



La formation digitale,
tutorée par des experts



Digital



Projets



Agilité



Management



RH



Soft skills



Business

La formation, votre meilleure alliée pour relever le défi des compétences

Dans un monde qui évolue de plus en plus rapidement, le succès des individus et des entreprises réside dans leur capacité à relever le défi des compétences en étant capable au quotidien d'apprendre, d'appliquer et d'actualiser leurs compétences.

Investir dans les compétences de vos collaborateurs pour révéler leur talent et stimuler la performance de votre entreprise, c'est l'objectif que nous poursuivons en tant qu'organisme de formation à vos côtés depuis déjà 6 ans.

50 formations pour développer les compétences essentielles

Se former est la clé pour survivre aux mutations économiques et sociétales en cours... Mais se former uniquement aux compétences métiers ne suffit plus. Il faut, plus que jamais, miser sur les "Soft skills", autrement dit les compétences humaines. Non-automatisables, elles sont liées à la capacité à collaborer, à la pensée complexe et aux émotions. C'est en développant la bonne palette de compétences métiers ET humaines que chacun pourra renforcer sa performance, son employabilité et son épanouissement. Cette conviction nous a guidé dans la construction de notre catalogue composé des 50 formations visant le développement de ces compétences essentielles.

Le SPOC comme alternative au tout présentiel

Relever le défi des compétences demande également de revoir en profondeur la manière de se former : l'impact, l'accessibilité et le plaisir d'apprendre doivent être au coeur des nouveaux dispositifs pédagogiques. Le format pédagogique du SPOC répond à ces objectifs grâce à une expérience digitale accessible "partout et tout le temps", simplifiant l'accès à la formation pour s'adapter aux agendas déjà bien remplis de vos collaborateurs. Le tutorat individuel par un expert, quant à lui, renforce l'engagement pour permettre la mise en pratique, indispensable au développement de compétences. Notre objectif : traduire chaque minute de formation en résultats concrets.

Des formations évaluées, actualisées et éligibles au financement CPF

Depuis 2013, nous sommes résolument engagés dans une démarche qualité. C'est pourquoi notre plateforme a été repensée pour améliorer l'expérience utilisateur, le contenu de nos formations est actualisé en permanence et nous avons mis en place des indicateurs permettant d'évaluer précisément la qualité de notre dispositif. Nous avons également voulu maintenir ce cap en développant nos certifications et en vous proposant des formations éligibles au CPF.

En route pour rendre la formation efficace, accessible et attractive.



Yannick Petit
CEO, Unow



Certification qualité et organisme
enregistré sur Datadock



Numéro d'activité d'organisme de
formation : 11 75 53265 75



Formations
éligibles au CPF



Membre de la Fédération
de la Formation Professionnelle

Objectifs

- Maîtriser le digital sous toutes ses facettes et intégrer le vocabulaire et les concepts clés
- Identifier les nouvelles compétences digitales indispensables au collaborateur et à l'entreprise
- Maîtriser son identité numérique et développer sa présence en ligne grâce aux réseaux sociaux
- Découvrir des outils concrets pour faire évoluer ses pratiques au quotidien

Points forts

- Une montée en puissance pas à pas sur le digital grâce à de nombreuses activités variées et ludiques qui rythment chaque module
- Des fiches pratiques et un lexique complet à chaque étape de la formation pour retenir l'essentiel des évolutions associées au digital
- Une experte attentionnée en veille constante sur le digital, les évolutions des entreprises et celles des individus
- Des espaces pour débattre sur les questions incontournables liées au digital dans les entreprises

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
30 mars, 25 mai, 28 septembre, 23 novembre

Programme de la formation

Module 1

Les fondamentaux du digital

- Connaissez-vous le web ?
- Les géants du monde numérique
- Les valeurs du digital
- L'impact des nouvelles technologies sur notre quotidien
- Qui y a-t-il derrière l'intelligence artificielle ?

