



Catalogue de Formations - 2024



La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTION DE FORMATION

Catalogue de Formations – 2024

1. COMMUNICATION

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
COM1	Communication	<ul style="list-style-type: none">- Bases et outils de la communication,- Apprendre à définir des messages, à cibler, à déterminer le bon canal au bon moment,- Établir une stratégie et un plan de communication (mix communication marketing),- Gérer / budgétiser un projet ou un évènementiel,- PNL / apprendre à mieux communiquer : chaque personne possède sa propre carte du monde établie suivant notre origine et notre culture.- Communication non violente à venir- La communication une arme	<i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i>			

COM2	Influence et réputation	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir une bonne image et la garder, - Bien se connaître, maîtriser son environnement et les différents acteurs, - Apprendre à cartographier « amis et ennemis », - Gagner en notoriété, - Augmenter son influence pour gagner des projets, - Défendre sa réputation. 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			
COM3	Communication sensible et communication de crise	<ul style="list-style-type: none"> - Règles et bases, - Connaître les médias et les journalistes, - Comment s'organiser ? - Essayer de faire de la crise une opportunité, - Media training. <p>Possibilité de monter un exercice adapté au contexte et de faire jouer et pratiquer l'ensemble des participants. Cet exercice peut être une synthèse globale ou simplement orienté « communication de crise ».</p>	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			
COM4	Prise de parole en public	<p><u>Partie 1 : Savoir maîtriser la communication</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Étape 1 : faire un point sur moi-même = quel est mon image de communicant ? • Étape 2 : la perspective positive. • Étape 3 : se poser de bonnes questions. • Étape 4 : le vocabulaire = le pouvoir des mots !!! 				

		<u>Partie 2 : Prise de parole en Public</u> <ul style="list-style-type: none">• Définir clairement et précisément l'objectif et le contexte• Trouvez l'angle de votre intervention• Initiez-vous à l'art du « storytelling »• Déterminez votre fil directeur• Votre style				
COM5	Média Training	<u>I. Présentation du journaliste, ses besoins, ses attentes</u> <ul style="list-style-type: none">• Portrait du journaliste• Support, ligne éditoriale, besoins, attentes, contraintes...• Comment se comporter ?• Points essentiels<ul style="list-style-type: none">✓ Se mettre à la place de l'autre,✓ La forme prime sur le fond,✓ Commencer par la conclusion,✓ Réduire et répéter,✓ Les questions réponses : apprendre à les gérer.• Conseils spécifiques<ul style="list-style-type: none">✓ Attitudes et langage corporel,✓ Élocutions,✓ Éléments de langage : messages discours,				

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contournement des questions pièges ou gênantes, ✓ Votre entreprise au cœur du débat. <p>II. <u>Mises en situation pratiques</u></p> <p><i>Prestation complète et spécifique, individuelles ou collectives.</i></p>				
--	--	--	--	--	--	--

2. INTELLIGENCE ECONOMIQUE

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	<i>Théorie</i>	<i>Pratique</i>	Objectifs pédagogiques
IE1	Intelligence économique au service du développement	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliser les outils de l'intelligence économique pour réussir un projet, - Maitriser son environnement : veille, SWOT, analyse élaboration d'une stratégie 	<i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i>			

3. SPORT ET NEUROSCIENCE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
PERF1	<p>De la performance individuelle à la performance collective</p> <p><i>(Formation ou séminaire de cohésion)</i></p>	<p>Partie 1 : Nous allons voir comment être plus performant individuellement afin d'être plus performant collectivement.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mieux se connaître <ul style="list-style-type: none"> - Voyage à la découverte de vous et de vos talents. - Valeurs qui vous animent 2. Mieux communiquer <ul style="list-style-type: none"> - On ne peut pas « ne pas communiquer ». La communication joue un rôle essentiel dans les interactions humaines. Elle permet de passer des messages, de se faire comprendre, d'échanger c'est un outil majeur de la performance 3. Mieux Performer <ul style="list-style-type: none"> - Vous aider à atteindre un niveau de performance ainsi qu'un bien-être plus élevé apportant réussite et confiance, - Vous permettre de gérer les moments de stress et préserver votre équilibre : devenir l'acteur principal de sa vie. 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			<p>L'idée de ce séminaire est de pouvoir mettre un mot sur ce que l'on appelle « la performance ».</p> <p>De comprendre qu'elle est inhérente à la vie de chaque individu,</p> <p>Qu'elle est une source de progrès individuel et collectif.</p>

