



Immeuble Avantage – Entrée B – 1^{er} Etage – 11 rue des Arts et Métiers – Dillon Stade
97200 – Fort-de-France MARTINIQUE
Téléphone : 0596 70 61 99 ou Portable : 0696 02 57 53
Courriel : jackbrunet123@yahoo.com ou potentielint972@orange.fr
SIRET: 501 294 417 00016 - APE: 7022Z
N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97
www.potentielplusinternational.com
Capital Social 10 000 €

LISTE DES FORMATIONS

2011



Immeuble Avantage – Entrée B – 1^{er} Etage – 11 rue des Arts et Métiers – Dillon Stade
97200 – Fort-de-France MARTINIQUE

Tel : 0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53

Courriel : jackbrunet123@yahoo.com ou potentielintl972@orange.fr

SIRET: 501 294 417 00016 - APE: 7022Z

N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97

www.potentielplusinternational.com

PROPOSITIONS DE FORMATIONS

2011

DE L'IMPORTANCE DE LA FORMATION CONTINUE

« Qui n'avance pas, recule ! »

Avec la crise financière, économique, environnementale et sociale que nous vivons actuellement de façon dramatique, il est impératif de devoir s'adapter, et vite. Le monde se transforme radicalement. Dans ce contexte difficile, il n'est pas concevable de stagner et d'attendre que de nouvelles circonstances soient plus favorables afin de bénéficier des privilèges d'hier. Les modèles du passé sont à certains égards révolus. Le défi d'aujourd'hui est de réinventer l'avenir. Tout change, et change rapidement, or le changement est souvent vécu douloureusement. C'est certes un défi, mais il peut être aussi une opportunité d'être en phase avec les nouvelles réalités et exigences qui vont être les nôtres demain. La restructuration financière, le développement technologique, la protection environnementale, la course à la modernité ainsi que la transformation de la société dans le cadre de la mondialisation de l'économie imposent déjà leurs rythmes, leurs contraintes et leurs échéances.

Quelles que soient nos responsabilités au sein d'une association, d'une administration ou d'une entreprise, ou à la recherche d'un emploi, il faut être proactif afin de ne pas être submergé par le tsunami des révolutions en cours, des révolutions plus insidieuses que sanglantes certes, mais toutes aussi réelles (révolution technologique, économique, écologique, sociale...). S'adapter aux réalités du XXI^{ème} Siècle est une nécessité. Le changement est souvent redouté car il nous force à sortir de notre zone de confort et à faire des compromis avec nos vieilles habitudes parfois paralysantes. Toutefois, nous sommes obligés à faire face avec réalisme aux nouveaux défis qui sont là et manifester notre capacité à nous adapter, à réagir et à acquérir de nouvelles attitudes et compétences qui nous permettront de réussir, notamment en développant notre potentialité individuelle ou collective à nous dépasser, et cela afin d'être les acteurs créatifs de demain.

Chaque être humain possède un potentiel de croissance inexploré et une faculté d'adaptation face aux circonstances difficiles de la vie. C'est pourquoi nous proposons des formations ou séminaires innovants pour vos entreprises ou vos associations (individuellement ou en groupe). Nous vous invitons à découvrir ces formations et à prendre contact avec nous pour mieux connaître leurs contenus, objectifs ainsi que les services offerts par **POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL SARL** qui s'entoure de formateurs qualifiés et compétents.

« Transmettre, ce n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu. » (Montaigne)

Jack BRUNET
Gérant et Formateur
POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL SARL

Nos références :

Multiview Inc. (Dallas Texas - USA)
Pôle Emploi (Antilles et Guyane - Centre Régional de Développement des Compétences / CRDC)
CIFELM (Centre d'Information et de Formation des Elus Locaux de la Martinique)
CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale)
La World Conference of Mayors (Conférence Mondiale des Maires) - Siège social en Alabama (USA)
Les municipalités de la Martinique (Gros Morne, Lamentin, Carbet, Ste-Luce, Ste-Marie, Trinité, Diamant...)
LEGTA Croix Rivail (Ducos) - UPEM (Union des Parents d'Élèves de la Martinique)
Nouvel IFPC (Nouvel Institut de Formation Professionnelle Continue) - Association Vent dan vwel...

LISTE DES FORMATIONS 2011

1 – MANAGEMENT :

- *Développer sa Posture Managériale*
- *Conduire ou accompagner le changement*
- *Développer sa communication managériale*
- *Devenir Manager-coach*
- *Réussir sa délégation managériale*
- *Le MIMA : Modèle de l'Idéal en matière de Management (Atelier)*
- *Les outils du manager (Ateliers divers)*

2 – TEAM BUILDING :

- *Le management d'équipe*
- *Dynamisation des équipes par l'Investigation (Démarche) Appréciative*
- *Le coaching d'équipe*
- *Redynamisation pratique des équipes (Atelier)*
- *Culture, Valeurs et Identité d'entreprise (Atelier)*
- *La cohésion d'équipe par le jeu (Atelier)*

3 – RESSOURCES HUMAINES :

- *Développement personnel et posture professionnelle*
- *Connaissance de soi et gestion du stress*
- *Accompagnement à la VAE*
- *Formation au coaching*
- *Organiser son départ à la retraite*
- *Gestion des agressivités et des situations difficiles au travail*
- *Cellule d'écoute et prévention des risques psychosociaux*
- *Découverte et mise en œuvre de son système de valeurs (Atelier) - Deuxième trimestre 2011*

4 – COMMUNICATION :

- *Prendre la parole en public*
- *L'art de convaincre*
- *Média training*
- *Améliorer sa communication*
- *La communication de crise*
- *Savoir improviser*
- *Réussir ses réunions*
- *Gestion des conflits*
- *L'art de l'improvisation*
- *La communication Non-Verbale (Atelier)*

5 – LEADERSHIP :

- *Le leadership entrepreneurial ou managérial*
- *Les Clubs de Leadership Élite© et Excellence©*
- *Etre reconnu dans sa fonction de Leader (Atelier)*

6 – GESTION – COMPTABLE :

- *Création et reprise d'entreprise – Gestion comptable*
- *Gestion – Comptable*

7 – FORMATIONS TOURNÉES VERS L'EMPLOI :

- *Sensibilisation à la création d'entreprise*
- *Devenir auto-entrepreneur*
- *Préparation aux examens oraux (concours, diplômes...)*
- *Les offres d'emplois : Comment les déchiffrer et y répondre*
- *Préparation aux entretiens d'embauche ou de promotion de poste*
- *Bien s'intégrer dans l'entreprise*

8 – FORMATION AGRICOLE :

- *Ouvrier polyvalent – Spécialité Banane*

9 – FORMATION COMMERCIALE

- *Professionnalisation de l'accueil clientèle*
- *Posture et processus de vente*
- *La culture client*

10 – FORMATIONS JEUNESSE :

- *Jeune entrepreneur*
- *Délégués de classe*
- *Préparation aux examens oraux*
- *Membres de conseils communaux de la Jeunesse*
- *Club de Leadership Junior©*

11 – FORMATIONS PARENTS :

- *Partenariat Parents – Enfants : Citoyenneté, civisme et civilité*
- *École des parents – une dynamique familiale*
- *Moi, Parent, Coach pour mon enfant*

12 – COACHING PROFESSIONNEL D'ACCOMPAGNEMENT:

- *Développement personnel (confiance et affirmation de soi)*
- *Dirigeant d'entreprise (croissance du leadership et du relationnel, accompagnement au partenariat...)*
- *Chef d'équipe (cohésion de groupe)*
- *Prise de poste (accompagnement face aux nouveaux enjeux)*
- *Transition de carrière (bilan de compétence et projet professionnel)*
- *Transition de vie (préparation à la retraite, adaptation après une séparation, un décès...)*
- *Performance (économique, d'équipe ou sportive)*
- *Création ou reprise d'entreprise (accompagnement à la faisabilité et au leadership entrepreneurial)*
- *Conduite de projet (conception, structuration, coordination, gestion, évaluation...)*
- *Création événementielle (conférence, séminaire, sponsoring, marketing...)*
- *Prise de parole en public (organisation, posture, structure, gestion du trac et improvisation)*
- *Média training (gérer son image, maîtriser l'interview, posture relationnelle...)*
- *Communication (plan et stratégie de communication, gestion de crise, relation médias...)*
- *Relations familiales (dialogue au sein du couple, partenariat parents-enfants...)*

I – MANAGEMENT

⇒ Développer sa posture managériale

Public :

Le personnel cadre et les managers de proximité en charge de la coordination, l'animation ou de l'accompagnement d'une équipe en quête d'une plus grande assurance dans le cadre de sa fonction. La qualité du management dépend d'abord du comportement du manager lui-même. En effectuant un travail sur soi, le manager favorise sa crédibilité et accentue son leadership.

Contenu :

Le manager face à lui-même, la dynamique d'expansion et les mécanismes de défense. Les besoins interpersonnels, les méthodes de pensées, les composantes de l'intelligence émotionnelle. La théorie des comportements. Les dimensions managériales. Les troubles de la personnalité et les conséquences pour les organisations. Les jeux de pouvoir au sein des entreprises. 10 clés pour décider vite et bien. Les 6 étapes de progression personnelle du manager. Le processus de motivation de Vroom. Techniques pour recadrer un collaborateur.

Objectifs pédagogiques :

Savoir s'auto analyser en tant que manager, capitaliser sur ses forces et limiter ses faiblesses. Identifier les sources possibles de blocage dans sa croissance personnelle. Développer la confiance et l'affirmation de soi. Se situer dans son environnement et s'affirmer dans son leadership. Comprendre les facteurs d'influence et maîtriser sa stratégie de comportement managérial face à ses collaborateurs. Manager des personnalités difficiles.

Particularités pédagogiques :

Tests psychologiques pour une meilleure connaissance de soi et l'identification de ses défis personnels en tant que manager. Expression de ressentis. Animation interactive de réflexion. Mise en situation. Apports théoriques et pratiques. Jeux de rôles. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Conduire ou accompagner le changement

Public :

Le personnel cadre et les managers de proximité en charge de la conduite, de la coordination ou de l'accompagnement au changement, notamment le personnel cadre ou non de la fonction publique territoriale impliqué dans la réforme de l'administration de l'Etat.

Contenu :

La nécessité et les défis du changement. Analyse des conséquences de ces changements sur les personnes et leur comportement. L'importance de la planification judicieuse de changement et de son pilotage. Agir sur l'organisation : possibilités et limites. Le changement et la culture de l'organisation. Les impacts du changement sur le personnel et les défis du manager de proximité. Les principes à connaître ce qui caractérise un changement organisationnel ou structurel. Apprendre à dédramatiser.