Activité :

- Développer son vocabulaire digital

Module 2

Le digital et moi

- Communiquer avec les réseaux sociaux
- Gérer son identité numérique
- Comprendre et gérer l'hyperconnexion
- Le droit à la déconnexion et la qualité de vie au travail
- Les usages du web : risques et bonnes pratiques

Activité :

- Développer sa présence sur les réseaux sociaux

Module 3

L'impact du digital sur les métiers et l'entreprise

- La transformation digitale des entreprises
- L'évolution des métiers avec le digital
- L'impact du digital sur les modalités de management
- L'intelligence collective et l'innovation au service de la performance
- Le télétravail : outils, impacts et bonnes pratiques

Activité :

- Imaginer ensemble les métiers de demain

Module 4

Le digital dans l'économie, les nouveaux modèles et la transformation digitale

- Les grandes mutations de l'économie
- Premier contact avec le big data
- Qu'est ce que l'innovation de rupture
- Les mouvements ouverts : open data, open innovation et open source
- Vers la révolution digitale ?

Activité :

- Maîtriser le concept d'innovation de rupture

La formatrice : Elsa Glombard



Avec plus de 20 années d'expérience dans la formation, Elsa conçoit des dispositifs de digital learning pour accompagner la transformation digitale de l'entreprise dans des environnements très variés.

Public

Absolument tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Révolution digitale

Digital 

Big data, intelligence artificielle, internet des objets et réalité virtuelle : le digital évolue, et vous ?

ÉLIGIBLE AU CPF
Code : 236852

Objectifs

- Comprendre et intégrer les grandes évolutions digitales en cours : big data, intelligence artificielle, internet des objets, réalité virtuelle
- Identifier leurs enjeux et impacts à travers des exemples concrets et des témoignages
- Apprendre à déployer ces évolutions dans son quotidien professionnel, en lien avec la stratégie de l'entreprise
- S'appuyer sur des outils opérationnels pour tirer parti de ces évolutions

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- "Racontez votre futur en 2020" : un cas fil rouge avec une approche concrète vous permettant de poser les bases de votre révolution digitale
- Des canevas pratiques et opérationnels pour tester vos futurs enjeux de transformation et construire les bases de votre feuille de route
- Fabrice Mauléon illustre la formation avec des exemples tirés des premiers acteurs engagés dans cette nouvelle révolution industrielle
- Une mise en lumière de toutes les grandes technologies qui font la transformation

 **Sessions 2020**
22 juin, 14 septembre, 2 novembre

Programme de la formation

Module 1

Les grandes technologies qui portent la révolution digitale

- Pourquoi ces technologies ne sont pas des évolutions comme les autres ?
- Le big data et ses enjeux inédits
- L'intelligence artificielle, incontournable pour l'entreprise ?
- La montée en puissance de l'internet des objets
- Le potentiel de la réalité virtuelle pour les entreprises

Activité :

- Poser le cadre de sa révolution digitale

Module 2

Les applications concrètes de ces technologies dans nos activités

- La transformation a commencé et ce n'est qu'un début !
- Faire parler ses données avec le big data
- Aller plus vite, plus loin avec l'intelligence artificielle
- Construire un écosystème connecté avec l'internet des objets
- Entrer dans une nouvelle dimension avec la réalité virtuelle

Activité :

- Construire sa nouvelle proposition de valeur digitale

Module 3

L'apport de ces technologies pour révolutionner l'expérience utilisateur

- Se poser les bonnes questions pour changer la vie de vos utilisateurs
- Bénéficier d'expériences sur-mesure grâce au big data
- Simplifier son quotidien et anticiper les problèmes avec l'intelligence artificielle
- Être mieux informé et mieux accompagné grâce aux objets connectés
- Aller au-delà du réel avec la réalité virtuelle

Activité :

- Repenser le futur grâce à la digital experience map

Module 4

La mise en place de ces technologies dans notre quotidien

- Illustrations de ces technologies qui vont révolutionner la manière dont on travaille
- Quelles sont les nouvelles compétences à développer ?
- Quels nouveaux métiers mettre en place et quels métiers historiques faire évoluer ?
- Quels sont les freins à anticiper ?
- Quels outils d'accompagnement pour réussir sa transformation digitale ?

Activité :

- Esquisser une feuille de route de transformation digitale

Le formateur : Fabrice Mauléon



Expert en iBusiness transformation et innovation, Fabrice forme et conseille tous ceux qui veulent repenser l'ADN de leur activité au regard de la nouvelle révolution industrielle du digital. Professeur, chercheur et spécialiste d'innovation et de digital.