- Outils :
 - a) Le modèle de performance mentale : mieux comprendre, pour mieux performer. Le mental se compose de 7 éléments de potentiel (Énergie, Émotions, Estime, Confiance, Motivation, Communication, Concentration)
 - b) Le profil d'aptitude au défi (PAD) est un outil de diagnostic personnalisé pour progresser, pour analyser et évaluer les forces et les faiblesses de la personne. C'est un outil qui spécifique qui appartient à la méthode Target mais issu de la zone C de la PNL. Le PAD permet à la fois d'explorer les éléments du potentiel du MPM les réponses stratégiques apportées à chaque problématique personnelle. Il a la fonction de permettre à chacun de se « situer » immédiatement dans tous les actes de sa vie, entre les exigences d'une situation vécue et les ressources immédiatement disponibles pour y répondre.
- 4. Proposition de travaux personnel en vue de la séquence en groupe

		<p>Partie 2 : collective</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les outils essentiels de la performance mentale collective • Le coaching d'équipe : les 3 stades de développement : <ul style="list-style-type: none"> - La collection d'individu, - Stade de développement de l'équipe, - L'équipe performante. <p>(Méthode Target, modèle de performance mentale, profil d'aptitude au défi)</p>				<ul style="list-style-type: none"> • L'idée de ce séminaire est de pouvoir mettre un mot sur ce que l'on appelle « la performance ». • De comprendre qu'elle est inhérente à la vie de chaque individu, • Qu'elle est une source de progrès individuel et collectif. • Nous allons voir comment être plus performant individuellement afin d'être plus performant collectivement. • Mieux performer en groupe.
PERF2	<p>Pour booster ses performances et entrainer son mental</p> <p>-</p> <p>« Champion dans sa tête »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La carte du mental : rêve, plan, création. • Construire un plan pour réaliser son rêve. • Quel est mon projet de vie ? Comment le définir et le réaliser. • L'envie, la discipline et le travail, la persévérance, l'engagement : les ingrédients pour réussir ! • Construire mon plan pour atteindre mes objectifs. • Apprendre à se connaître. • Affronter nos saboteurs intérieurs. 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			

		<ul style="list-style-type: none"> • Développer son aura et son charisme. • Définir son identité de combattant. • L'émotion au service de l'amélioration. • Qu'est ce qui fait un champion : valeur, sens ? • Découverte et promenade dans les 36 régions de la carte mentale ou les 36 fondamentaux de la performance. 				
PERF3	Le cerveau et la prise de décision	<ul style="list-style-type: none"> • Mieux comprendre notre cerveau (anatomie). • Les 3 cerveaux (cortical, reptilien, limbique). • Le cerveau et les processus de prise de décisions. • Identifier ses stratégies et filières mentales de prise de décisions. • Accéder à la fluidité dans ses prises de décisions. • Capacité d'attention pour mieux analyser et anticiper. • Avoir de bonnes émotions pour de bonnes décisions. • Daniel Goleman et les filières de décisions liées à l'émotion. • Techniques et pratiques. 	<i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i>			

<p>PERF4</p>	<p>L'intelligence émotionnelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Antonio Damasio : comment les émotions sont utiles et primordiales à la prise de décisions ? • Daniel Goleman : les voies émotionnelles des prises de décisions. • État émotionnel et impact sur la mémoire. • La gestion des émotions pour mieux vivre et avoir une meilleure santé. • L'intelligence émotionnelle au travail. • Prendre du recul. • Changer de perspective. • Comment choisir ses émotions. 				<p>L'intelligence émotionnelle est la faculté de faire dialoguer raison et émotions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les compétences clés sont la conscience de ses émotions et de celles des autres, ainsi que la capacité à adapter ses comportements en conséquence. • Les facultés émotionnelles sont essentielles à la réussite, plus encore que le QI ou la personnalité.
<p>PERF5 <i>(Ce module peut être fusionné avec PERF4)</i></p>	<p>Gestion des émotions et du stress</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Définition des émotions et sentiments, sensations. • Qu'est que le stress ? • Vaincre le stress. • Affronter et switcher ses émotions négatives (peur et croyances limitantes). • Se libérer de nos chaînes. 				
<p>PERF6</p>	<p>Nutrition, santé et performance</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Équilibre et énergie. • Comment augmenter son niveau d'énergie ? • Trouver son rythme et son hygiène de vie (sport, sommeil, travail...). • La nutrition au service de la performance, sportive et professionnelle. 				