Objectifs pédagogiques :

Savoir gérer le volet humain du changement. Savoir analyser un processus de changement (fusion, restructuration, nouvelle administration...). Identifier les sources possibles de la résistance au changement. Reconnaître les phases de préoccupation du personnel menant à l'appropriation du changement. Stratégie et comportements attendus du manager en fonction des phases de préoccupation du personnel.

Particularités pédagogiques :

Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Développer sa communication managériale

Public :

Personnel cadre ou de proximité chargé de transmettre des directives et désireux de savoir mieux communiquer avec ses collaborateurs. Les problèmes de communication sont souvent la cause première de la plupart des conflits au sein des entreprises ou des organisations.

Contenu :

Les émotions et leur rôle dans la communication. Les 4 quadrants de la communication. La pyramide de l'expression orale. L'importance du feedback. Congruence et crédibilité. Les éléments de l'assertivité. Les niveaux logiques de Dilts. L'écoute empathique. Critères de classement des personnalités de ses collaborateurs. Ces gestes qui nous trahissent et ces mots qui tuent. Les 3 composantes d'une évaluation efficace. Motiver sans stress son équipe. Bien formuler une critique. Gérer ses conflits avec succès.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les principes de base d'une communication efficace. Identifier et déjouer les pièges de la communication. Responsabiliser le manager quant à sa posture communicationnelle et relationnelle. Développer son expression orale ainsi que l'écoute. Comprendre ses collaborateurs en identifiant ses sources de motivation pour pouvoir mieux le diriger et le rendre plus performant. Savoir gérer les relations interpersonnelles difficiles.

Particularités pédagogiques :

Tests permettant d'identifier son type de communicateur. Exercices pratiques d'écoute active. Jeux de rôle. Mise en situation. Animation interactive de réflexion. Expression de ressentis. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Devenir Manager-Coach

Public :

Personnel cadre désireux d'accroître l'engagement des membres du personnel (équipe, entreprise). Managers souhaitant inciter de leurs collaborateurs à donner le meilleur d'eux-mêmes. Responsable d'équipe cherchant à aider les collaborateurs à résoudre les problèmes et à développer leur autonomie.

Contenu :

L'engagement source de dépassement et de performance. Conseiller, guider, former et confronter. Favoriser l'adhésion du personnel. Les 4 clés de la performance. Les 10 critères d'un coaching réussi. Les 3 étapes d'un accompagnement de coaching. Compétences et attitudes du coach. Savoir confronter sans critiquer. Le coaching un outil essentiel du manager.

Objectifs pédagogiques :

Substituer le contrôle du personnel par l'engagement de celui-ci. Acquérir les outils favorisant l'implication du personnel. Développer les 4 compétences de base du coaching. Pratiquer les attitudes et les techniques de coaching. Appréhender les clés de la performance. Maîtriser sa communication d'accompagnement.

Particularités pédagogiques :

Tests permettant d'identifier quel type de manager on est. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Réussir sa délégation managériale

Public :

Personnel cadre désireux de préparer la relève ou d'accroître sa délégation managériale dans une démarche de pérennisation et de performance, accordant plus de responsabilités aux managers de proximité et développant leurs compétences, tout en gardant la maîtrise de la gestion du personnel.

Contenu :

Définir ce qu'est la délégation managériale. Comment lancer un processus de transition. Identifier les objectifs qui stimulent la performance et la formation à l'évolution continue. Les limites qui créent la responsabilisation et favorisent l'autonomie. Changement et découragement. Les limites corporatives et le système de valeurs de chacun.

Objectifs pédagogiques :

Définir le partage de l'information et la conduite de la performance. Favoriser la valorisation et l'implication du personnel. Connaître le type de travail d'équipe qui facilite la transition. Montrer que certaines équipes peuvent remplacer la hiérarchie. Savoir évaluer l'évolution (réussite, difficultés, échec) et savoir effectuer les corrections nécessaires en améliorant le processus. Savoir travailler en complémentarité au service d'un même projet.

Particularités pédagogiques :

Tests permettant d'identifier quel type de manager on est. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

Nos ateliers consacrés au Management:

Nos ateliers se présentent sous forme de journées. Certains sujets d'ateliers se déclinent sur 2 journées qui ne sont pas obligatoirement juxtaposées, mais peuvent être séparées de quelques jours.

Dans la formule « atelier », l'aspect théorique du sujet de l'atelier est très peu abordé. Le programme est conçu pour intégrer rapidement le sujet de l'atelier sous sa forme pratique et pragmatique, soit : opérationnelle.

⇒ Le MIMA : Modèle de l'Idéal en Matière de Management (2 journées soit 14h)

Public :

Toute personne dont la fonction comporte une mission d'encadrement.

Ce modèle de base étant délivré sous sa forme généraliste, chacun aura à l'adapter à la spécificité de son domaine d'intervention dans le cadre de l'atelier.

Contenu :

Décomposition des étapes.
Les mesures correctives adaptées.
Les processus de mesure et d'adaptation.
Recherche de solutions pratiques.
Etudes de cas.

Objectifs pédagogiques :

Étudier le modèle et s'approprier les déclinaisons afin de s'en faire un outil pratique.

Le but de ce modèle est de permettre au manager de repérer les étapes du management idéal et ainsi, de pouvoir corriger et anticiper les éventuelles « dérives » que peuvent causer les distorsions interprétatives.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion autour du modèle généraliste. Chaque participant recevra un support plastifié, d'un format qui lui permettra de l'avoir à sa portée n'importe où... (y compris dans une poche ! pour s'y référer en permanence.

⇒ Culture et identité d'entreprise (2 journées soit 14h)

Public :

Toute équipe issue du domaine privé ou du domaine institutionnel. Il n'est pas nécessaire que toute l'équipe soit réunie dans cet atelier. Il est cependant important que chaque « strate de l'organisme » soit représentée.

Objectifs pédagogiques :

Construire un modèle d'identité qui pourra déboucher sur une ergonomie de communication, autant à l'externe qu'à l'interne. Donner ou retrouver des éléments qui cimentent l'organisation. Les mettre en exergue et en faire une valeur ajoutée pour le groupe.

Contenu :

Définitions et mise en exergue des valeurs du groupe. Rattachement à la spécificité (métier, mission, etc.) et mise en perspective. Mise en place des critères qui permettent de s'assurer que le groupe ne sente ni sa culture ni les valeurs du groupe menacées (retrouver du sens lors d'un changement.)

Particularités pédagogiques :

Brainstorming et diagramme des affinités. Métaphore pédagogique. Travail collectif. Animation et participation – Prise d'accord individuel -

LES OUTILS du MANAGER

⇒ Recrutement et Gestion de Projet (1 journée soit 7h)

Public :

Chefs d'entreprises de type TPE, PME, commerçants, responsable d'une « unité institutionnelle », responsables d'associations.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre et créer son outil, parfaitement adapté au besoin de son entreprise ou de son unité. Apprendre à l'utiliser.

Contenu :

Identifier les critères qui sont indispensables pour l'entreprise en question. Apprendre à les faire exprimer en relation avec les codes du travail et de déontologie professionnels.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive à partir d'un support numérique. Métaphores pédagogiques. Mises en situations.

⇒ Les Outils Organisationnels (1 journée soit 7h)

Public :

Chefs d'entreprises de type TPE, PME, commerçants, responsable d'une « unité institutionnelle », responsables d'associations.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre et créer son outil, parfaitement adapté au besoin de son entreprise ou de son unité. Apprendre à l'utiliser.

Contenu :

Les outils de la planification et de l'organisation personnelle. L'outil de l'organisation de l'entreprise : le tableau de bord dynamique. Recherche et identification des liens. Sélection des critères utiles et nécessaires.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive à partir d'un support numérique. Mises en situations et étude de cas.

⇒ Les Outils de l'Amélioration de l'organisation du travail (1 journée soit 7h)

Public :

Chefs d'entreprises de type TPE, PME, commerçants, responsable d'une « unité institutionnelle », responsables d'associations.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre et créer son outil, parfaitement adapté au besoin de son entreprise ou de son unité. Apprendre à l'utiliser. Donner de la « clarté » au système organisationnel et rattacher au sens des diverses missions opérationnelles.

Contenu :

Approche et vision sous l'angle des processus. Organigramme fonctionnel avec déclinaison des tâches attachées à la fonction.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive à partir d'un support numérique. Métaphores pédagogiques. Mises en situations.

Les participants sont invités à venir à nos ateliers consacrés aux outils du management avec leurs ordinateurs portables s'ils en possèdent.

Pour les participants qui ne possèdent pas d'ordinateurs portables, un CD contenant le « modèle de base » leur sera remis et ils auront la possibilité de suivre l'évolution du modèle en coopération avec un autre participant.

Le CD contient un dossier consacré à la méthodologie.

Tout un chacun pourra ainsi se concentrer sur l'évolution de son modèle, personnel et adapté à ses besoins propres, et non pas sur ses prises de notes.

II – TEAM BUILDING

⇒ Le management d'équipe et la cohésion de groupe

Public :

Pour le personnel cadre qui dirige des équipes, des services souhaitant atteindre une forte cohésion de groupe, à la fois compétent et motivé. Tout manager souhaitant éviter les tensions et les crises sociales.

Contenu :

Les différents types d'équipes. Les composantes du succès d'équipe. Planification d'une équipe efficace. Les 5 dysfonctions les plus importantes au sein d'une équipe. La sélection des membres. Comment diriger une équipe. L'établissement de règles précises. La qualité relationnelle atout de réussite. Renforcer la confiance mutuelle et la valorisation de chacun.

Objectifs pédagogiques :

Posséder les bases pour réussir la cohésion de groupe et pour bien diriger et fédérer. Examiner son style de leadership. Surveiller les signes de faiblesse ou d'échec. Pratiquer l'empathie et l'assertivité. Savoir gérer les problèmes Internes. Connaître les lois du travail d'équipe. Donner les outils afin de savoir évaluer l'efficacité d'une équipe et comment l'amener à un niveau supérieur.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Animation interactive de réflexion. Présentation de power points. Mise en situation. Travail en atelier, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme éléments pédagogiques. Jeux de cohésion.

⇒ Dynamisation des équipes par l'Investigation Appréciative

Public :

Tout le personnel d'un même service impliqué dans un changement, une mission ou un projet souhaitant renforcer sa cohésion et favoriser son dynamisme grâce à l'intelligence collective. Approche pragmatique, processus dynamique qui se fonde sur les plus récentes recherches en psychologie du travail, en management et en développement organisationnel.

