- jeux de rôles personnalisés,
- exercices pragmatiques et ludiques,
- observation et prise de conscience.

### Notre catalogue SP&M ?

Des thématiques spécifiques travaillées et formalisées pour être  
plus accessibles aux demandes des entreprises.  
Elles peuvent être agiles et personnalisées, selon des besoins  
particuliers et/ou des enjeux à définir en amont.

### Ma vision personnelle

L'envie de transmettre, d'élever des talents tout naturellement.  
L'envie de vivre ensemble un bout de chemin de la vie de votre  
entreprise, l'histoire de vos projets et le partage d'expériences  
collaboratives.

Grandir quoi qu'il en soit ....

Laetitia CARLIER

## SOMMAIRE

■ NOS MOYENS SPÉCIFIQUES	P.4
■ NOS CERTIFICATIONS	P.4
■ NOS MÉTHODES	P.5
■ NOS MODALITÉS	P.6
<b>1 • 1. TECHNIQUES &amp; PERFORMANCES COMMERCIALES</b>	
1.1 Maîtriser les techniques de ventes complexes	P.7-8
1.2 Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe	P.9-10
1.3 Mettre en place une stratégie de business développement performante	P.11-12
1.4 Réussir son approche grands comptes stratégiques	P.13-14
<b>2 • MANAGEMENT D'EQUIPES &amp; POSTURE MANAGERIALE</b>	
2.1 Animer votre équipe dirigeante pour une meilleure efficacité	P.15-16
2.2 Optimiser sa posture managériale et son leadership en toute situation	P.17-18
2.3 Réengager vos équipes pour valoriser votre marque employeur	P.19-20
2.4 Renforcer la cohésion de vos équipes   gouvernance avec succès	P.21-22
<b>3 • COMMUNICATION   MEDIA   DEVELOPPEMENT PERSONNEL</b>	
3.1 Savoir adapter sa communication aux situations conflictuelles	P.23-24
3.2 Renforcer son assertivité et son leadership en toute situation	P.25-26
3.3 Sensibiliser vos équipes aux approches de développement personnel	P.27-28
3.4 Bénéficier du bienfait du lâcher prise pour ne pas tout contrôler	P.29-30
<b>4 • SEMINAIRES &amp; ATELIERS</b>	
4.1 Améliorer les conditions collaboratives entre vos services	P.31-32
4.2 Transformer vos réunions en ateliers de co-développement	P.33-34

## NOS MOYENS SPÉCIFIQUES

### NOS OUTILS PÉDAGOGIQUES, TECHNOLOGIQUES, ET D'ANIMATION

Un ensemble d'outils très complémentaires pour englober l'organisation d'analyse de process, animer la production d'idées et les mettre en commun, structurer les échanges, définir un spectre de styles managériaux...

**SIPOC**

ANALYSE DE PROCESSUS



MÉTHODE D'ANIMATION

**klaxoon**

PLATEFORME DISTANCIELLE

**The Five Behaviors®**

GESTION DES CONFLITS ET LA COHÉSION D'ÉQUIPE.

**PCM PROCESS COMMUNICATION MODEL®**

EFFICACITÉ AU TRAVAIL

EVERYTHING **DiSC**  
A Wiley Brand

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

## NOS CERTIFICATIONS

**Qualiopi**  
processus certifié

**RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

Conseil Européen des **Coachs Professionnels**

Coach certifié en management & développement personnel

L'ensemble de nos formations peuvent être **FINANÇABLES** en tout ou partie par votre **OPCO** (les consulter avant toutes inscriptions)

## NOS MÉTHODES

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

#### Le contenu général

Notre démarche contient des apports théoriques de concepts d'échanges sur les pratiques des participants. Tous nos jeux de rôles et de mises en pratique sont personnalisés, ce qui permet un meilleur partage-échange entre participants. Observations et feedback occupent une place importante dans notre démarche. En fin de formation nous remettons les supports pédagogiques papier et/ou numériques.

#### Pendant la formation

- Connaissance-inclusion : niveau de pratiques ou connaissances du sujet
- Alternance de séquences d'information, études de cas, partages d'expériences et interactions, réponses aux questions (Power point, vidéos, post it, Quizz, citations...)
- Ateliers collaboratifs de partages de pratiques et d'expériences, exercices pratiques de co-construction, Mises en situation, rédaction d'une feuille de route personnelle
- Usage de méthodes collaboratives facilitant la compréhension, le partage et l'entraide
- Mini-ateliers de co-développement

#### À l'issue de la formation

- Quizz d'évaluation des acquis
- Evaluation des mises en situation
- Remise aux participants d'un livret synthétique de la formation
- Plan d'action individuel

### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

#### Système continu

- Evaluation tout au long de la formation ou questionnaire de niveau au travers d'exercices de validation des connaissances (quizz, QCM)
- Evaluation lors des mises en situation ou jeux de rôles selon plusieurs critères
- Validation des acquis chaque fin de journée et en fin de formation

#### VALIDATION DE LA FORMATION

- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation
- Certificat de réalisation

## NOS MODALITÉS

#### Dates & Horaires

Formations organisées à la demande ; de 9H00-12H30 et 13H30-17H00

#### Durées

De 2 à 3 journées de 7 heures selon la formation

Exemple pour :

**Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe :**  
2 journées de 7 heures, soit 14 H au total

#### Lieux

- En inter, Respire à Bourgoin-Jallieu  
<https://onrespire.fr/>
- En intra dans vos locaux

### ACCESSIBILITÉ

#### Optimisation

- Chaque formation étant unique, nous vous demandons de nous contacter par mail avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.
- Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez nous par mail, réponse sous 48h.