Public

Managers, RH, marketing, commerciaux, SI...

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1 090 € * HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Sensibilisation à la cybersécurité

Digital 

Prévenez et gérez les risques quotidiens liés à vos outils et usages numériques

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 236682

Objectifs

- Maîtriser les bases de la cybersécurité nécessaires à chaque salarié, quel que soit son poste
- Comprendre les principales menaces informatiques pour mieux les identifier et les prévenir
- Découvrir et intégrer les bonnes pratiques pour sécuriser son utilisation des outils informatiques (ordinateur, smartphone, emails, clé USB...)
- Savoir bien réagir en cas de doute ou en cas d'attaque informatique réelle

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Des exercices pour sécuriser vos pratiques en entreprise pendant la formation et une simulation d'attaque informatique dans une entreprise fictive
- Découvrez un guide pratique pour vous protéger des attaques et savoir qui contacter au quotidien
- Un expert qui considère l'informatique comme la base de son métier, mais surtout comme un hobby qu'il prend plaisir à vulgariser
- Sécurisez vos outils et vos pratiques dès les premières ressources et activités de la formation

 **Sessions 2020**
20 avril, 2 novembre



Programme de la formation

Module 1

Pourquoi suis-je une cible privilégiée ?

- Les 3 cas classiques d'attaques qui peuvent m'arriver aujourd'hui sans que je m'en rende compte
- Que peut-on faire avec un ordinateur infecté ?
- Qu'est-ce qu'une cyberattaque ?
- Pourquoi est-ce que je pourrais être attaqué ?
- Profils d'attaquants internes et externes

Activité :

- Déterminer sa typologie de cible et évaluer le niveau de menace de son activité

Module 2

Les pratiques pour se protéger des grandes catégories d'attaques

- Mots de passe et cloud : l'une des priorités à sécuriser
- Votre boîte mail : comment se protéger de tous ses dangers ?
- Le risque des clés USB : que faire en pratique ?
- Se connecter sans risque hors de l'entreprise
- Réagir aux différentes formes de chantage informatique (demande de rançon...)

Activité :

- Identifier le mode de propagation, les motivations et le risque d'une attaque

Module 3

Réagir en cas d'attaque

- Le comportement à adopter et les gestes de premier secours en cas d'attaque informatique
- Évaluer les dégâts d'une attaque informatique
- Apprendre la mise en quarantaine pour limiter la propagation d'une attaque
- Comment décontaminer son ordinateur ?
- Qui contacter pour quelle attaque ? (service informatique, Police, Justice...)

Activité :

- Réagir à une attaque informatique

Module 4

Mettre en place une protection durable

- Acquérir les bons réflexes au quotidien pour être en cybersécurité
- Mettre à jour son ordinateur et ses logiciels : une mesure simple mais primordiale
- Gérer son antivirus et son pare-feu pour sécuriser son quotidien
- Sauvegarder ses données : un geste salvateur
- Mettre en place un plan de reprise de l'activité (PRA)

Activité :

- Mettre en place un PRA (plan de reprise de l'activité)

Le formateur : Romain Willmann



Passionné par l'informatique, Romain veut permettre à chacun de comprendre et d'utiliser les nouvelles technologies du web. Enseignant le développement web à emlyon business school et auteur d'un ouvrage sur la programmation pour tous, il a reçu en 2016 le IBM Faculty Award pour ses travaux.

Public

Absolument tout le monde est concerné !

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Le digital et la banque

Digital 

Les évolutions du secteur bancaire à l'ère du digital

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 237419

Objectifs

- Comprendre comment le secteur bancaire évolue avec l'impact du digital
- Découvrir le digital sous toutes ses facettes (acteurs, usages et valeurs), en maîtriser le vocabulaire et les concepts clés.
- Identifier les nouvelles compétences digitales dans la Banque ainsi que les nouveaux métiers
- Comprendre les nouvelles attentes des clients de la banque

Points forts

- Des activités ludiques variées pour imaginer la banque de demain
- Une appropriation des outils du digital pour une approche très pratique
- Des experts issus des nouveaux acteurs mais aussi des grands groupes bancaires pour confronter leurs points de vue
- Les concepts complexes sont expliqués dans des vidéos pédagogiques accessibles à tous

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
20 avril, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Digital, de quoi parle-t-on ?