Contenu :

Aborder le changement de façon positive en accroissant la cohésion et la collaboration au sein des équipes. Développer l'intelligence collective au sein même du groupe en s'appuyant sur ce qui est sain et qui fonctionne bien afin de s'en servir comme tremplin de développement et de transformation. Techniques permettant l'éclosion de nouvelles idées.

Objectifs pédagogiques :

Bâtir la capacité d'innovation en amenant les participants à révéler les forces vitales de l'organisation, grâce à des questions ciblées. Imaginer avec clarté l'avenir souhaité. Définir les meilleures stratégies pour le concrétiser. Engager le personnel dans des actions concrètes innovantes et profitables pour l'organisation surtout en période de transition et de changement.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Le coaching d'équipe

Public :

Tout le personnel d'un même service impliqué dans un changement, une mission ou un projet souhaitant renforcer sa cohésion et favoriser son dynamisme grâce à l'intelligence collective. Approche pragmatique, processus dynamique qui se fonde sur les plus récentes recherches en psychologie du travail, en management et en développement organisationnel.

Contenu :

Qu'est-ce que le coaching d'équipe ? Les rôles, les fonctions et les compétences du coach. Créer un climat favorable à l'apprentissage. Passer de la compétition à la coopération. Les principaux changements d'attitude dans le management. Reconnaître les motivations individuelles des membres de l'équipe. Les différentes étapes d'une équipe. L'importance des éléments organisationnels et relationnels. Gérer le cerveau collectif.

Objectifs pédagogiques :

Savoir mettre en commun les forces individuelles de chacun en vue d'atteindre un objectif précis. S'approprier de nouvelles compétences dans le milieu de travail et acquérir les attitudes et la posture de coach. Apprendre à utiliser une boîte d'outils pertinents qui permet de passer d'une gestion traditionnelle au coaching d'équipe. Savoir mobiliser la main d'œuvre pour un but commun.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

Nos ateliers consacrés au Team Building:

Nos ateliers se présentent sous forme de journées.

Certains sujets d'ateliers se déclinent sur 2 journées qui ne sont pas obligatoirement juxtaposées, mais peuvent être séparées de quelques jours.

Dans la formule « atelier », l'aspect théorique du sujet de l'atelier est très peu abordé.

Le programme est conçu pour intégrer rapidement le sujet de l'atelier sous sa forme pratique et pragmatique, soit : opérationnelle.

⇒ Redynamisation pratique des équipes (1 journée soit 7h)

Public :

Tout le personnel d'un même service impliqué dans un changement, une mission ou un projet souhaitant renforcer sa cohésion et renforcer son dynamisme.

*Pour ce qui concerne les équipes qui auront suivi notre programme de **Dynamisation des Equipes**, l'atelier se fondera sur des éléments tirés des travaux de ce module.

Contenu :

Reprendre ce qui fait sens et lui donner une nouvelle dimension.

Aborder les missions du groupe sous un angle participatif, dans lesquelles chacun aura l'opportunité d'aider à la réussite du projet collectif en développant ses capacités.

Techniques permettant à chaque participant de découvrir les autres membres de son groupe dans un rapport qui exclut la rivalité.

Objectifs pédagogiques :

Créer ou recréer du lien entre les personnes et les « faire se rattacher » à la construction collective.

Ebaucher une nouvelle forme de collaboration : plus respectueuse des collègues et des objectifs.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion autour d'un jeu.

Métaphores pédagogiques.

Chaque participant garde « son gain » ; ce qui constitue un ancrage. L'invitation à regrouper « tous les gains » renforce l'unité du groupe.

⇒ Culture, Valeurs et Identité d'entreprise (2 journées soit 14h)

Public :

Toute équipe issue du domaine privé ou du domaine institutionnel.

Il n'est pas nécessaire que toute l'équipe soit réunie dans cet atelier. Il est cependant important que chaque « strate de l'organisme » soit représentée.

Contenu :

Définitions et mise en exergue des valeurs du groupe.

Rattachement à la spécificité (métier, mission, etc.) et mise en perspective.

Mise en place des critères qui permettent de s'assurer que le groupe ne sente ni sa culture ni les valeurs du groupe menacées (retrouver du sens lors d'un changement.)

Objectifs pédagogiques :

Construire un modèle d'identité qui pourra déboucher sur une ergonomie de communication, autant à l'externe qu'à l'interne.

Donner ou retrouver des éléments qui cimentent l'organisation. Les mettre en exergue et en faire une valeur ajoutée pour le groupe.

Particularités pédagogiques :

Brainstorming et diagramme des affinités. Métaphore pédagogique.

Travail collectif.

Animation et participation – Prise d'accord individuel -

⇒ La cohésion d'équipe par le jeu (1 journée soit 7h)

Public :

Toute équipe issue du domaine privé ou du domaine institutionnel, associatif ou sportif.

*Si l'équipe comporte plus de 12 membres, il sera nécessaire de prévoir plusieurs groupes ou une organisation différente, adaptée aux besoins d'un groupe plus important.

Contenu :

Présentation des règles.

Autour d'un jeu très spécifique, outil pédagogique et outil de développement, chaque membre du groupe proposera des options pour la réalisation des projets qui ne sont pas obligatoirement les siens ; et recevra en retour, nombre de suggestions et autres appréciations à propos de ses propres projets ou blocages personnels.

*La personne qui conduit l'atelier se porte garante du respect absolu des règles et de la qualité des prises de paroles.

Objectifs pédagogiques :

Faire ou refaire les liens utiles au bon fonctionnement du groupe.

Permettre à chaque membre du groupe de découvrir la quantité de ressources insoupçonnées jusqu'alors, chez ses confrères...

Considérer, suite à ces découvertes, ses partenaires et ses supérieurs comme des sources de richesses en lieu et place de sources de problèmes.

Particularités pédagogiques :

Les émotions qui peuvent se dégager sont gérées et deviennent des sources de reconnaissance mutuelle.

La journée se déroule sur une trame qui est la suivante : c'est l'intensité de ce que nous vivons ensemble qui soude une équipe (voir en particulier dans toutes les grandes équipes sportives...)

La journée est conçue pour que chaque participant se souvienne qu'il a eu l'occasion de partager des émotions positives avec ses collègues (et éventuellement ses supérieurs) car la seule alternative est l'authenticité.

Consulting - Formation - Communication - Coaching

Les participants sont invités à venir à nos ateliers consacrés aux outils du management avec leurs ordinateurs portables s'ils en possèdent.

Pour les participants qui ne possèdent pas d'ordinateurs portables, un CD contenant le « modèle de base » leur sera remis et ils auront la possibilité de suivre l'évolution du modèle en coopération avec un autre participant.

Le CD contient un dossier consacré à la méthodologie.

Tout un chacun pourra ainsi se concentrer sur l'évolution de son modèle, personnel et adapté à ses besoins propres, et non pas sur ses prises de notes.

III – RESSOURCES HUMAINES

⇒ Développement personnel et posture professionnelle

Public :

Cette formation devrait être la mère de toutes les formations car elle aborde les fondamentaux de la personnalité et du comportement des êtres humains. Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de faire un travail sur elles-mêmes afin d'être d'avantage épanouies dans leurs vies personnelles et professionnelles. Tout manager devrait être sensible au fait qu'investir dans son personnel, c'est le fidéliser car il se sent alors valorisé et motivé dans son travail.

Contenu :

Les 7 piliers du développement personnel. Elaboration d'une stratégie de croissance. La hiérarchie des besoins. Les saisons de la vie. Quelle dimension, quel sens à sa vie ? La source de motivation. Le triangle du succès. De la timidité à la réalisation de soi et les composantes de la confiance de soi. Le développement de l'affirmation de soi. Réussir sa vie ou réussir dans la vie ?

Objectifs pédagogiques :

Mieux se connaître et prendre conscience de ses potentialités. Acquérir des outils qui permettent de vaincre ses peurs et de s'affirmer de façon positive. Être mieux équipé pour faire face aux aléas de la vie (transition de vie ou de carrière). Déceler les freins à sa croissance. Les clés d'une bonne communication. Savoir lâcher prise. Savoir changer son regard, relativiser et se valoriser.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points et de vidéos. Réflexions interactives et tests psychologiques de personnalité. Tours d'illusion qui contribuent à la compréhension de l'enseignement pédagogique. Témoignages enregistrés et documents d'inspiration et de réflexion.

⇒ Connaissance de soi et gestion du stress

Public :

Toute personne ayant des charges professionnelles lourdes en responsabilités ou à cause de la pression (hiérarchie, rendement, temps, financière, familiale...). Toute personne souhaitant s'adapter aux situations stressantes.

Contenu :

Le Syndrome Général d'Adaptation. Mythes et réalités concernant le stress. Reconnaître le bon et le mauvais stress. Les différentes phases de stress. Besoin de risques et de sécurité. Savoir maîtriser ses pensées et ses émotions. Les sources et les conséquences du stress professionnel. Le mécanisme et les facteurs aggravant du stress. Les remèdes au stress (hygiène de vie, discipline...). Outils de communication non violente. L'estime de soi. L'organisation personnelle et la gestion du temps. Exercices pratiques de relaxation, distanciation, visualisation et respiration.

Objectifs pédagogiques :

Mieux se connaître et vérifier sa vulnérabilité au stress. Apprendre à mieux vivre en limitant l'emprise du stress. Développer des stratégies positives et apprivoiser ses émotions notamment dans des phases de pression ou de changement. Hiérarchiser son système de valeurs. S'appuyer sur la communication verbale et non verbale pour préserver le rapport avec les autres. Acquérir des outils et techniques simples d'anti stress.

Particularités pédagogiques :

Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques. Animation interactive de réflexion et d'échange. Exercices de relaxation. Jeux de rôle.

⇒ Accompagnement à la VAE

Public :

Toute personne bénéficiant d'une expérience professionnelle reconnue et attestée mais n'ayant pas de diplôme dans ce domaine d'activité. Accompagnement personnalisé en vue de la Valorisation des Acquis d'Expérience.

Contenu :

Mise en valeur de son expérience et de ses formations professionnelles. Présentation de ses motivations et du projet professionnel en lien avec la VAE. Les expériences extra-professionnelles. Description des tâches et activités. Environnement dans lequel s'exerce ce travail. Souligner les expériences les plus significatives. Les leçons des expériences les plus valorisantes et celles des plus décevantes. Analyse d'un problème rencontré et d'une solution trouvée au cours de cette mission.