#### Effectif

- Maximum 8 personnes

#### Tarifs

- En inter : 98€ / heure et par personne
- Contactez nous pour le tarif en intra

### FORMATEURS & RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

#### Laetitia Carlier & collaborateurs

Toutes les formations sont écrites et préparées par Laetitia Carlier, référente pédagogique, administrative & handicap. Pour des besoins d'expertises spécifiques, formation en inter uniquement, d'autres collaborateurs, partenaires peuvent intervenir en complément.

>> Référente : **Laetitia Carlier**

>> Contact mail : [laetitia.carlier@spm-consulting.fr](mailto:laetitia.carlier@spm-consulting.fr)

>> Contact tél. : +33 (0) 7 85 42 01 82

## 1 • PERFORMANCES COMMERCIALES | RENFORCÉES

### 1.1 Maîtriser les techniques de ventes complexes

- 1.2 Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe
- 1.3 Mettre en place une stratégie de business développement performante
- 1.4 Réussir son approche grands comptes stratégiques



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Une meilleure maîtrise des techniques de vente et de la gestion des émotions lors de situations tendues avec le client.

#### PUBLIC CONCERNÉ

Responsable Commercial | Business Developer | Responsable Grands Comptes

#### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrain ou sédentaires
- Avoir suivi une formation sur les fondamentaux des techniques de ventes

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Adapter les techniques de vente à la maturité du besoin client  
ET convaincre ce dernier en toutes situations.**

- Repérer le niveau de maturité des clients
- Connaître son style de vente et l'adapter aux situations complexes
- Affûter son argumentaire commercial et démarquer son offre de la concurrence
- Avoir la capacité d'écoute et d'analyse selon les situations complexes
- Optimiser son assertivité lors de situations tendues et conflictuelles en clientèle

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Rappel des fondamentaux des techniques de vente pour mieux transformer

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Cibler le client / prospect
- Cerner les attentes des clients complexes
- Faciliter le 1er contact
- Connaître les besoins implicites des clients
- Convaincre par le bénéfice clients
- Conclure son entretien de vente et consolider la relation

##### Adaptation des techniques de ventes à toutes situations complexes

- Principe de la vente agile adaptée à différentes situations
- Modèles et comportements à adapter selon le profil de l'interlocuteur
- Principe de la vente-conseil
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Rôle de l'assertivité et gestion des émotions en situations complexes

- Introduction de la 2ème journée
- Maîtrise des techniques d'assertivité
- Techniques de maîtrise des émotions lors de situations tendues
- Principe de la vente créative : traitement des objections

##### Renforcement des techniques de vente avancées

- Vente persuasive : étapes et questionnement
  - Vente réactive : argumentation comparative
  - Valeur ajoutée et posture commerciale à adopter pour mieux fidéliser
  - Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Maîtrises des ventes complexes**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 1 • PERFORMANCES COMMERCIALES | RENFORCÉES

1.1 Maîtriser les techniques de ventes complexes

**1.2 Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe**

1.3 Mettre en place une stratégie de business développement performante

1.4 Réussir son approche grands comptes stratégiques



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

### Bénéfices de cette formation :

Des postures et tactiques de négociations renforcées,  
des stratégies d'influences et de pouvoirs conscientisées

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsable Commercial | Responsable Grands Comptes | Acheteur

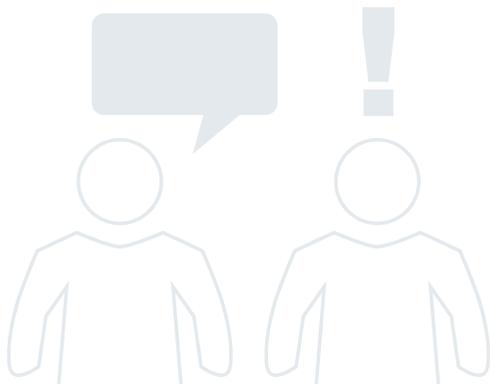
### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrain, Grands Comptes ou achats
- Avoir suivi une formation sur les fondamentaux de la négociation

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Savoir négocier face à plusieurs interlocuteurs et en environnement complexe et/ou international**

- Maîtriser les méthodes de négociations complexes
- Connaître et adapter ses techniques de communication et soft skills en situations conflictuelles
- Faire preuve d'assertivité lors d'une négociation en environnement complexe
- Savoir équilibrer les curseurs du pouvoir face à plusieurs interlocuteurs
- Savoir utiliser les techniques d'influences lors d'une négociation interculturelle à plusieurs interlocuteurs



VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Négociation  
dans un environnement complexe**

### PROGRAMME

Journée 1 :

#### La connaissance de soi pour adapter son comportement à chaque négociation

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Meilleure connaissance de soi pour être plus adaptable
- Fondamentaux des tactiques de communication efficaces
- Posture gagnante en négociation
- Comportements et assertivité en négociation pour déjouer les influents, manipulateurs ou agressifs

#### Les négociations complexes gagnantes

- Différences entre négociation et vente
- Différents types de négociation selon les contextes
- Spécificités d'une négociation complexe à plusieurs interlocuteurs, en environnement interculturel
- Subtilités d'une négociation gagnante à tiroirs
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

#### Tactiques de négociation et curseurs de pouvoirs

- Introduction de la 2ème journée
- Tactiques en négociation complexe
- Curseurs du pouvoir en négociation
- Équilibrage des curseurs de pouvoir en environnement complexe

#### Stratégie d'influences gagnantes en négociation complexe

- Matrice des ressources
- Méthode GRID pour rééquilibrer les zones d'influences
- Stratégie des alliés
- Conclusion et bénéfices de la formation  
Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 1 • PERFORMANCES COMMERCIALES | RENFORCÉES

- 1.1 Maîtriser les techniques de ventes complexes
- 1.2 Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe
- 1.3 Mettre en place une stratégie de business développement performante**
- 1.4 Réussir son approche grands comptes stratégiques



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 2 058 € net de taxes par participant (21 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

### Bénéfices de cette formation :

Une stratégie de business développement structurée, ciblée et formalisée. Une posture de Business développer affirmée et clarifiée.