- Comprendre ce qu'est le digital
- Les valeurs du digital
- Les nouvelles attentes des clients dans la banque
- Le digital et la banque des entreprises
- Les particuliers et la banque

Activité :

- Construire un lexique collaboratif

Module 2

L'impact du digital sur les collaborateurs et l'entreprise

- Rechercher l'information, la trier et la partager
- Gérer son identité numérique
- Infobésité et hyperconnexion
- Travailler en mobilité
- Les nouvelles compétences à acquérir dans la banque

Activité :

- Booster son profil LinkedIn

Module 3

La banque à l'ère du digital

- Nouvelles attentes et nouveaux services bancaires
- Nouvelles compétences et nouveaux outils
- Nouveaux métiers dans la banque
- (R)évolutions technologiques (big data, blockchain, IA, cryptographie et cybersécurité)

Activité :

- Mieux comprendre la blockchain et ses applications

Module 4

Les nouveaux entrants dans le secteur bancaire

- GAFA et géants chinois
- Les fintechs et leurs impacts sur la banque
- Le cas Bitcoin
- Vers une uberisation de la finance ?
- À quoi pourrait ressembler la banque de demain ?

Activités :

- Construire un planisphère des fintechs

Le formateur : Paul Bezault



FinTecher de la première heure, Paul est passionné par la finance, la technologie et surtout l'innovation. Il accompagne les professionnels de la banque dans leur transformation digitale.

Public

Tous les collaborateurs du secteur bancaire.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Le digital et l'assurance

Les évolutions du secteur de l'assurance à l'ère du digital

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 236468

Objectifs

- Comprendre ce que le digital a fait évoluer dans les organisations, les compétences et les services délivrés dans l'assurance
- Comprendre le fonctionnement et l'impact des innovations technologiques qui transforment l'assurance
- Découvrir les attentes des assurés et les nouveaux acteurs à suivre qui émergent avec le digital
- Imaginer et co-construire le futur de l'assurance

Points forts

- Des activités ludiques variées pour introduire une sélection de nouveaux acteurs de l'assurance et de technologies qui impactent ce secteur
- Des fiches pratiques à chaque étape de la formation pour retenir l'essentiel des évolutions associées au digital
- Des nouveaux acteurs mais aussi des grands groupes de l'Assurance témoigneront pour confronter leurs points de vue
- De nombreuses occasions de débattre et de se positionner sur les transformations de l'Assurance et les impacts des nouvelles technologies

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
8 juin, 14 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

Le secteur de l'assurance : un monde qui se digitalise

- L'assurance à l'ère du digital : qu'est-ce que cela veut dire ?
- Digital et IARD (incidents, accidents, risques divers)
- Le digital et l'assurance de personnes
- Le digital et l'épargne
- L'incursion des géants du numérique dans l'assurance

Activité :

- Comprendre l'évolution des attentes des assurés à l'ère du digital

Module 2

Lorsque l'entreprise toute entière se digitalise

- La transformation digitale des entreprises
- L'évolution des métiers dans l'assurance
- La collaboration, un nouvel enjeu pour l'entreprise
- L'intelligence collective et l'innovation au service de la performance
- Un nouveau modèle économique pour l'assurance ?

Activité :

- Imaginer les métiers de l'assurance de demain grâce à l'intelligence collective

Module 3

Des opportunités technologiques et des questions éthiques

- L'essor des objets connectés dans l'assurance
- Qu'y a-t-il derrière l'intelligence artificielle ?
- Les enjeux de la dématérialisation
- Le smartcontract : le nouveau contrat s'appuyant de la blockchain
- L'impact de la RGPD dans l'assurance pour la sécurité des données

Activité :

- Identifier les technologies nous entourant pour mieux comprendre leurs impacts

Module 4

L'avenir de l'assurance

- Le secteur de l'assurance : des évolutions constantes
- L'émergence de l'assurance collaborative
- L'importance de l'expérience utilisateur pour le futur
- Se dirige-t-on vers une automatisation des contrats ?
- Uberisation et assurance

Activité :

- Passer en revue les grands débats suscités par les nouvelles technologies

Le formateur : Paul Bezault



FinTecher de la première heure, Paul est passionné par la finance, la technologie et surtout l'innovation. Il accompagne les professionnels de l'Assurance dans leur transformation Digitale.