Objectifs pédagogiques :

Émergence et mise en valeur des compétences mobilisées au cours de ces activités professionnelles. Recenser les acquis d'expériences. Être capable d'évaluer la maîtrise du métier. Recenser les aptitudes nécessaires, les attitudes développées et les connaissances mobilisées dans le cadre de l'activité professionnelle. Souligner et mettre en valeur les expériences les plus significatives.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Travail de collecte d'informations et de documentation justifiant la VAE. Apports théoriques et pratiques. Accompagnement psychologique et technique. Préparation à la rédaction du mémoire et la présentation orale. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Coaching de personne ou d'équipe

Public :

Toute personne désireuse d'aider les autres à progresser en acquérant des outils efficaces de coaching professionnel. Les personnes en charge d'équipe souhaitant devenir manager-coach. Notre programme de formation de coaching est adapté aux demandes afin de répondre au confort et à l'écologie de tous.

Contenu :

Définition, rôle, utilité, avantages et limites. La connaissance de soi. Les 7 piliers de développement personnel. Stratégie de développement. Outils de croissance pratiques. Être et paraître. Vouloir et pouvoir. Rêve et réalité. L'image de soi, de la timidité à la réalisation de soi. Valeurs et croyances. Renforcer ses limites. Freins et forces propulsives. Bâtir un projet de vie. Évaluer ses progrès.

Objectifs pédagogiques :

Acquérir les outils de coaching et développer son savoir, savoir être, savoir faire. Élargir son champ de conscience. Mener des entretiens de coaching. Adopter et respecter la posture de coach. Accueillir, accompagner et guider concrètement la personne coachée.

Particularités pédagogiques :

Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques. Animation interactive de réflexion et d'échange. Exercices de relaxation. Jeux de rôle.

⇒ Organiser son départ à la retraite

Public :

Toute personne désireuse de se préparer positivement à la retraite et d'entreprendre ses démarches dans les conditions optimales. Cette formation offre un temps de réflexion pour faciliter ce passage de cette étape délicate et importante et construire son futur dans un contexte de vieillissement.

Contenu :

Transition de vie : Peurs et espérances. Quitter sereinement. Déterminer mes besoins futurs en fonction des nouvelles réalités (financières, physiques, intellectuelles...). Les différentes options de vie. Les troubles de l'adaptation. Connaître les modifications liées à la dégradation physique et psychologique. Santé, hygiène et équilibre de vie. Cultiver une vie sociale pour éviter la solitude. Apprendre à cultiver une pensée positive.

Objectifs pédagogiques :

Aborder sa retraite sereinement et en comprendre les impacts. Développer une image de soi positive. Poser les bases pour l'élaboration de son projet de vie comme retraité et s'y projeter. S'organiser une nouvelle vie sociale. Intégrer des règles d'hygiène de vie pour un bien être physique et intellectuel. Gérer le changement se reconstruire un avenir

Particularités pédagogiques :

Échange, Animation interactive. Power points, apports théoriques, pratiques et psychologiques. Diagramme de convergence. Métaphores. Exercices de relaxation et de visualisation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

⇒ Gestion des agressivités et des situations difficiles au travail

Public :

Tout salarié en contact avec des personnes exprimant de l'agressivité et potentiellement dangereuses. Notamment hôtesse d'accueil, contrôleurs, agents de sécurité, managers d'équipe.

Contenu :

Reconnaître la souffrance, le mal être de certaines personnes, ou l'emprise de stupéfiants qui peuvent s'exprimer de façon agressive. Savoir identifier ces personnes à risques et les différents types de violence (faits, objectifs, méthodes et valeurs). Les formes, les buts et les effets de l'agressivité. Les facteurs déclenchant. Identifier les stratégies d'acteur: passivité, agressivité, manipulation. Importance du non-jugement mais nécessité de l'assertivité. Apprendre à canaliser ses émotions et sortir des situations de blocage. Optimiser ses ressources et compétences personnelles.

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les comportements des personnes exprimant de l'agressivité et identifier les mécanismes en jeu. Savoir anticiper et désamorcer une situation délicate avant d'arriver au conflit. Savoir utiliser les méthodes et techniques pour désamorcer et maîtriser les situations violentes. Évaluer ses limites et sa résistance aux agressions.

Particularités pédagogiques :

Échange, Animation interactive. Power points, apports théoriques, pratiques et psychologiques. Diagramme de convergence. Métaphores. Exercices de relaxation et de visualisation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

⇒ Cellule d'écoute et prévention des risques psychosociaux

Public :

La gestion des risques psychosociaux est une démarche à la fois préventive et post traumatique. Apporter un soutien personnalisé aux salariés d'entreprise vivant difficilement une situation de stress ou de traumatisme et qui perturbe sa motivation et son rendement au travail.

Contenu :

Recueillir les réactions et identifier les points névralgiques à prendre en compte. Favoriser l'expression du ressenti personnel, les difficultés, les satisfactions, le mal être. Permettre de verbaliser les situations stressantes en terme de « vécu » : faits, émotions, ressentis, pensées, interprétations. Faire l'inventaire du savoir-faire et savoir-être. Recadrer (plan d'action personnel). Identifier les points forts, ceux à consolider. Aider la personne à utiliser ses atouts pour dépasser ses difficultés en accord avec ses valeurs et celle de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques :

Par l'écoute active, déceler les causes et les effets du mal être chez certains individus. Reconnaître les souffrances liées au travail comme le stress, le syndrome d'épuisement professionnel (burn-out), les troubles physiques (musculo-squelettiques), émotionnels (irritabilité, dégoût). Identifier les causes (pression, non-reconnaissance, harcèlement moral ou sexuel, maltraitance...) et apprendre à les gérer pour en réduire les effets.

Particularités pédagogiques :

Entretien personnalisé et grande écoute. Animation interactive de réflexion et d'échange. Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points lorsque nécessaire. Tours d'illusion comme outils pédagogiques..

⇒ Découverte et mise en œuvre de son système de valeurs

Atelier disponible deuxième trimestre 2011

IV – COMMUNICATION

⇒ Prendre la parole en public

Public :

Toute personne désireuse de se perfectionner dans sa prise de parole en public : vendeurs, commerciaux, animateurs, élus, personnes en contact avec le public ou les médias, chefs d'équipe, cadres managériaux...

Contenu :

Les principes clés, les bases théoriques, les modèles linéaires et les techniques de la communication. La structure des interventions et les impacts recherchés. Les différents types de présentations. Vaincre ses peurs. Exprimer et maîtriser ses émotions. Bien s'insérer dans le contexte. Savoir cibler son message et toucher l'auditoire. Décrypter le feedback.

Objectifs pédagogiques:

Savoir structurer et délivrer un message. Acquérir les bases théoriques et techniques d'une bonne communication orale. Développer sa personnalité, bâtir la confiance en soi et maîtriser son trac. Evaluer et s'adapter à son auditoire. Préparer, organiser et s'approprier son intervention. Développer sa force de conviction

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Utilisation de power points. Exercices de simulation. Analyse et évaluation vidéo des interventions. Jeux d'improvisation, mise en situation. Trucs et astuces pour maîtriser son stress. Utilisation de tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ L'art de convaincre

Public :

Toute personne désireuse d'améliorer sa force de conviction (vendeurs, commerciaux, managers, élus, chefs d'équipes, personnes publiques, responsables d'associations, syndicalistes, parents, animateurs, personne étant en contact avec le public ou les médias...). Savoir communiquer c'est essentiel, tant sur le plan personnel que professionnel. Toutefois, l'affirmation de soi et de ses idées c'est aussi très important. Elle montre que vous avez de la personnalité et du caractère. Cette formation vous donne les outils pour bien exprimer vos idées et être compris

Contenu :

Les typologies des individus et connaissance de soi. L'intelligence relationnelle comme outil de communication et de conviction. Le schéma de penser de soi et des autres. Créer le lien. Identifier ses atouts et compenser ses faiblesses. Les besoins et les facteurs de motivation chez son interlocuteur. Déceler les non-dits. Faire face aux objections. Influencer la prise de décision ou l'adhésion. Mise en œuvre d'une stratégie adaptée. Aborder sans stress des sujets sensibles. Savoir conclure positivement.

Objectifs pédagogiques:

Repérer ses points forts et ses limites en matière de persuasion. Déterminer la stratégie la plus pertinente pour chaque type d'interlocuteur. Réduire les attitudes défensives face aux objections et arguments. Créer le lien. Apprendre à séduire. Aborder sans stress toute situation d'échange voire d'opposition. Développer son intelligence relationnelle. Conduire un échange gagnant / gagnant. Apporter une plus value dans l'argumentaire.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Outils de développement interpersonnel. Tests psychologiques du comportement. Mise en situation. Auto-évaluation. Utilisation de power points. Exercices de simulation. Analyse et évaluation vidéo des interventions. Jeux d'improvisation, mise en situation. Trucs et astuces pour maîtriser son stress. Utilisation de tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Média Training

Public :

Toute personne en charge de la communication externe de son service, de son département ou sa direction, les personnes étant en contact direct avec les médias.

Contenu :

Fondements de la communication médiatique. Le fonctionnement des médias. Comment construire ses relations de presse, les différents outils. Bâtir une stratégie de relations médiatiques. Bien structurer une présentation flash. Conviction, congruence et crédibilité. Bien structurer ses interventions. Savoir ce que le journaliste recherche et comment s'y préparer. Être percutant dans ses interventions médiatiques. Garder en perspective le public.

Objectifs pédagogiques :

Connaissance de l'environnement médiatique. Acquérir les bases théoriques et techniques d'une bonne communication médiatique. Comment effectuer la sélection des porte-parole. Stratégie pour promouvoir son message. Comment protéger et promouvoir son image dans les médias. Savoir surmonter ses craintes et intervenir avec assurance.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Utilisation de power points. Exercices de simulation avec médias audio et TV. Jeux d'improvisation. Trucs et astuces pour maîtriser son trac. Analyse de reportages dans les médias. Exercices filmés, analysés et évalués.

⇒ Améliorer sa communication

Public :

Toute personne qui souhaite améliorer son pouvoir relationnel et managérial en travaillant ses techniques de communication, notamment les chefs de service, les animateurs de groupe, les managers de proximité...

Contenu :

Les quadrants de la communication. Le non-verbal, les mots clés, la posture communicante. Comment être porteur de sens. L'écoute active, la richesse de l'empathie. Le pouvoir de l'expression. Conseils pratiques pour corriger les problèmes communicationnels au sein des entreprises ou de services au sein d'administration ou de collectivités territoriales.