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsable Commercial | Business Developer  
Responsable Grands Comptes | Responsable Export

### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrain, achats ou export

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Bâtir une stratégie de Business Development ; segmenter et adapter les besoins aux clients / marchés ciblés**

- Analyser et détecter les opportunités de développement commercial
- Cibler les zones géographiques ou typologies de clientèle concernées
- Analyser l'environnement macroéconomique concerné
- Savoir formaliser les orientations du business développement
- Formaliser et valoriser sa stratégie de business développement

## PROGRAMME

Journée 1 :

### Valeur ajoutée du Business Developer

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Valorisation du rôle de business developer / responsable commercial
- Qualités attendues d'un business developer performant
- Risques et inconvénients du business development sur un large périmètre

### Analyse de l'environnement de l'entreprise et du business concerné

- Analyse du contexte de l'entreprise, du marché et de ses activités
- Méthodes et outils stratégiques du macroenvironnement
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

## PROGRAMME (suite)

Journée 2 :

### Segmentation et opportunités de business ciblé

- Introduction de la 2ème journée
- Principes et avantages de segmentation et ciblage des marchés
- Segmentation du couple produits / Marchés
- Principe des stratégies océan rouge et océan bleu
- Synthèse des opportunités de business possibles

### Choix et formalisation des orientations de business développement

- Arbitrage et évaluation des opportunités et risques de business development (matrice IAC)
- Proposition de valeur via le Business modèle CANVAS
- Business plan du Business Developer
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 3 :

### Les clés d'une présentation de business development impactante

- Introduction de la 3ème journée
- Posture gagnante et conviction du Business Developer
- Comportements et assertivité pour définir le réseautage, les partenariats et les zones possibles d'influences
- Stratégie d'influence du business developer

### Vendre et valoriser sa stratégie de Business développement

- Formalisation de la stratégie de Business Development
- Adaptation de la présentation de sa stratégie à ses interlocuteurs
- Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Mise en place de stratégie business development performant**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 1 • PERFORMANCES COMMERCIALES | RENFORCÉES

- 1.1 Maîtriser les techniques de ventes complexes
- 1.2 Renforcer vos techniques de négociation en environnement complexe
- 1.3 Mettre en place une stratégie de business développement performante
- 1.4 Réussir son approche grands comptes stratégiques



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne, soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

### Bénéfices de cette formation :

Une stratégie Grands Comptes structurée et impactante et un réseau Grands Comptes renforcé et influent.

### PUBLIC CONCERNÉ

Responsable Commercial | Responsable Grands Comptes

### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrain
- 1ères expériences en tant que Responsable Grands Comptes

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

#### Définir une stratégie commerciale Grands Comptes

- Avoir une démarche commerciale Grands Comptes impactante et structurée
- Développer son leadership d'influence interne/externe
- Avoir la capacité d'écoute et d'analyse selon les situations complexes
- Optimiser son assertivité en situations complexes
- Utiliser les réseaux sociaux au service de la prospection grands comptes

### PROGRAMME

Journée 1 :

#### Valeur ajoutée du Responsable Grands Comptes

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Rôle du Responsable Grands Comptes (KAM) / Responsable Commercial
- Qualités attendues d'un Responsable Grand Compte en Grande distribution

#### Spécificités de l'approche Grands comptes

- Identification d'un client Grand Compte
- Hiérarchisation des clients Grands Comptes
- Techniques de connaissances du client Grands Comptes
- Elargissement du réseau Grand Compte
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

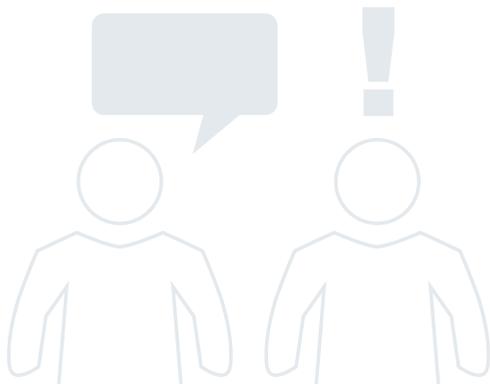
Journée 2 :

#### Leadership, conviction et réseautage pour une gestion Grands Comptes réussie

- Introduction de la 2ème journée
- Développement de son leadership d'influence interne/externe
- Comportements pour définir le réseautage, les partenariats et les zones d'influences possibles

#### Construction d'une stratégie commerciale Grands Comptes

- Principe d'une stratégie Grands Comptes
- Démarche d'un plan de compte
- Projection partagée avec le client Grand Compte
- Vendre sa stratégie commerciale Grand compte en interne
- Conclusion et bénéfices de la formation  
Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation



VALIDATION DE LA FORMATION  
**Certificat de réalisation en Approche  
grands comptes stratégiques**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 2 • MANAGEMENT D'EQUIPES & POSTURE MANAGERIALE

### 2.1 Animer votre équipe dirigeante pour une meilleure efficacité

- 2.2 Optimiser sa posture managériale et son leadership en toute situation
- 2.3 Réengager vos équipes pour valoriser votre marque employeur
- 2.4 Renforcer la cohésion de vos équipes | gouvernance avec succès



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Des réunions d'équipes plus dynamiques et structurées  
et des équipes plus impliquées et performantes

#### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants | Managers d'équipes intermédiaires

#### PRÉ-REQUIS

- Minimum 1 an dans des fonctions managériales

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Savoir préparer et animer efficacement son équipe dans un objectif de performance individuelle et collective**

- Savoir motiver et mobiliser ses équipes avec un engagement commun
- Mettre en place un plan de réunion structuré
- Connaître les bonnes pratiques d'animations d'équipe
- Savoir équilibrer réunions formelles et informelles selon le contexte
- Mieux maîtriser sa communication pour mieux impliquer ses équipes

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### L'évolution managériale et les attendus d'un bon manager

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Impact de la mutation du travail et des changements sociétaux intergénérationnels sur l'animation des équipes
- Evolution et rôle du manager dans l'animation d'équipe
- Styles de management et conséquences sur l'efficacité de votre équipe

##### La posture managériale et comportement positif en animation d'équipe

- Facteur Clés de Succès d'un bon animateur d'équipe
- Rôles, techniques et postures en animation de réunion à adapter
- Bénéfices d'un comportement positif en animation d'équipe
- Bienfaits du travail en mode projet et collaboratif
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Maîtriser sa communication pour motiver et impliquer ses collaborateurs

- Fondamentaux des règles de communication en PLN et analyse transactionnelle
- Transmission efficace de l'information selon les canaux et moyens de communication disponibles
- Adapter sa communication et sa posture selon contexte et profils
- Bénéfices du leadership et des talents d'orateurs sur l'implication des équipes

##### Bonnes pratiques de réunions d'équipes efficaces

- Conditions de réussite d'une réunion efficace, dynamique et attractive
- A chaque contexte, son style de réunions
- Impact de la "réunionite" sur les performances et la motivation des collaborateurs
- Préparation, objectifs, déroulement et structuration de réunions
- Conclusion et bénéfices de la formation | Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation



VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Animation d'équipe dirigeante**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 2 • MANAGEMENT D'EQUIPES & POSTURE MANAGERIALE

2.1 Animer votre équipe dirigeante pour une meilleure efficacité

### 2.2 Optimiser sa posture managériale et son leadership en toute situation

2.3 Réengager vos équipes pour valoriser votre marque employeur

2.4 Renforcer la cohésion de vos équipes | gouvernance avec succès



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne, soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Une posture managériale plus affirmée et adaptative avec une meilleure gestion des émotions en cas de conflits.

#### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants | Managers d'équipes intermédiaires

#### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions managériales ou gestion de projets
- Avoir suivi une formation d'animation d'équipe en amont

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Développer son assertivité et son leadership managérial en toute situation et mettre en oeuvre des comportements adaptés pour traiter les situations difficiles**

- Mieux comprendre les bienfaits d'une communication efficace & bienveillante
- Prendre la parole avec conviction et engagement
- Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle
- Adapter sa posture managériale à tous les profils et situations
- Mieux maîtriser ses émotions lors de situations conflictuelles ou tendues



#### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Optimisation de posture managériale et leadership en toutes situations**

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Communication efficace et écoute active du manager

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Fondamentaux, principes et mode de fonctionnement d'une communication efficace
- Principe du questionnement, de l'écoute active et de la reformulation

##### Assertivité en posture managériale

- Principes, rôles et bienfaits de l'assertivité en management
- Evaluation de son niveau d'assertivité en toute situation
- Techniques et outils pour gérer les situations complexes (conflits, agressivités, objections, passivités)
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Gérer ses émotions en situations conflictuelles

- Adapter son profil DISC et son driver à chaque collaborateur
- Principes et bienfaits de l'intelligence émotionnelle
- Sortir et éviter le triangle de Karpman

##### Développer son leadership pour mieux fédérer

- Evaluation et axes de progrès de son niveau de leadership
  - Principe et bienfaits de l'intelligence collective
  - Techniques de prise de paroles en public (pitch, voix, respiration, rythme)
  - Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 2 • MANAGEMENT D'EQUIPES & POSTURE MANAGERIALE

2.1 Animer votre équipe dirigeante pour une meilleure efficacité

2.2 Optimiser sa posture managériale et son leadership en toute situation

**2.3 Réengager vos équipes pour valoriser votre marque employeur**

2.4 Renforcer la cohésion de vos équipes | gouvernance avec succès



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne, soit 2 058 € net de taxes par participant (21 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

### Bénéfices de cette formation :

Des équipes réengagées et mobilisées autour de la marque employeur et une posture managériale plus assertive

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadre dirigeant | Manager intermédiaire | Chef d'équipes

### PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions managériales ou gestion de projets
- Avoir suivi une formation d'animation d'équipe en amont

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Savoir valoriser les compétences et talents de vos collaborateurs, savoir renforcer la cohésion d'équipes, le sentiment d'appartenance,**

- Apprendre à communiquer avec tact et bienveillance
- Savoir prendre de la hauteur en priorisant les tâches
- Savoir donner un feedback constructif pour un meilleur engagement
- Savoir consacrer du temps à chaque collaborateur pour les valoriser
- Savoir créer une synergie positive au sein de l'équipe en encourageant l'engagement et la confiance
- Adapter sa posture managériale à toutes les situations et profils

### PROGRAMME

Journée 1 :

#### Meilleures connaissances de soi et de ses équipes pour plus d'engagements

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Découverte de votre profil DISC 3ème génération
- Identification du profil DISC de vos collaborateurs et de votre équipe
- Appropriation des règles d'un bon Manager

#### Communication managériale adaptative

- Principes d'une communication managériale efficace et bienveillante
- Bien connaître son équipe par l'écoute et l'observation
- Adapter sa communication et sa posture selon chaque profil et situation
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