4. DEVELOPPEMENT PERSONNEL POUR OPTIMISER LE POTENTIEL

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
POT1	Confiance en soi et estime de soi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Présentation des notions de confiance et d'estime de soi. 2. Définition de l'estime de soi. 3. Évaluation du niveau d'estime de soi. 4. Comment la travailler ? 5. Définition de la confiance. 6. Évaluation du niveau de confiance. 7. Le manque de confiance et les répercussions sur la vie. 8. Confiance et processus d'apprentissage. 9. Comment augmenter sa confiance pour pouvoir vivre sa vie ? 10. Booster sa confiance et changer ses croyances limitantes. 11. Chercher des ressources. 12. Travaux divers. 	<i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i>			

<p>POT2</p>	<p>Les relations humaines - Clés de la réussite</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La notion de frontières dans les relations humaines - facteur du mieux-être. • Les différents niveaux de frontière intérieure et extérieure. • Apprendre à faire des frontières. • Frontières avec les autres. • Frontières et personnalité. 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			<p>Les frontières sont les distinctions que nous faisons entre le monde et nous-même, entre nous-même et une personne qui compte pour nous, entre différents types de situations.</p> <p>Si nous sommes rigides = nos frontières deviennent des murs.</p> <p>Si nous sommes perméables = on « fusionne » avec les autres.</p>
<p>POT3</p>	<p>Ennéagramme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Définition <ul style="list-style-type: none"> - Méthode créée au 15e siècle au Moyen-Orient, - introduite en Occident au début du 20e siècle par Georges Gurdjieff, philosophe russe, - utilisée aujourd’hui dans le domaine du développement personnel et le management en entreprise. • Fonctionnement • Test 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			<p>Objectif : mieux se connaître, mieux comprendre l’autre.</p> <ul style="list-style-type: none"> • outil de découverte de soi : de vos perceptions, de vos pensées, de vos émotions et de vos comportements. • outil d’anticipation : prévoir avec précision les comportements qu’adoptent un type de personnalité (en situation de stress ou de sécurité). • outil de communication : certitude de comprendre notre entourage (famille,

						<p>amis ou collègues) et d'être compris,</p> <ul style="list-style-type: none"> • outil d'acceptation : appréciation de la différence de notre entourage. • outil d'évolution : élargissement de nos compétences humaines et professionnelles. • outil de transformation : changement de votre manière de porter attention à vous, aux autres et au monde.
POT4	<p>Clarté sur soi et projet de vie (voyage à la découverte de soi)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Qui suis-je, qui je souhaite devenir ? • Quelle est ma mission ou projet de vie ? • Quel plan pour y arriver ? 				
POT5	<p>Peurs et croyances limitantes : comment les affronter, les changer ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A la découverte de ce qui nous limite : peurs et croyances. • Se libérer et gagner sa liberté pour une meilleure qualité de vie. 				

POT6	Gestion du temps et organisation : la force du focus	<ul style="list-style-type: none"> • D’abord nos priorités, ensuite celle des autres !! • La boussole plutôt que la montre. • Prendre de la hauteur pour classier (urgent, important, pas important, pas urgent). • Planifier pour plus d’efficacité. 				
------	---	---	--	--	--	--

5. MANAGEMENT / ENTREPRISE

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d’heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
MGT1	« Du manager au leader » : Définir et améliorer son style de management et coacher ses équipe	<ul style="list-style-type: none"> • Culture générale. • Notions de sociologie, théorie des organisations, psychologie, psychosociologie. • Comment motiver/diriger : compréhensions de l’humain et leviers de la motivation. • Cohésion d’équipes. • Gestion des conflits. • Décider. 	<i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i>			