Public

Tous les collaborateurs du monde de l'assurance.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Gestion de projet

L'essentiel pour concevoir et piloter un projet

Projets 

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 235934

Objectifs

- Savoir gérer un projet de A à Z
- Identifier les différents profils de projet en entreprise
- Maîtriser et piloter le cycle de projet
- Gérer les risques, définir les lots et les responsabilités

 20h à raison de 5h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Accompagner une entreprise qui voit son activité décliner et qui a besoin de votre aide pour l'organisation et le lancement de nouveaux projets
- De nombreux modèles sont mis à disposition : Charte de projet, Compte-rendu de réunion, PDCA, Plan de gestion des risques, Cahier des charges...
- Rémi Bachelet a conçu et animé cette formation qui a déjà conquis plus de 180 000 participants en France et à l'étranger
- Vous cherchez une formation complète et reconnue en gestion de projet ? La voici !

Sessions 2020

30 mars, 20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre, 2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

Les fondamentaux de la gestion de projets

- Qu'est-ce qu'un projet ? Appréhender les défis du mode projet
- Projets et opérations : quelle différence ?
- Investissement / cash flow / coût global d'un projet
- Pilotage et gouvernance des projets : MOA, MOE et arbitrages multiprojets

Activité :

- Définir le profil des projets qui vous sont présentés et choisir celui qui convient le mieux pour répondre aux besoins de l'entreprise

Module 2

L'essentiel pour démarrer un projet

- Identifier les parties prenantes (stakeholders)
- Fixer et négocier les objectifs : tableau des acteurs, matrice SWOT, PDCA, triangle qualité-coûts-délais ..
- L'animation et la formalisation des réunions, la répartition des tâches dans un projet
- Jalonner un projet et appréhender l'effet tunnel

Activité :

- Réaliser le SWOT de chaque projet proposé, le compte-rendu de la réunion de l'équipe dirigeante et définir un objectif SMART pour le projet sélectionné

Module 3

Outils avancés de gestion de projet

- Les attendus de la charte de projet / lettre de mission
- Répartir les rôles, les lots et les responsabilités : Matrice RACI, WBS, lots de travail / Work package
- Montage global d'un projet, concevoir et lire un planning, chemin critique
- Comprendre les principes des méthodes agiles

Activité :

- Réaliser la matrice RACI et le diagramme de Gantt pour permettre une meilleure gestion de votre projet

Module 4

Gestion des risques

- Définir efficacement les objectifs d'un projet
- Savoir identifier de manière claire les menaces d'un projet
- Apprendre à analyser, prioriser et prévenir les risques d'un projet
- Les bons comportements de management à adopter
- Assurer un suivi des risques efficace

Activité :

- Réaliser le tableau et la matrice des risques du projet déployé

Les formateurs :

Rémi Bachelet et Guillaume Laurie



Rémi est docteur en sciences de gestion. Il est directeur adjoint du Master recherche Modélisation et Management des Organisations à l'Ecole Centrale de Lille, où il enseigne la Gestion de Projet. Fort de plus de 20 ans d'expérience dans la réalisation et l'accompagnement de projets, Rémi Bachelet est également le créateur du MOOC Gestion de Projet, qui a certifié plus de 10 000 professionnels.



Guillaume est chef de projet senior, ingénieur pédagogique et administrateur de la plateforme e-learning de Kedge Business School. Il a plus de 10 ans d'expérience dans la gestion de projet et l'ingénierie informatique, dont 6 ans pour la Marine Nationale où il a travaillé pour l'OTAN. Il apporte une vision très opérationnelle du métier.