### PROGRAMME (suite)

Journée 2 :

#### Valorisation, mobilisation et cohésion d'équipe

- Happy management et synergie positive pour plus d'engagements
- Valorisation de la Marque Employeur
- Favoriser la cohésion d'équipe par des temps forts pour créer du lien

#### Efficacités et justesses en entretiens individuels

- Laisser une liberté « encadrée » à chaque collaborateur
- Equilibres entre moments formels et informels
- Adapter la bonne posture et les bonnes techniques en entretiens individuels formels
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 3 :

#### Leadership, exemplarité et assertivité

- Différenciation entre manager et leader
- Principe d'exemplarité vis à vis des équipes et collaborateurs
- Sensibilisation et évaluation de son niveau d'assertivité
- Savoir dire non aux sollicitations

#### Posture managériale efficace pour faire monter en compétences

- Accepter de ne pas tout contrôler pour déléguer
- Cultiver le lâcher prise
- Principe de GPEC et montées en compétences
- Conclusion et bénéfices de la formation  
Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Réengagement d'équipe et valorisation de la marque employeur**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 2 • MANAGEMENT D'EQUIPES & POSTURE MANAGERIALE

- 2.1 Animer votre équipe dirigeante pour une meilleure efficacité
- 2.2 Optimiser sa posture managériale et son leadership en toute situation
- 2.3 Réengager vos équipes pour valoriser votre marque employeur
- 2.4 Renforcer la cohésion de vos équipes | gouvernance avec succès



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne, soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

### Bénéfices de cette formation :

Des liens interservices, entre membres de la gouvernance renforcés et une cohésion d'équipe basée sur la confiance

### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants | Managers intermédiaires | Chef d'équipes

### PRÉ-REQUIS

Minimum 3 ans dans des fonctions managériales, gouvernance ou comités de direction

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Renforcer l'engagement de vos équipes | membres de votre gouvernance et réduire les tensions et situations conflictuelles au sein de vos équipes, et/ou votre gouvernance**

- Renforcer la cohésion et les liens interservices | gouvernance
- Fluidifier la communication interservices | gouvernance
- Faire monter en compétences les managers dirigeants et membres de la gouvernance
- Rendre plus performantes et productives vos équipes gouvernance par le collectif



### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Cohésion d'équipe & gouvernance avec succès**

### PROGRAMME

Journée 1 :

#### Convergence vers un objectif ou cap commun

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Contexte, enjeux et bénéfices de l'intelligence collective et pratiques collaboratives
- Facteurs clés de succès et mode de fonctionnement d'un collectif ou d'une gouvernance
- Bonnes pratiques pour développer le plaisir de travailler ensemble en sortant du consensus mou

#### Méthodes & outils de renforcement de cohésion d'équipe

- Intérêts et bienfaits des activités de team-building ou défis sportifs auprès des équipes ou d'une gouvernance
- Bénéfices des ateliers ludiques, sportifs, séminaires de formations, de direction, de travail ou de motivation
- Adaptabilité des ateliers face à toutes les situations complexes
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

#### Gestion des conflits et tensions par une posture managériale appropriée

- Fondement d'une communication saine, efficace, bienveillante et transparente
- Posture managériale empathique, positive et constructive basée sur l'intelligence émotionnelle
- Moyens pour freiner ou éviter les énergies polémiques, débats stériles et conflits destructeurs
- Comportements à adapter en situation d'autorité face à une personne ou dans un groupe

#### Comportements d'une équipe cohésive réussie (The Five Behaviors)

- Construire la confiance et maîtriser les conflits
- Obtenir l'engagement et être redevable les uns des autres
- Se concentrer sur les résultats
- Conclusion et bénéfices de la formation

Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

### 3 • COMMUNICATION | MEDIA | DEVELOPPEMENT PERSONNEL

#### 3.1 Savoir adapter sa communication aux situations conflictuelles

- 3.2 Renforcer son assertivité et son leadership en toute situation
- 3.3 Sensibiliser vos équipes aux approches de développement personnel
- 3.4 Bénéficier du bienfait du lâcher prise pour ne pas tout contrôler



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Un climat social apaisé ainsi qu'une communication interpersonnelle et posture adaptée aux situations dites « difficiles »

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Minimum 1 an dans des fonctions managériales hiérarchiques ou transverses ou en gestion de projets
- Avoir rencontré des situations concrètes d'entretiens ou échanges difficiles, voire conflictuels

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Mettre en place une communication interne propice à l'engagement et au bon climat social et savoir mener et gérer des entretiens ou situations dites "difficiles"

- Maîtriser les techniques de communication pour mieux gérer les situations et personnalités complexes
- Anticiper, traiter les conflits et trouver des solutions de désamorçage
- Savoir mener les entretiens individuels tendus
- Identifier les points forts et points d'amélioration de son système de communication interne



#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Mieux communiquer pour mieux collaborer

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Bienfaits du collectif sur le climat social et l'engagement
- Maîtrise des schémas possibles d'influences et de pouvoirs
- 10 règles d'or d'une communication efficace

##### Traitement des conflits internes

- Origines des conflits internes et principe des collections de timbres
- Postures à adopter pour gérer un conflit et recréer un climat de confiance
- Méthodes de gestion des conflits et solutions de désamorçage
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Bienfaits d'une communication interpersonnelle

- Fondamentaux, principes et fonctionnement de communication verbale et non verbale
- Principe du questionnement, de l'écoute active et de la reformulation
- Sensibilisation à la programmation neurolinguistique (PNL)