Objectifs pédagogiques :

Evaluer et développer sa capacité à bien communiquer. Acquérir les principes pour une communication efficace. Maîtriser l'écoute pour être en phase avec l'autre. Bien parler pour produire des résultats. Corriger les différents travers de l'expression.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Exercices pratiques. Utilisation de power points. Exercices filmés et analysés. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Mener efficacement sa communication de crise

Public :

Les directeurs de service, les chargés de communication, les responsables hiérarchiques et le personnel qui auront à coordonner et informer lors d'une situation de crise (sanitaire, sociale, économique, environnementale). Les personnes devant répondre de façon pertinente aux sollicitations du public ou des médias.

Contenu :

La sélection des porte-parole (Quelle personne pour quel message). Répondre de façon pertinente aux sollicitations internes et externes. La dynamique de crise. Les tâches au sein de la cellule de crise. Rester maître du jeu en évitant les risques et les pièges.

Objectifs pédagogiques :

Discerner quels sont les paramètres d'une situation exceptionnelle, en connaître les enjeux, établir les priorités d'intervention de communication, constituer une cellule de crise. Planifier la stratégie de communication à l'interne et à l'externe. Acquérir les mots, les gestes, les outils et les bons réflexes.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Jeux de rôles et simulations filmées et analysées. Réflexions interactives. Illustration de cas vécus.

⇒ Réussir ses réunions

Public :

Les responsables de service, les animateurs de groupes, toute personne susceptible d'avoir à travailler en équipe ou de vouloir développer l'intelligence collective d'un groupe ou prendre des décisions dans un esprit de collégialité. Toute personne désireuse de participer ou d'animer un groupe.

Contenu :

Les différents types de réunions, leurs particularités. La méthode interactive. Les solutions « gagnant/ gagnant ». Le rôle clé du facilitateur. La nature du leadership au sein d'un groupe. Les principes d'une bonne gestion des réunions. Reformulation et capacité d'écoute.

Objectifs pédagogiques :

Discerner quels sont les pièges, les limites et les potentiels des réunions. Savoir gérer la dynamique de groupe, optimiser les différentes fonctions qui contribuent au succès d'une réunion. S'adapter aux différentes phases de vie d'un groupe. Connaître les différentes stratégies pour sortir de l'enlisement. Savoir recentrer le débat. Gérer les situations conflictuelles.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive. Simulations filmées et analysées. Mise en situation.

⇒ Gestion et prévention des conflits

Public :

Toute personne susceptible d'être confrontée à des conflits potentiels qu'ils soient à l'interne au sein d'une équipe de travail, ou à l'externe avec la clientèle. Personnes qui travaillent à l'accueil et doivent faire face aux réclamations des clients.

Contenu :

Définir le conflit : Syndrome Général d'Adaptation. Les sources du conflit : faits, objectifs, méthodes et valeurs. La genèse, les acteurs, les motifs, les composantes et les enjeux. Les différentes phases de conflit. La gestion du stress, de ses émotions et la maîtrise de soi. La communication efficace et non-violente. L'écoute active, la reformulation. Faire face à l'agressivité de façon positive. L'assertivité. Sortir d'un conflit avec la formule gagnant/gagnant.

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les pré-requis indispensables dans la gestion des conflits pour faciliter l'entrée en relation et créer un climat propice au dialogue. Développer la maîtrise de soi dans un contexte de tension et dans les situations difficiles. Désamorcer une situation délicate avant d'arriver au conflit. Savoir utiliser les méthodes et techniques pour sortir du conflit et rétablir la relation dans un esprit positif.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive, méthode participative. Exercices pratiques. Simulations filmées et analysées. Mise en situation et jeux de rôle.

⇒ L'art de l'improvisation

Public :

Toute personne devant prendre la parole en public ou en réunion et qui peut être appelée à aborder n'importe quel sujet. Important pour les personnes qui participent à des rencontres sociales, des cocktails, des rencontres d'affaires. Utile pour les personnes devant s'adresser à l'imprévu à un public qu'il ne connaît pas bien, ni n'en maîtrise le sujet. Comment s'en sortir avec assurance.

Contenu :

L'art d'improviser ne s'improvise pas. Connaître les préalables. Cadrer le discours dans le contexte de l'auditoire. Se poser des questions pour stimuler son imagination. Les différentes méthodes (Les règles de 3, La méthode de Laswell, La méthode SOSRA, Le cadre dialectique, L'improvisation en 4 temps, Le cadre chronologique). Donner de la vie à ce que l'on exprime. Être convaincant dans ses propos. Faire attention aux pièges. Quelques trucs et astuces.

Objectifs pédagogiques :

Atteindre une certaine aisance dans la prise de parole improvisée. Définir le cœur du message à transmettre. Maîtriser les techniques qui contribuent à donner de l'assurance malgré le fait de ne pas être vraiment préparé. Acquérir des outils qui permettent de ne jamais être pris au dépourvu.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive, méthode participative. Exercices pratiques. Simulations filmées et analysées. Mise en situation et jeux de rôle.

⇒ La Communication Non-verbale niveau 1 - 7h

Public :

Toute personne susceptible d'avoir à travailler en équipe et qui souhaite se donner les moyens de comprendre (et non pas d'interpréter !) les réactions de ses vis-à-vis ; dans le but d'accroître le potentiel de sa communication.
Toute personne désireuse de participer ou d'animer un groupe.

Contenu :

Les gestes les qui nous trahissent et ce qu'ils donnent à voir que nous ignorons. Quelques interprétations courantes et variables selon notre culture de base.

Objectifs pédagogiques :

Acquérir les outils qui permettent de s'assurer que notre message a été perçu dans la manière et selon le but que nous souhaitons lui donner. Apprendre à gérer son impact personnel dans une communication.

Particularités pédagogiques :

Présentation de power points et travail individuel avec des supports vidéos. Animation interactive. Chaque personne conservera les supports power points sur clé usb

La Communication Non-verbale niveau 2 - 7h

Public :

Les personnes qui ont à conduire des entretiens ; en particulier avec des personnes inconnues jusqu'alors et qui souhaitent acquérir des outils leur permettant d'affiner leur perception personnelle.

Contenu :

Le langage en dehors des mots. Le décodage de ce qui existe dans la relation en vis-à-vis et qui n'est pas exprimé oralement.

Objectifs pédagogiques :

Acquérir les outils qui permettent de s'assurer de la qualité de l'entretien par une écoute décuplée.

Particularités pédagogiques :

Présentation de power points et travail individuel sous forme de tri nome Animation interactive. Chaque personne conservera les supports power points sur clé usb

V – LEADERSHIP

⇒ Affirmer son leadership entrepreneurial ou managérial

Public :

Bien qu'elle soit ouverte à tous, cette formation s'adresse en premier lieu à toute personne responsable dans la direction ou les structures managériales d'une entreprise ou d'une administration et qui souhaite développer son charisme, son influence et renforcer son leadership.

Contenu :

Les dangers de la non-communication ou de la mal-communication. La nouvelle mutation du leadership. Les quadrants de la communication. Le non-verbal, les mots clés et être porteur de sens. L'écoute active et l'assertivité. Assurer sa congruence et renforcer sa crédibilité. Analyse de situations problématiques et résolution de tensions ou de conflits. Le pouvoir de la vision. La mobilisation des énergies et des compétences au sein d'une entreprise. La source de la motivation. Recherche de qualité et démarche de développement durable, ingrédients du leadership du XXIème Siècle.

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser l'art d'une bonne communication avec ses partenaires et les employés. Intégrer les principes fondamentaux du leadership moderne. Développer l'esprit, le cœur, la méthode et le modèle de l'entrepreneur. Clarifier, partager et faire adhérer à sa vision. Développer une culture d'entreprise propre et favoriser son appropriation par l'ensemble du personnel. Bâtir une image valorisante qui est source d'inspiration pour le personnel.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Travail en atelier, restitution et intégration. Régulation constructive. Tests de psychologie, connaissance de soi et évaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Les Clubs de Leadership Élite© et Excellence©

Public :

Toute personne désireuse de développer sa personnalité, son art oratoire et son implication citoyenne dans la communauté. Les Clubs Élite© (12 niveaux) et Excellence© (12 niveaux) sont pour les adultes. Ce sont des outils uniques dans le monde et d'une efficacité certaine. Ils sont structurants et exigeants, mais les résultats sont garantis. Particulièrement recommandés pour les vendeurs, les commerciaux, les chargés de communication ainsi que les étudiants qui veulent se diriger vers les grandes écoles.

Contenu :

Les discours s'en vont crescendo dans la difficulté au cours de l'année, depuis le « brise-glace » jusqu'au discours « cœur à cœur » ou le discours « impromptu ». Le club débute par une période de questions et d'animation favorisant la prise de parole en public et la présentation synthétique de ses idées ou arguments. Les discours et les évaluations sont chronométrés. Une formation concernant la communication, le développement personnel ou la vie en société est donnée en fin de réunion. Des coupes sont attribuées en fin de session et remises en jeu lors de la prochaine réunion.

Objectifs pédagogiques :

Savoir prendre la parole à l'improviste sur n'importe quel sujet. Développement de sa culture générale. Maîtriser le débat d'idées et l'art oratoire. S'affirmer, argumenter, être force de proposition. Mettre en valeur sa personnalité. Comment évaluer, présenter, structurer et livrer avec enthousiasme des discours ayant des objectifs et des défis spéciaux à chaque étape ou niveau. Transformation et épanouissement des individus, de la timidité à la réalisation de soi. Accepter d'être évalué par ses pairs.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Cadre très défini et structurant. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points à l'occasion. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Possibilité de journée à thème ou club spécial avec un ou plusieurs invités. Evaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques dans certaines circonstances.

⇒ Être reconnu dans sa fonction de Leader

Atelier disponible seulement au deuxième trimestre 2011

VI – GESTION COMPTABLE

⇒ Création et reprise d'entreprise – Gestion Comptable

Public :

Toute personne désireuse de créer ou de reprendre une entreprise (PME, TPE) ayant déjà des notions de management et souhaitant s'approprier les connaissances et les outils nécessaires pour effectuer les démarches permettant la création d'une entreprise viable à long terme.

Contenu :

Clarifier les intentions, évaluation des motivations, l'environnement personnel, comment sauter le pas. Définir l'activité, cibler le marché, déterminer le type d'organisation, identifier les facteurs de risques et de succès. Perspective de rentabilité, déterminer les besoins financiers, trouver les financements et convaincre les financeurs. Choisir le statut juridique, formaliser la création de l'entreprise. Les fondements et l'organisation de la comptabilité, les états de synthèses, l'analyse de gestion.

Objectifs pédagogiques :

Se positionner vis à vis de ses projets, cibler le marché, définir précisément l'activité envisagée, choisir le statut juridique de l'entreprise, évaluer les perspectives de rentabilité : budget prévisionnel, déterminer les besoins financiers : plans de financement, trouver les financements, convaincre les financeurs : business plan, formaliser la création de l'entreprise, analyser l'entreprise sur le plan comptable.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques basés sur l'utilisation de nombreux exemples, étude de problèmes concrets. Mise en situation et simulation, travaux d'atelier, animation interactive de réflexion.