Public

Chefs de projet – Managers – Toute personne souhaitant intégrer ou manager une équipe-projet.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Avoir une première expérience en gestion de projet est un plus.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

L'entreprise agile

Intégrez l'agilité dans vos pratiques professionnelles pour transformer votre quotidien et votre entreprise

ÉLIGIBLE AU CPF
Code : 237374

Objectifs

- Connaître les valeurs et les principes de l'agilité
- Connaître les approches agiles adaptées à votre métier
- Savoir emmener son équipe vers plus d'agilité
- Savoir comment l'agilité s'applique à l'échelle des organisations

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- À nos côtés, accompagnez une entreprise qui souhaite passer à l'agilité et découvrez par la même occasion le design thinking
- Une formation contenant de nombreuses ressources additionnelles et des outils opérationnels
- Un panel varié d'intervenants terrain en pleine mutation agile !
- La formation propose un niveau d'acculturation à l'agilité permettant de poser la première pierre d'une transformation agile plus large

 **Sessions 2020**
30 mars, 11 mai, 21 septembre, 23 novembre

Programme de la formation

Module 1

Faire face aux réalités du monde d'aujourd'hui

- Les enjeux du nouveau monde
- L'évolution des modèles managériaux
- Quid du manager dans ce nouveau monde ?
- Qu'est-ce qu'une entreprise agile ?
- Interview : pourquoi passer à l'agilité ? L'expérience Voyages SNCF

Activité :

- Aider Onepoint à comprendre la nécessité de passer à l'agilité

Module 2

L'entreprise agile au service des clients

- Penser le produit avec la perspective client grâce au Design Thinking
- Tester son idée avec le Lean Startup
- Produire au meilleur moment et au meilleur coût avec Scrum
- Kanban au service de la satisfaction client
- Immersion en entreprise : témoignage exclusif d'une entreprise en cours de transformation agile

Activité :

- Le Design thinking pour repenser l'expérience d'apprentissage

Module 3

Comment devenir une équipe agile ?

- Le défi du changement de paradigme
- Libérer le potentiel d'une équipe avec le management 3.0
- Qu'est-ce qu'une équipe agile ?
- Les facteurs clés de succès et les pièges à éviter
- Immersion : reportage au sein d'une équipe agile

Activité :

- Enigme agile : découvrir l'importance du groupe dans la réussite d'un projet

Module 4

Comment devenir une entreprise agile ?

- Exemple de démarche de transformation
- Les facteurs clés de succès et les pièges à éviter
- Créer de la valeur en s'adaptant grâce au Beyond Budgeting
- Devenir une organisation apprenante avec la pensée systémique
- La transformation agile vécue de l'intérieur : retour d'expérience d'une entreprise en mutation

Activité :

- Réaliser son propre manifeste agile

Les formateurs : Florent Lothon et Jérôme Carfantan



Ancien responsable du département digital DSI de Swiss Life, Florent a plus de 14 ans d'expérience en startups et sociétés de services en ingénierie informatique, à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Passionné par l'agilité, Florent est fondateur et rédacteur du site « L'Agiliste », conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de « Rupture Douce Saison 2 ». Il est également certifié Professionnal Scrum Master II.



Jérôme a passé 18 années dans le monde des technologies de l'information. Cette expérience lui permet d'aider ses clients à bien évaluer tous leurs enjeux, qu'ils soient organisationnels, techniques ou fonctionnels. Les approches agiles lui ont permis de mettre en œuvre avec succès des pratiques de gestion de projets remplaçant l'humain au centre de l'équation. Aujourd'hui, il a rejoint l'équipe SOAT Agile pour endosser le rôle de coach agile afin d'aider les organisations dans leur transformation agile par une activité d'audit, de formation et d'accompagnement.

Public

Tout public.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1 090 € * HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Initiation à la Gestion de projet agile

Améliorez l'efficacité de vos projets avec Scrum

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 236315

Objectifs

- Comprendre comment fonctionne une approche agile et plus particulièrement Scrum pour mener un projet
- Acquérir une méthodologie pour mettre en œuvre une approche agile dans son organisation
- Appliquer à tout projet les bénéfices concrets de l'agilité pour optimiser la qualité, les délais, le budget et la satisfaction !
- Apprendre à éviter les principaux pièges liés à la mise en œuvre de Scrum

Points forts

- Une entreprise a besoin de votre aide pour gérer la création d'une plateforme de formation digitale : parviendrez-vous à réaliser un bon product backlog ?
- Une explication claire et pratique des différentes pratiques et outils de pilotage d'une équipe agile
- Florent Lothon a choisi les méthodes agiles : sa passion l'a mené à créer le site l'agiliste.fr pour accompagner les personnes dans ce changement de paradigme
- L'agilité est née dans le monde de l'IT, cette formation montre comment elle s'applique aussi pour les projets non IT