##### Posture et traitement des entretiens individuels conflictuels

- Sources et différents types d'entretiens individuels complexes
  - Bonne posture en entretien individuel complexe
  - Structure d'un entretien de recadrage et de remotivation
  - Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation en Adaptation de la communication en situation conflictuelle

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

### 3 • COMMUNICATION | MEDIA | DEVELOPPEMENT PERSONNEL

3.1 Savoir adapter sa communication aux situations conflictuelles

#### 3.2 Renforcer son assertivité et son leadership en toutes situations

3.3 Sensibiliser vos équipes aux approches de développement personnel

3.4 Bénéficier du bienfait du lâcher prise pour ne pas tout contrôler



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)

Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Un leadership renforcé par plus d'influence positive  
et une posture plus assertive en cas de tensions

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Minimum 1 an dans des fonctions managériales hiérarchiques ou transverses ou en gestion de projets
- Avoir rencontré des situations concrètes d'entretiens ou échanges difficiles, voire conflictuels

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Savoir développer son assertivité et renforcer ses qualités de leader

- Comprendre la notion d'assertivité
- Savoir mettre les émotions positives, les intentions et l'énergie avec assertivité lors de présentations orales
- Renforcer sa capacité d'influence dans une logique "réseau"
- Convaincre sans imposer, influencer avec intégrité pour une vision partagée
- Mettre en oeuvre des comportements adaptés pour traiter les situations difficiles
- Cultiver l'exemplarité et créer de la valeur en tant que leader



#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Bienfaits d'un comportement assertif

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Définition de l'assertivité et positions de vie
- Evaluation de son niveau d'assertivité et points de développement
- Bénéfices de l'assertivité en entreprise
- Technique assertive dans les présentations orales

##### Renforcement de l'assertivité face aux comportements refuges

- Prise de conscience des comportements refuges (passivités, agressivités et manipulations)
- Techniques de désamorçage des tensions ou conflits
- Accepter de poser des limites en développant la confiance en soi
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Développement de son leadership

- Evaluation et axes de progrès de son niveau de leadership
- Valorisation des soft skills du leader
- Confiance en soi, empathie et bienveillance, facteurs clés de succès du leadership
- Ancrage, énergie positive et gestion des émotions en toutes situations

##### Conviction, influence positive et création de valeur du leader

- Intérêt, conviction et exemplarité d'un discours percutant
  - Bénéfices des influences et réseautage du leader
  - Projection et création de valeur du leader
  - Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

#### VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation en Renforcement de son assertivité  
et son leadership en toutes situations

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

### 3 • COMMUNICATION | MEDIA | DEVELOPPEMENT PERSONNEL

3.1 Savoir adapter sa communication aux situations conflictuelles

3.2 Renforcer son assertivité et son leadership en toute situation

#### 3.3 Sensibiliser vos équipes aux approches de développement personnel

3.4 Bénéficier du bienfait du lâcher prise pour ne pas tout contrôler



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 2 058 € net de taxes par participant (21 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Une confiance en soi renforcée par une meilleure connaissance de soi et prise de recul face aux comportements des autres

#### PUBLIC CONCERNÉ

- Minimum 1 an dans des fonctions managériales hiérarchiques ou transverses ou en gestion de projets
- Avoir rencontré des situations concrètes d'entretiens ou échanges difficiles, voire conflictuels

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Apprendre à mieux se connaître pour mieux communiquer et s'initier aux pratiques de développement personnel pour plus de confiance en soi

- Transmettre les méthodes de développement personnel pour faciliter sa communication interne / externe
- Prendre conscience individuellement et collectivement de ses soft-skills
- Prendre conscience de ses valeurs comme pilier de la communication en entreprise
- Savoir identifier le profil de chaque collaborateur
- Mieux gérer les conflits internes

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Méthodologie et bénéfices du coaching individuel / managérial

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Définition du coaching individuel / managérial
- Différentes approches et courants de développement personnel
- Bénéfices d'un accompagnement de dévp. personnel sur le savoir-être

##### Valorisation des soft-skills pour plus de confiance en soi

- Sensibilisation aux valeurs héritées et construites individuelles
- Alignement des valeurs individuelles avec la marque employeur
- Priorisation des besoins individuels pour retrouver une source de motivation
- Renforcement des qualités et talents individuels
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

#### PROGRAMME (suite)

Journée 2 :

##### Sensibilisation à l'analyse transactionnelle pour faciliter la communication

- Principes de l'analyse transactionnelle et des 3 états du Moi
- Connaissance de sa personnalité et son état du Moi
- Transactions parallèles, croisées et tangentielles pour rétablir une communication

##### Maitrise du triangle dramatique de Karpman et intelligence émotionnelle

- Principes du triangle dramatique
- Méthodes et outils pour sortir du triangle de Karpman
- Déployer ses capacités d'intelligences émotionnelles, en cas de gestion de conflits
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 3 :

##### Sensibilisation à la programmation neurolinguistique (PNL) pour une communication plus efficace

- Principes de l'approche PNL
- Sensibilisation à la synchronisation verbale et non verbale
- Représentation VAKOG (Visuel, Auditif, Kinésthésique, Olfactif et Gustatif)

##### Calibration et position de vie

- Bénéfices du centrage sur soi et sur les autres
  - Maitrise de la position de vie comme conditions de réussite d'une confrontation
  - Boussole du langage pour se recentrer sur les faits, en cas de conflits
  - Conclusion et bénéfices de la formation | Mise à jour du plan d'action personnel
- Evaluation

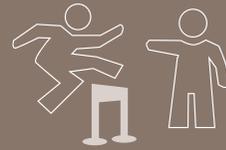
#### VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation en Sensibilisation aux approches de développement personnelles pour mieux communiquer