<p>MGT2</p> <p><i>(Ce module peut être fusionné avec MGT1)</i></p>	<p>Manager : devenir un leader et coacher ses équipes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Théorie de la motivation, • Trouver sa motivation, son « pourquoi », • Motivation et dynamique de groupe, • Comment motiver et diriger ? Compréhension de l’humain et leviers de la motivation, • Notion de leadership. • Quel leader êtes-vous et quel leader voulez-vous devenir ? 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			<p>Comment motiver, créer de la cohésion et fédérer ses équipes dans l’optique d’optimiser son management.</p>
<p>MGT3</p>	<p>Leadership, intelligence des conflits</p>	<p>Devenez un leader plus efficace en développant votre intelligence des conflits :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L’alpha et l’oméga de l’expertise dans le conflit. 2. Comprendre la dynamique du conflit et ses propres réactions. 3. Se calmer : gérer ses émotions. 4. Ralentir et réfléchir, prendre le temps d’observer ce qui se passe. 5. Les clés pour éviter les réactions destructrices. 6. Les clés pour favoriser les réponses constructives. 7. Développer et gérer des équipes expertes en dynamique et gestion de conflit. 8. Gérer des structures expertes en dynamique et gestion de conflit. 9. Notion de négociation. 10. Notion de personnalité 	<p><i>Volume horaire en fonction du niveau du public</i></p>			

6. ATELIERS

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
ATL1	Travailler avec des personnalités difficiles	<ul style="list-style-type: none"> • Notion de « personnalité ». • Mécanismes de défense. • Personnalités difficiles. 	2h30			<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre l'humain dans son contexte professionnel. - Se protéger. - Comment mieux travailler avec ce type de personnalité quand c'est nécessaire.
ATL2	Développer sa notoriété et son pouvoir d'influence	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir une bonne image et la garder. • Apprendre à connaître « amis » et « ennemis ». • Gagner en notoriété, • Augmenter son influence pour réussir plus facilement : savoir-faire et faire savoir, développer un réseau 	3h00			<ul style="list-style-type: none"> - Bien se connaître. - Maitriser son environnement et les différents acteurs.

ATL3	Gestion des conflits / négociation	<ul style="list-style-type: none"> • La notion de conflit. • Comprendre la dynamique des conflits. • Gérer ses émotions. • Les clés pour favoriser les réponses Constructives. • Notion de négociation. 	2h00			<ul style="list-style-type: none"> - Devenir un manager plus efficace. - Savoir négocier.
ATL4	Art de la répartie	<ul style="list-style-type: none"> • La notion d’assertivité et de souveraineté. • La notion de répartie. • Comprendre et éliminer les blocages. • Mises en situation pratiques. 	3h00			<ul style="list-style-type: none"> - Être capable de développer son assertivité. - Avoir la bonne tonalité de répartie en fonction des circonstances. - Définir son territoire.
ATL3	Art du pitch et travail de l'éloquence					

7. FORMATION COMPLETE EN 7 MODULES - « OPTIMISEZ VOTRE PERFORMANCE »

Nom de Module	Libellé	Contenu	Nombre d'heures effectives	Théorie	Pratique	Objectifs pédagogiques
OPT1	7 clés de votre performance mentale	<ul style="list-style-type: none"> • <u>MODULE 1</u> : VISION ET CONNAISSANCE DE SOI. • <u>MODULE 2</u> : GESTION DES EMOTIONS ET DU STRESS. • <u>MODULE 3</u> : ENERGIE. • <u>MODULE 4</u> : CONFIANCE. • <u>MODULE 5</u> : MOTIVATION ET LEADERSHIP. • <u>MODULE 6</u> : CONCENTRATION, ORGANISATION ET DECISION. • <u>MODULE 7</u> : COMMUNICATION. 	7 x 4h00 = 28h00			<ul style="list-style-type: none"> - Mieux appréhender la notion de performance. - Comprendre qu'elle est personnelle. - Réaliser qu'elle est une source de progrès individuel et collectif.

8. **PRESTATIONS DIVERSES** : REDACTION DISCOURS/AUDIT/REDACTION ARTICLES & TRIBUNES ...
STRATEGIE DE COM (GAGNER EN VISIBILITE + CAMPAGNE DE COM)

9. **ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL / COACHING**