⇒ Gestion – Comptable

Public :

Personnel cadre ou manager désireux de se familiariser avec la gestion comptable et prévisionnelle d'une entreprise et d'utiliser cette gestion pour pérenniser leur entreprise en effectuant des études sur les ratios économiques de l'entreprise et en prévoyant à long et moyen terme les possibilités de cette entreprise.

Contenu :

Les états de synthèse : Le bilan, le compte de résultat, l'annexe, l'analyse de gestion.
Perspectives de rentabilité : Compte de résultats prévisionnels, calculer les ratios les plus importants, Calculer le seuil de rentabilité. Déterminer vos besoins financiers : les besoins en financement, les besoins en fond de roulement, dresser le bilan prévisionnel. Trouver les financements. Convaincre les financeurs.

Objectifs pédagogiques :

Analyser les documents financiers, calculer les principaux ratios, Evaluer les perspectives de rentabilité, déterminer les besoins financiers, trouver les financements, convaincre les financeurs, analyser l'entreprise sur le plan comptable.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques basés sur l'utilisation de nombreux exemples, étude de problèmes concrets. Mise en situation et simulation, travaux d'atelier, animation interactive de réflexion.

VII – FORMATIONS VERS L'EMPLOI

⇒ Sensibilisation à la création d'entreprise

Public :

Toute personne, étudiante, salariée ou non, à la recherche d'emploi qui souhaite explorer la possibilité de devenir son propre patron en développant son entreprise.

Contenu :

Salariat ou entrepreneuriat ? Sous quelle forme ? Assurances et angoisses du statut de salarié. Avantages et inconvénients sur le plan législatifs et financier de créer son entreprise. Faire le point sur ses compétences. Les divers statuts juridiques, leurs intérêts et leurs limites. Ajustement de mon rêve à la réalité. La responsabilité entrepreneuriale : aboutissants et risques. Sortir de la croyance de « l'argent facile ». Critères objectifs de choix du projet entrepreneurial.

Objectifs pédagogiques :

Découvrir ses compétences et ses motivations à explorer une autre voie de réalisation : Devenir entrepreneur. Faire le bilan de ses compétences et repérer les freins culturels ou familiaux. Développer le courage de l'action face à l'adversité et l'incertitude. Choisir son projet de façon éclairée.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive. Apports théoriques et pratiques. Power point. Grille d'aide à l'analyse et à la prise de décision. Tableau comparatif.

⇒ Devenir auto-entrepreneur

Public :

Niveau 1 : Tout demandeur d'emploi (chômeurs, RMistes...), personne en transition de carrière, toute personne cherchant à développer une activité en parallèle, toute personne désireuse d'entreprendre et de créer son propre business.

Niveau 2 : Les personnes qui ont déjà créé leur auto-entreprise mais ne l'ont pas encore développée.

Contenu :

Le régime de l'auto-entreprise en 10 points. Données de base et statistiques concernant l'auto-entreprise. L'esprit entrepreneurial. Pourquoi ne pas me lancer ? Le développement de mon idée-concept. La recherche de ma plus value. Comment vendre mon projet. Développement de ma créativité, de mon potentiel et de ma personnalité. Posture, savoir faire et faire savoir. Conditions pour créer une auto-entreprise, guide, régime, modalités. Les avantages et les écueils de la création d'entreprise. L'étude de marché. Gestion, comptabilité, fiscalité et financement de l'auto-entreprise. Les différentes aides.

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux personnes qui souhaitent créer une auto-entreprise de connaître les tenants et les aboutissants d'une telle démarche. Répondre à leurs préoccupations, les aider à clarifier leur projet et leur donner confiance tout en les mettant en garde sur la difficulté de la démarche. Aider les personnes à s'auto-évaluer sur la pertinence et le sérieux de leur engagement et la viabilité de leurs projets. Donner une somme d'informations quant aux aspects légaux du régime auto-entrepreneurial et aux règles de base de la gestion financière d'une auto-entreprise.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Auto-évaluation par des tests. Contribution de témoignages. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Préparation aux examens oraux (concours, diplôme...)

Public :

Toute personne ayant une épreuve orale lors d'un concours, un examen ou une sélection en vue d'une promotion. Se présenter devant un jury et répondre aux questions sont des exercices qui ne sont pas facile à relever. Même si on maîtrise son sujet, il n'est pas toujours aisé de savoir bien le présenter. Personne ayant des difficultés à s'exprimer ou demeure intimidée par cet exercice d'expression orale. Personne cherchant à augmenter sa confiance en soi, vaincre son trac ou sa timidité et renforcer son désir de valoriser sa personnalité et ses connaissances.

Contenu :

Les piliers de la confiance en soi. Préparation pédagogique et psychologique à l'examen oral. Techniques de base de la communication (posture, expression, structure de l'exposé...). Répondre aux attentes du jury. Les gestes et les paroles qui vous trahissent. Dédramatiser et prendre conscience de ses potentiels.

Objectifs pédagogiques :

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Acquérir les clés pour réussir une présentation orale. Savoir improviser intelligemment, répondre aux questions du jury et dominer son trac. Apprendre quelques principes pour se mettre en valeur (posture, spontanéité, expérience, personnalité). Bien introduire et conclure sa présentation. Être en maîtrise de soi.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Exercices d'improvisation. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Techniques de recherche d'emploi (TRE)

Public :

Tout demandeur d'emploi (chômeurs, RMistes, personne en transition de carrière...) qui consultent les diverses offres d'emplois et qui souhaitent être plus efficace dans sa stratégie de positionnement et de mise en valeur. Personne ayant besoin de faire savoir ses compétences et exprimer sa plus value à un futur employeur par rapport aux autres candidats.

Contenu :

Sectionner l'information, comprendre la construction de l'annonce. Savoir trier les informations pertinentes. Savoir lire entre les lignes et comparer son profil. Déceler les contradictions, les missions à mots couverts. Les nouvelles tendances des CV et Internet. Savoir souligner sa plus value. Ce qui est important, ce qui doit être évité. Analyse de CV. Techniques pour sortir du lot. Savoir se mettre en valeur. Mise en adéquation parcours – diplôme.

Objectifs pédagogiques :

Donner des outils fonctionnels qui permettent de bien décoder les offres d'emplois afin de se positionner avantageusement. Construire un CV accrocheur et adapté. Connaître les différentes techniques de mise en valeur (réseau, blog, demande spontanée...). Savoir rédiger une lettre de motivation personnalisée qui interpelle. Bâtir une stratégie gagnante de recherche d'emploi.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Analyse d'exemples. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Préparation aux entretiens d'embauche

Public :

Tout demandeur d'emploi (chômeurs, RMistes, transition de carrière...). Personne ayant besoin de faire savoir ses compétences et exprimer à un futur employeur sa plus value par rapport aux autres candidats. Personne cherchant à augmenter sa confiance en soi, vaincre son trac ou sa timidité et renforcer son désir de se valoriser.

Contenu :

Rencontrer un futur employeur potentiel est une démarche très importante qui peut transformer positivement sa vie. C'est pourquoi il est indispensable de s'y préparer de façon pratique car la décision de vous accepter ou vous refuser au sein d'une entreprise peut se jouer sur quelques minutes à peine. Beaucoup d'éléments entrent en jeu. Cette formation est très complète quant aux différents aspects d'un entretien d'embauche et donne des outils extrêmement efficaces pour être valorisé aux yeux du recruteur.

Objectifs pédagogiques :

Comment se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Les faux pas éliminatoires. Les différents contextes (démarche spontanée, appel suite à un CV...). Les clés pour réussir dans le cadre des entretiens collectifs. La rencontre avec le recruteur (contexte, contenu, les différents types de recruteurs). Les questions pièges qui tuent l'entretien, comment s'y préparer. Comment se mettre en valeur (posture, spontanéité, expérience, personnalité). Bien conclure l'entretien. Le suivi. Cas particulier des femmes.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Bien s'intégrer en entreprise (nouvel emploi ou nouvelle responsabilité)

Public :

Toute personne ayant décroché un nouvel emploi, ou venant d'être muté à une nouvelle fonction. Décrocher un emploi c'est super, faut-il encore le garder, et c'est souvent un défi ! Cette formation est justement un outil très approfondi qui permet au nouvel employé ou titulaire d'un nouveau poste d'être apprécié au sein de son entreprise et de bien s'insérer dans cette nouvelle structure.

Contenu :

Préparation et connaissance de l'entreprise. Savoir identifier les codes internes de l'entreprise. Le temps d'apprendre et de se positionner. Construire des relations équilibrées. Identifier les conflits potentiels. Apprendre de ses supérieurs. Comment se positionner pour favoriser son avancement. Rebondir après un échec. Les causes de non promotion au sein d'une entreprise – une question de posture de l'employé.

Objectifs pédagogiques :

Cette formation très pratique donne les clés d'une bonne intégration en se rendant indispensable dans sa fonction et assurer sa crédibilité auprès des employeurs et des nouveaux collègues. Vous ne serez pas un simple employé, mais un bon employé zélé dont on ne voudra pas se séparer. Cette formation contribuera à la stabilité professionnelle de l'employé dans le long terme.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

VIII – FORMATION AGRICOLE

⇒ Ouvrier polyvalent – Spécialité Banane

Public :

Toutes les personnes désireuses de travailler dans le secteur de la banane : Allocataires du RMI, personnes inscrites au Pôle-Emploi, jeunes agriculteurs désirant intégrer le secteur de la banane. Personnes voulant actualiser leurs connaissances, maîtriser les nouvelles technologies, s'adapter aux exigences et contraintes de la filière banane et de la protection de l'environnement. Valorisation d'une exploitation familiale ou reprise d'exploitation.

Contenu :

Formation-action pour le développement de la compétence. Comment maîtriser les techniques culturales de plantation et différents types d'écarteronnage. Travaux de culture et soins aux régimes : Maîtriser les actions d'entretien du bananier et des fruits. Contrôle des populations de parasites par des moyens biologiques respectueux de l'environnement. Méthodes de récolte pour optimiser la qualité, le rendement (gestes qualité) et la traçabilité. Notions écologiques d'agriculture durable. Connaissance de la filière banane. Notions de distribution, commercialisation et consommation. Étude du contexte international. Principes de base de la gestion d'entreprise.