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

### 3 • COMMUNICATION | MEDIA | DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- 3.1 Savoir adapter sa communication aux situations conflictuelles
- 3.2 Renforcer son assertivité et son leadership en toute situation
- 3.3 Sensibiliser vos équipes aux approches de développement personnel
- 3.4 Bénéficiaire du bienfait du lâcher prise pour ne pas tout contrôler



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Des collaborateurs ou managers moins dans le contrôle  
et plus de discernement pour plus d'harmonie et de sérénité

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Mieux appréhender les bienfaits du lâcher prise  
et accepter de ne pas tout contrôler

- Accepter de ne pas être parfait
- Mieux gérer son temps et ses priorités
- Prendre du recul face aux difficultés
- Maîtriser son énergie et ses émotions
- Gagner en sérénité et bien-être

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Découverte des 5 Drivers de motivation en analyse transactionnelle

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Présentation et évaluation individuelle des 5 "drivers"
- Transformer les inconvénients du driver "sois parfait" en avantage

##### Principe du lâcher prise pour mieux maîtriser ses émotions

- Démarche consciente du lâcher prise
- Avantages et bénéfices du lâcher prise
- Gestion des émotions et acceptation du non-jugement d'autrui
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 2 :

##### Limites aidantes pour retrouver une harmonie avec soi-même et les autres

- Identification des croyances limitantes internes et externes
- Oser dire non avec tact et fermeté
- Plus de discernement par la maîtrise de soi et de ses émotions
- 10 façons de lâcher prise selon plusieurs contextes

##### Acceptation des priorités et du changement pour plus de sérénité

- Priorisation des tâches selon la matrice d'Eisenhower
- Principe de la courbe du changement d'Elisabeth Kübler-Ross
- Acceptation de sortir de sa zone de confort
- Conclusion et bénéfices de la formation
- Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation



#### VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation en Conscience du lâcher prise  
pour ne pas tout contrôler

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources  
pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 4 • SEMINAIRES & ATELIERS

### 4.1 Améliorer les conditions collaboratives entre vos services

#### 4.2 Transformer vos réunions en ateliers de co-développement



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne,  
soit 1 372 € net de taxes par participant (14 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Une cohésion d'équipe renforcée et une meilleure convergence dans les méthodes de travail

#### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants | Manager intermédiaire | Chefs d'équipes

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Renforcer la cohésion et les liens interservices de manière ludique et bienveillante et profiter d'un séminaire pour réduire les tensions et situations conflictuelles entre vos services**

- Fluidifier la communication interservices
- Rendre plus performantes et productives vos équipes par le collectif
- Améliorer les conditions collaboratives entre les services
- Gagner en sérénité et en efficacité
- Homogénéiser vos méthodes de travail
- Converger vers des objectifs communs
- Rééquilibrer les jeux de pouvoirs et d'influences

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Ice breaker et meilleure connaissance de soi et des autres

- Atelier "Photolangage Mood" pour comprendre l'état d'esprit des participants
- Atelier collaboratif "cartes softs-skills DISC" pour une meilleure connaissance de soi et des autres
- Retours d'expériences

##### Alignement et interconnectivité des services

- Atelier "Herrisson de Jim collins" pour des valeurs et motivations communes
- Atelier "Speed Boat " pour converger vers des objectifs, forces et contraintes communes
- Retours d'expériences
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

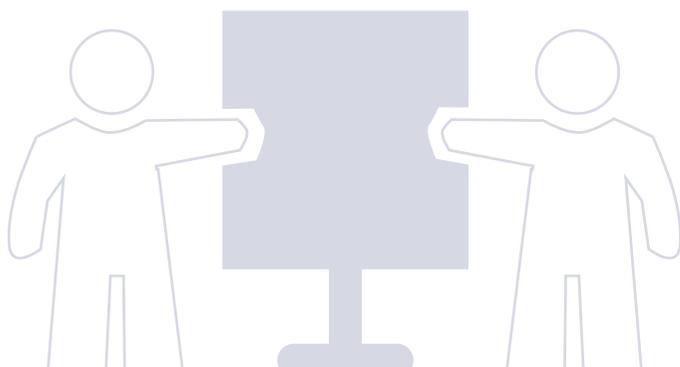
Journée 2 :

##### Projections et convergences par l'approche projet

- Atelier "désert de simpson" pour plus d'écoute et de communication interservices
- Atelier "Projection" pour converger vers les mêmes enjeux
- Retours d'expériences

##### Optimisation et plan d'action

- Atelier " Optimisation processus" par la méthode SIPOC ou métaplan
- Atelier "Plan d'actions" via la méthode RACI
- Retours d'expériences
- Conclusion et bénéfices de la formation  
Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation



#### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en Amélioration des conditions collaboratives entre vos services**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## 4 • SEMINAIRES & ATELIERS

4.1 Améliorer les conditions collaboratives entre vos services

### 4.2 Transformer vos réunions en ateliers de co-développement



Tarif Inter : 98 € de l'heure/personne, soit 2 058 € net de taxes par participant (21 H)  
Pour le tarif en intra, merci de nous contacter par mail (modalités P.5-6)

#### Bénéfices de cette formation :

Des problématiques traitées par le biais d'ateliers de co-développement pragmatiques, basés sur l'intelligence collective

#### PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants | Manager intermédiaire | Chefs d'équipes

#### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

**Comprendre le principe et les bénéfices des ateliers de co-développement et renforcer et enrichir le partage d'expériences par le collectif**

- Savoir utiliser les notions d'intelligence émotionnelle et collective en sessions de co-développement
- Optimiser sa posture d'animateur en tant que facilitateur
- Optimiser et renforcer la cohésion d'équipe
- Savoir utiliser les ateliers de co-développement comme outils de résolution de problèmes
- Capitaliser et mutualiser les bonnes pratiques professionnelles