Objectifs pédagogiques :

Le renforcement de leurs compétences. Favoriser la reconversion et l'insertion. Acquérir la professionnalisation des métiers de la banane. Développer des activités cognitives touchant la technique et la gestion de la production bananière. Atteindre une certaine maîtrise technique et une autonomie de gestion de l'exploitation bananière.

Particularités pédagogiques :

Phase théorique : Animation interactive de réflexion et démonstration en salle. Exercices oraux et démonstration. Power points. Savoir ce que l'on fait (les gestes), pourquoi (les enjeux) et comment (application).

Phase pratique : Mise en situation dans les exploitations. Formation – Action. Exercices pratiques en petits groupes avec auto-évaluation. Visites d'exploitations agricoles et de sites de traitement environnemental.

Tutorat et coaching. Contrôle de niveau de maîtrise des compétences et remise d'attestations.

IX – FORMATION COMMERCIALE

⇒ **Professionnalisation de l'accueil client**

Public :

Toute personne chargée d'entretenir des relations professionnelles et/ou commerciales. Notamment recommandé pour le personnel hôtelier et agences touristiques, les personnes travaillant dans les magasins ainsi que les personnes chargées de l'accueil dans les administrations, entreprises et collectivités territoriales. Niveau pré-requis : aucun.

Contenu :

Les fondamentaux et spécificités de l'accueil. La maîtrise de l'entretien (présentation, établir le contact, maintenir le contact, recueil d'information, argumentation et prise de congé). Aspects physiques (attitudes, langage, voix, organisation). Aspects relationnels (image de l'entreprise, écoute, compréhension, valorisation, adaptation, assertivité). Aspects communicationnels (vocabulaire, synchronisme, empathie, reformulation, s'informer pour informer l'entreprise). Traitement des objections et gestion des situations délicates ou à risque.

Objectifs pédagogiques :

Décrire la fonction d'accueil et les enjeux. Comprendre que l'accueil est le premier maillon où chacun est complémentaire. Optimiser la prise en charge du client dans une stratégie relationnelle de qualité. Développer une attitude commerciale positive pour une meilleure image de marque de l'entreprise. Comprendre les mécanismes de la communication orale et les techniques d'accueil. Optimiser l'outil téléphonique pour une efficacité accrue.

Particularités pédagogiques :

Cours théoriques, jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Exercices oraux et démonstrations. Tests d'accueil. Analyse de comportements et des choix lors des mises en situation filmées ou non. Remise de documents pédagogiques.

⇒ **Posture et processus de vente**

Public :

Nous avons tous à vendre quelque chose (un projet, une activité, un objet, soi-même lors d'un entretien d'embauche...). Toute personne chargée de relations commerciales. Notamment recommandé pour le personnel en magasin ou dans des institutions qui vendent des services (assurances, voyages...). Niveau pré-requis : aucun.

Contenu :

Découvrir son mode de fonctionnement, ses atouts et ses freins. Se mettre en phase avec le client. Outils de questionnement et identification des besoins. Les étapes du besoin. Les motivations d'achat. La bonne attitude de vente (relationnel, verbal, non-verbal). Crédibilité, conviction et congruence. Ecoute active, synchronisation. Jeux de pouvoir et de manipulation: Triangle infernal - bourreau, victime, sauveur. La communication, les états du moi et l'analyse transactionnelle. Le traitement des objections et la posture de conviction. Soigner sa conclusion.

Objectifs pédagogiques :

Développer sa posture de vendeur et augmenter son potentiel de vente. Définir son potentiel de vendeur. Comprendre l'impact de son image pour savoir s'adapter en situation de vente. Apprendre les outils de la communication pour gagner en aisance, en conviction et en persuasion. Savoir identifier les besoins de la clientèle et répondre à ses attentes. Développer un argumentaire de conseil. Viser la satisfaction de la clientèle pour la fidéliser.

Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Power points. Jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Exercices oraux et démonstrations. Tests d'accueil. Analyse de comportements et des choix lors des mises en situation filmées ou non. Remise de documents pédagogiques.

⇒ **La culture client**

Disponible – Deuxième trimestre 2011

X – FORMATIONS JEUNESSE

⇒ Sensibilisation à la création d'entreprise

Public :

Tout jeune à partir de 16 ans (ayant l'accord parental) qui souhaite développer l'esprit entrepreneurial et se lancer dans la création de sa propre entreprise ou autre structure économique et commerciale. Tout jeune qui veut démystifier le monde de l'entreprise ou qui cherche à développer une idée de business et à l'implanter dans son environnement ou via le e-business.

Contenu :

Analyse des meilleures idées de 2009 ayant conduit à la création d'entreprise en France et dans le monde. Analyse statistique concernant la vie et la mort des entreprises. Les atouts et talents nécessaires pour être un bon entrepreneur. Le régime de l'auto-entreprise en 10 points. L'esprit entrepreneurial. Pourquoi ne pas me lancer ? Le développement de mon idée-concept. La recherche de ma plus value. Comment vendre mon projet. Développement de ma créativité, de mon potentiel et de ma personnalité.

Objectifs pédagogiques :

Favoriser la créativité du jeune afin qu'il puisse développer son concept d'entreprise et lui donner les outils pour se démarquer de tout ce qui existe déjà. Aider le jeune à clarifier et à rendre mature son projet. Montrer les potentialités et les obstacles, la faisabilité et les contraintes dans la mise sur pied d'une telle entreprise. Donner des outils de base concernant la gestion, la promotion, l'organisation et la réalisation d'un tel projet.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de parcours réussis et d'échecs. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tests de leadership entrepreneurial. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Pour les délégués de classe

Public :

Ce programme est spécifiquement élaboré pour les établissements scolaires. Cette formation s'adresse aux délégués de classe afin d'améliorer leurs compétences et leur efficacité en tant que représentants des élèves.

Contenu :

Le système éducatif, les droits de l'enfant et participation des jeunes. L'art de poser les bonnes questions et recueillir les points de vue des élèves. Ce que signifie : « j'interviens au nom de ma classe ». Éléments pédagogiques de la communication. Préparer ses interventions. Importance du relationnel et de l'écoute active. Les résolutions de conflits, la médiation, la motivation, la transmission d'information. Développement personnel, les piliers de la confiance en soi. Le leadership et l'affirmation de soi.

Objectifs pédagogiques :

L'école espace de droit, de devoirs et de liberté. Développer le vivre ensemble. Comprendre que l'école contribue à l'apprentissage de la citoyenneté. Connaître le profil, les qualités et le rôle du délégué de classe. Droits et devoirs du délégué. Ce que le délégué n'est pas. Apprendre à mieux communiquer. Développer l'écoute et l'assertivité. Maîtriser sa prise de parole en public. Savoir gérer les débats et réussir ses réunions. Affirmer sa personnalité.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Tests psychologiques. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Préparation aux examens oraux

Public :

Tout élève ou étudiant ayant une épreuve orale lors d'un concours, un examen ou une sélection en vue d'un recrutement. En effet, se présenter devant un jury pour une épreuve orale est souvent un défi difficile à relever. Même si on maîtrise son sujet on n'est pas forcément à l'aise pour le présenter. Personne ayant des difficultés à s'exprimer ou à partager ses connaissances devant un public. Personne cherchant à augmenter sa confiance en soi, vaincre son trac ou sa timidité et renforcer son désir de valoriser sa personnalité.

Contenu :

Les piliers de la confiance en soi. Préparation pédagogique et psychologique à l'examen oral. Techniques de base de la communication (posture, expression, structure de l'exposé...). Répondre aux attentes du jury. Les gestes et les paroles qui vous dénoncent. Dédramatiser et prendre conscience de ses potentiels.

Objectifs pédagogiques :

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Acquérir les clés pour réussir une présentation orale. Savoir improviser intelligemment, répondre aux questions du jury et dominer son trac. Apprendre quelques principes pour se mettre en valeur (posture, spontanéité, expérience, personnalité). Bien introduire et conclure sa présentation. Être en maîtrise de soi.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Exercices d'improvisation. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Pour les membres des Conseils Municipaux Juniors

Public :

Les jeunes désireux de s'impliquer dans la vie municipale de leur commune, notamment au sein du Conseil Junior ou du Conseil des Enfants. Il s'agit d'un outil permettant l'apprentissage de la citoyenneté. Une occasion de démystifier le monde de la politique et de la gestion municipale et d'apporter sa contribution et sa vision concernant l'avenir de sa ville.

Contenu :

Comment fonctionne une commune. La France décentralisée. Ce qu'est la démocratie, ses avantages et ses limites. L'évolution de la législation, les grands principes de la loi. Les structures éducatives, école de la citoyenneté. Des règles pour vivre ensemble. Les différents pouvoirs au sein de la nation. Démocratie et solidarité. Identité nationale, valeurs et symboles. Notre relation au monde. Elèves aujourd'hui, citoyens demain. Droits et devoirs du Conseiller Municipal Junior. Dialogue entre jeunes et élus municipaux. Comment mieux jouer son rôle de conseiller. Principes de base de la communication et du développement personnel.

Objectifs pédagogiques :

Connaître le but et la finalité d'un Conseil Municipal de Jeunes, ainsi que les étapes menant à la création d'un tel Conseil. Définir des objectifs. Apprendre les mécanismes de la démocratie, les structures de l'Etat. Comprendre ce qu'est la citoyenneté, le civisme et la civilité. S'ouvrir à l'Europe et au monde. Identifier les défis et enjeux de notre planète.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Tests psychologiques. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

⇒ Les Clubs de Leadership Junior©

Public :

Spécifiquement adapté aux jeunes lycéens ou étudiants désireux de développer sa personnalité, son art oratoire et son implication citoyenne dans la communauté. Les Clubs Junior© sont composés de 12 leçons à difficultés croissantes mais réalistes. Ce sont des outils uniques dans le monde et d'une efficacité certaine. Ils sont structurants, exigeants et les résultats garantis. Particulièrement recommandés pour les jeunes qui veulent se dépasser, être dans l'affirmation de soi, se préparer aux examens oraux voire aux entretiens d'embauche. Ils sont également recommandés pour les élèves et étudiants qui veulent se diriger vers les grandes écoles ou vers les activités de communication.

Contenu :

Les discours s'en vont crescendo dans la difficulté au cours de l'année, depuis le « brise-glace » jusqu'au discours « complet ». Le club débute par une période de questions et d'animation favorisant la prise de parole en public et la présentation synthétique de ses idées ou arguments. Les discours et les évaluations sont chronométrés. Une formation concernant la communication, le développement personnel ou la vie en société est donnée en fin de réunion. Des coupes sont attribuées à la fin de chaque session et remises en jeu lors de la prochaine réunion.