#### PROGRAMME

Journée 1 :

##### Principes et bénéfices des ateliers de co-développement

- Présentation des participants, objectifs et programme
- Définition d'un atelier de co-développement
- Avantages et bénéfices des ateliers de co-développement vs réunions
- Contextes appropriés pour organiser une session de co-développement

##### Postures d'animateurs en ateliers de co-développement

- Posture d'animateur-facilitateur
- Posture basée sur l'intelligence collective, émotionnelle et l'interaction interpersonnelle
- Facteurs clés de succès d'une séance de co-développement réussie
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

#### PROGRAMME (suite)

Journée 2 :

##### Déroulement d'un atelier de codéveloppement

- Distinction entre atelier de co-développement et jeux de rôles
- Déroulement d'un atelier de co-développement en 6 étapes
- Rôles des participants d'une séance de codéveloppement
- Intérêts des retours d'expériences

##### Ateliers de co-développement comme outil de résolution de problématiques

- Atelier « désert de Simpson » pour la gestion de crise
- Atelier « Breakthrough » pour la performance d'une entreprise ou d'une équipe
- Atelier « 6 chapeaux de Bono » pour la résolutions de problématiques
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

Journée 3 :

##### Ateliers de co-développement pour converger vers une stratégie commune

- Atelier « Hérisson de Jim Collins » pour renforcer les valeurs et l'identité de votre entreprise
- Atelier "Océan rouge/océan bleu" pour définir vos orientations stratégiques

##### Ateliers de co-développement pour renforcer la cohésion d'équipe

- Atelier "speed boat" comme analogie aux freins et leviers d'actions possibles
- Atelier " légos" pour optimiser l'organisation
- Conclusion et bénéfices de la formation  
Mise à jour du plan d'action personnel | Evaluation

#### VALIDATION DE LA FORMATION

**Certificat de réalisation en transformation des réunions en ateliers de co-développement**

Nos modalités pédagogiques, d'évaluation, d'accessibilités, horaires et ressources pédagogiques sont à votre disposition pour de plus amples détails P.4-5-6 de ce catalogue

## NOS CHIFFRES CLÉS

+4100h

De formations  
& séminaires animés

230J

Prestation conseils  
auprès de TPE / PME

175h

De coaching  
managérial

+110

Personnes formées  
depuis 2020

4,81 / 5

Niveau de satisfaction,  
sur l'année 2023  
soit + 2,6 % vs 2022

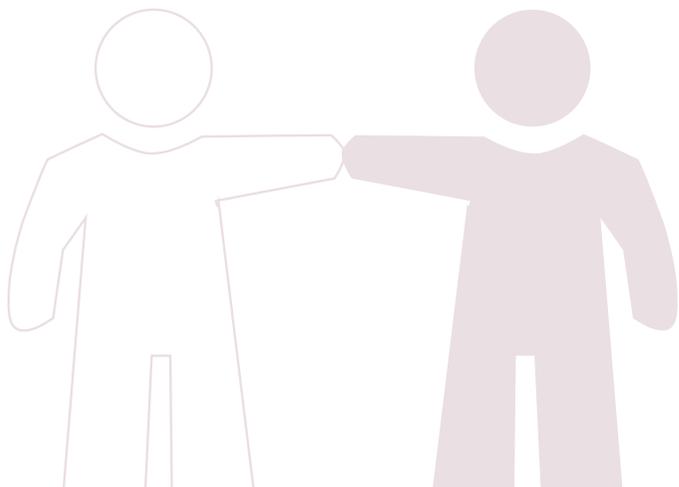
+40

Clients directs  
70 % en région AURA

>> Référente : **Laetitia Carlier**

>> Contact mail : [laetitia.carlier@spm-consulting.fr](mailto:laetitia.carlier@spm-consulting.fr)

>> Contact tél. : +33 (0) 7 85 42 01 82



SP&M BUSINESS CONSULTING,  
s'inscrit constamment dans une démarche d'amélioration continue,  
en conformité aux exigences de la **certification QUALIOP1**

## OFFRE DE FORMATION COMPLÉMENTAIRE SUR MESURE

### UN ACCOMPAGNEMENT AGILE

« Nous vous proposons de bénéficier d'une formation adaptée aux besoins et enjeux de votre entreprise ainsi qu'aux profils et nombre de participants souhaités. Les contenus de la formation, la préparation et l'ensemble des outils (supports, quizz, évaluation, animation, critères d'évaluation, ateliers, études de cas et même jeux de rôles) sont co-construits avec vos Managers ou la Direction pour être au plus proche de la réalité de votre contexte et de vos problématiques. Il peut s'agir d'une formation de quelques heures, d'un séminaire d'équipe ou d'un accompagnement sur quelques semaines, intégrant une analyse des profils en amont, un suivi de la formation, voire un debriefing avec la Direction. »

### QUELQUES SUJETS D'ACCOMPAGNEMENT AD HOC

- Optimiser la gestion du temps pour être plus orienté gestionnaire de croissance commerciale
- Réengagement des équipes managériales pour valorisation de la marque employeur et adhésion à la nouvelle stratégie
- Techniques de ventes avancées en Réseaux Spécialisés & E-commerce
- L'expérience client émotionnelle en Retail
- Structuration de la force commerciale de notre initiative commune
- Développer l'activité à l'international en environnement BtoB
- Démarche commerciale et marketing ciblée en milieux CHR & RHF
- Renforcer la cohésion d'équipe et nos liens interservices





*Ils nous ont fait confiance,  
encore aujourd'hui,  
plus que jamais*