Objectifs pédagogiques :

Savoir prendre la parole à l'improviste sur n'importe quel sujet. Développement de sa culture générale. Maîtriser le débat d'idées et l'art oratoire. S'affirmer, argumenter, être force de proposition. Mettre en valeur sa personnalité. Savoir présenter, évaluer, structurer et livrer avec enthousiasme des discours ayant des thèmes précis, des objectifs et des défis spéciaux à chaque étape ou niveau. Transformation et épanouissement des individus, de la timidité à la réalisation de soi. Accepter d'être évalué par ses pairs. Développer l'autodiscipline. Savoir effectuer des recherches.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Cadre très défini et structurant. Apports théoriques et pratiques. Selon le thème, présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Possibilité de journée à thème ou club spécial avec un ou plusieurs invités. Evaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques dans certaines circonstances.

XI – FORMATIONS PARENTS

⇒ Partenariat Parents – Enfants : Citoyenneté, civisme et civilité

Public :

Parents et enfants de mêmes familles afin de favoriser et enrichir le dialogue et la réflexion sur certaines valeurs de la société. Les enfants devraient être d'âge scolaire. Forum d'échange sur les piliers qui sous-tendent toute société harmonieuse et respectueuse de la population et de la nation.

Contenu :

Les 20 ans de la Convention Internationale des Droits de l'enfant et le rôle des parents. Les 6 zones de pénétration de Baker dans la responsabilisation de l'enfant. Un développement basé sur des valeurs fondamentales. Comprendre la différence entre ces 3 notions. Les valeurs et symboles de la République. La citoyenneté Européenne. L'école, les parents, qui détient le pouvoir éducatif? La famille lieu de confrontation ou de partenariat? En quoi sommes-nous des modèles pour nos enfants? Engagement des parents, engagement des enfants.

Objectifs pédagogiques :

Offrir des espaces de discussion, d'échange, de partage favorisant le dialogue inter générations. Promouvoir la responsabilisation mutuelle et l'engagement civique et citoyen. Permettre de se remettre chacun en question tant les parents que les enfants. Comprendre qu'il existe des droits mais aussi des devoirs dans la société. Bâtir un véritable partenariat éducationnel qui favorise la complicité et la complémentarité au sein des familles. Contribuer à la cohésion familiale et sociale. Permettre au jeune de mieux se construire.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances.

⇒ École des Parents – Une dynamique familiale

Public :

Formation destinée aux parents ayant des enfants d'âge scolaire et qui souhaitent acquérir des outils efficaces pour éduquer, encadrer et encourager leurs progénitures. Les parents qui souhaitent assurer leurs responsabilités en tant qu'éducateurs et transmettre à leurs enfants des principes qui vont les conduire vers le succès, le tout dans l'amour familial.

Contenu :

Les phases de développement psychologique et physique des enfants. Le complexe du homard et la transition adolescent - adulte. Les principes structurants de l'éducation et le rôle des parents. Le développement de la posture de valorisation, d'encouragement et de reconnaissance du jeune. Apprendre à se faire respecter. Les principes d'une communication efficace. Relation droits et devoirs. Identifier les mots qui blessent. Favoriser l'expression des ressentis plutôt que le jugement et la condamnation. La résolution des conflits – les solutions gagnant / gagnant. Les limites et le recadrage. Appel à la médiation extérieure.

Objectifs pédagogiques :

Donner des outils d'accompagnement performants (psychologiques, communicationnels, relationnels..) aux parents. Permettre de développer une posture parentale éducatrice qui valorise les jeunes et les encourage à relever des défis pour réussir dans la vie. Favoriser une communication au sein de la famille qui puisse impacter de façon positive l'évolution de leurs enfants (tant sur le plan scolaire, qu'éducationnel, relationnel ou encore social et financier).

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Témoignages. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outil pédagogique.

⇒ **Moi, Parent – Coach pour mes enfants**

Public :

Formation destinée aux parents ayant des enfants d'âge scolaire et qui souhaitent acquérir une somme appréciable d'outils leur permettant d'être de véritables soutiens multidimensionnels pour leurs progénitures. Permettre aux parents d'avoir un impact positif sur l'évolution de leurs enfants (tant sur le plan scolaire, qu'éducationnel ou encore social et financier). Permettre aux parents d'agir comme stimulants pour le développement harmonieux de leurs enfants, l'éducation commençant à la maison.

Contenu :

Quelques principes de base de la psychologie humaine et de la communication relationnelle. Comprendre les étapes de croissance de l'enfant et les enjeux de l'adolescence. Les piliers du développement personnel et la valorisation de l'enfant. Fixer le cadre et faire respecter les limites. Éléments de gestion des personnalités difficiles. Comment limiter les conflits internes à la famille. Equilibre entre autonomie, responsabilisation et dépendance. Conduire vers la maturité et l'autodétermination de chaque enfant. Leur transmettre les connaissances élémentaires pour affronter la vie avec optimisme.

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux parents d'acquérir certaines connaissances utiles pour l'accompagnement de leurs enfants de façon constructive et respectueuse de leurs personnalités. Offrir des espaces de discussion, d'échange entre parents. Assurer l'accompagnement scolaire, favoriser l'encouragement et le développement de leurs potentiels. Promouvoir la responsabilisation des enfants. Permettre l'exercice des droits et des devoirs des enfants. Équiper les parents afin de contribuer à bâtir un véritable partenariat éducationnel au sein des familles.

Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outil pédagogique.

XII – COACHING

PROFESSIONNEL D'ACCOMPAGNEMENT

Accompagnement effectué par Jack BRUNET – Master Coach professionnel diplômé (Institut de Coaching International)

- *Développement personnel* (confiance et affirmation de soi)
- *Dirigeant d'entreprise* (croissance du leadership et du relationnel, accompagnement au partenariat...)
- *Chef d'équipe* (cohésion de groupe)
- *Prise de nouveau poste* (accompagnement face aux nouveaux enjeux)
- *Transition de carrière* (bilan de compétence et projet professionnel)
- *Transition de vie* (préparation à la retraite, adaptation après une séparation, un décès...)
- *Performance* (économique, d'équipe ou sportive)
- *Création ou reprise d'entreprise* (accompagnement à la faisabilité et au leadership entrepreneurial)
- *Conduite de projet* (conception, structuration, coordination, gestion, évaluation...)
- *Création événementielle* (conférence, séminaire, sponsoring, marketing...)
- *Prise de parole en public* (organisation, posture, structure, gestion du trac et improvisation)
- *Média training* (gérer son image, maîtriser l'interview, posture relationnelle...)
- *Communication* (plan et stratégie de communication, gestion de crise, relation médias...)
- *Relations familiales* (dialogue au sein du couple, partenariat parents-enfants...)
- *Préparation aux examens oraux* (minimiser le trac, être convaincant et articulé...)
- *Préparation aux entretiens d'embauche* (posture, conviction, affirmation de soi, éviter les pièges...)

Fort-de-France
Décembre 2010



Jack BRUNET
Gérant, Formateur et Coach professionnel
Potential Plus International Sarl.
11 Rue des Arts et Métiers
97200 Fort-de-France
Martinique

0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53
www.potentiplusinternational.com
potentielintl972@orange.fr



Immeuble Avantage – Entrée B – 1^{er} Etage – 11 rue des Arts et Métiers – Dillon Stade
97200 – Fort-de-France MARTINIQUE

Tel : 0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53 - Courriel : jackbrunet123@yahoo.com

SIRET: 501 294 417 00016 - APE: 7022Z

N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97

Capital Social 10 000 €

POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL Sarl. est une entreprise martiniquaise de formation, de conseil, de communication et de coaching. Elle est constituée d'un corps enseignant compétent, expérimenté et professionnel. Les formateurs sont des pédagogues polyvalents, efficaces et créatifs. Ils s'adressent à tous les publics avec des outils innovants.

Jack BRUNET, Gérant de POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL Sarl., possède une expérience professionnelle reconnue internationalement dans le domaine de la communication. Pendant 17 ans, il fut Annonceur Réalisateur à **Radio Canada International** et lauréat du prestigieux prix du *Commonwealth Relation Trust – 1987 Londres*. Comme journaliste et réalisateur, il a animé des milliers d'émissions et effectué une multitude d'interviews radiophoniques.

Depuis 15 ans, il est conférencier, formateur et coach professionnel dans le domaine du développement personnel, la prise de parole en public, la communication de crise, l'éthique, le leadership, le management, la conduite et l'accompagnement au changement, le team building et la formation professionnelle continue (Caraïbe, Europe, Amérique du Sud et Afrique).

Il est le concepteur des Clubs de Leadership Junior©, Elite© et Excellence© outils uniques de développement de la personnalité, de l'art oratoire et de l'engagement citoyen dans la communauté (Validation par la Mission d'Évaluation de l'Innovation Pédagogique – Ministère de l'Éducation Nationale - Paris Mai 2009).

Jack BRUNET connaît bien le domaine de l'entreprise, puisqu'il a été le fondateur et PDG de JBM INTERNATIONAL Inc. à Montréal (Relations Publiques, Créations Télévisuelles et Promotions Industrielles). Dans ce cadre, il a effectué les recherches et la scénarisation de plusieurs films documentaires et de fictions. Il a également été responsable des relations médiatiques de la Corporation des Urbanistes du Québec.

C'est également un professionnel chevronné dans le domaine des relations internationales depuis 40 ans. Cette expertise fut acquise auprès d'organismes d'aide au développement et de coopération décentralisée. Il fut élu en 1972 au Conseil Exécutif de la Fédération Mondiale des Cités Unies. Il a participé aux Rassemblements Internationaux des Jeunes Volontaires de la Coopération (Dakar, Pointe-à-Pitre, Meknès, Bruxelles...). Depuis décembre 2008, il est conseiller à la Coopération décentralisée au sein de la World Conference of Mayors dont le siège est en Alabama (USA).

Jack BRUNET est également le concepteur d'événements médiatiques internationaux (Jeux Olympiques de Montréal en 1976 – Jumelage symbolique du Village Olympique avec toutes les villes du monde, visite du Président SENGHOR, et accueil des athlètes dans les municipalités du Québec - la Première Conférence Internationale des Villes Capitales de la Caraïbe, la remise des Trophées Pubéthic@...).

De formation scientifique, il s'est investi depuis 1970 dans la lutte pour la protection de l'environnement et la promotion du **Développement Durable**. Il est l'auteur de plusieurs articles scientifiques.

Il est diplômé en Communication de l'Université Antilles Guyane (Licence Professionnelle d'Activités et de Techniques de Communication) et **Master Coach Professionnel** (Corporate & Life) de l'*Institut de Coaching International* (Membre de l'IAC et ICF).