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
30 mars, 20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre, 2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

L'agilité : plus qu'une méthodologie, un état d'esprit

- Approche classique vs approche agile
- L'évolution du mouvement agile
- Comprendre l'état d'esprit agile
- Principes de fonctionnement de la gestion de projet agile
- Premier aperçu de la méthode Scrum

Activité :

- Aider l'entreprise Learn and Play à choisir sa méthode de gestion de projet

Module 2

Scrum : focus sur la "méthode" agile la plus éprouvée

- Panorama des méthodes agiles
- La méthode Kanban
- Définition et caractéristiques de Scrum
- Les trois piliers de Scrum, ses rôles et événements
- Déroulement du processus Scrum

Activité :

- Le projet Learning Spot est lancé avec Scrum : réaliser son premier Product backlog

Module 3

Piloter un projet Scrum et gérer les changements sur un projet

- Les estimations avec le Planning Poker
- Instruments de pilotage
- [Anecdote] «Les plans sont inutiles, planifier est essentiel»
- Mécanisme pour limiter les dérives de délais et budget
- Exemples d'outils de gestion de projet agile

Activité :

- Le projet Learning Spot a progressé : aider le product owner à trouver des alternatives possibles pour la suite du projet

Module 4

Les bénéfices de l'agilité et les pièges à éviter

- Les bénéfices par rapport à une approche classique
- Épanouissement au travail et motivation
- Livrer en avance et autoriser un droit à l'erreur
- Difficultés et pièges à éviter
- Pour aller plus loin

Le formateur : Florent Lothon



Florent a plus de 14 ans d'expérience à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Il est fondateur et rédacteur du site «L'Agiliste», conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de «Rupture Douce Saison 2». Il est également certifié Professionnal Scrum Master II.

Public

Cette formation s'adresse aux chefs de projets et à toute personne ayant à gérer des projets. Maîtrise d'ouvrage et assistance à la maîtrise d'ouvrage. Décideurs ou acteurs de terrain à la recherche d'un cadre méthodologique pragmatique, porteur de valeurs et propice au travail collaboratif.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Les fondamentaux du management

Management 

L'essentiel pour manager et faire grandir une équipe

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 236943

Objectifs

- Comprendre le rôle et la posture du manager
- Découvrir son profil de manager
- S'approprier les outils et méthodes du management de proximité
- Apprendre à gérer les situations complexes : stress, négociations, conflits...

Points forts

- Identifiez les difficultés liées au management et trouvez des solutions concrètes grâce à des saynètes jouées par des acteurs professionnels
- Des canevas, contrats de collaborations et conseils à mettre en place petit à petit pour renforcer votre management
- Un accompagnement progressif et individualisé par un passionné de management et des relations humaines
- L'expert et le groupe au service de la résolution des problèmes et des conflits dans votre équipe

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
6 avril, 11 mai, 22 juin, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Bien comprendre son rôle et déterminer son style de management

- Quel est mon rôle en tant que manager ?
- Les qualités fondamentales du manager
- Pouvoir et autorité : un équilibre difficile à tenir
- Les différents types de management
- Individualiser son management

Activité :

- Tester un outil pour identifier ses attentes et celles de son équipe

Module 2

Inspirer et motiver son équipe

- L'exemplarité du manager
- Identifier ce qui motive tant le manager que son équipe
- Identifier et gérer le stress au sein de son équipe
- La reconnaissance : moteur d'une équipe qui marche
- Conduire le changement

Activité :

- Faire le point sur l'impact, l'importance, le temps passé et la satisfaction

Module 3

Manager son équipe sur le terrain

- Créer les conditions favorables à l'adhésion de ses équipes
- Construire un contrat de collaboration efficace grâce à la méthode 3P
- Cartographier une équipe et booster son efficacité
- Recadrer un collaborateur
- Animer et conduire les réunions d'équipe

Activité :

- Identifier ses motivations pour améliorer sa performance de manager

Module 4

Développer son leadership

- La communication : un atout central pour manager
- L'écoute active au cœur du management
- Résoudre un conflit en 7 étapes
- Focaliser ses efforts sur ce qui est important
- Construire un plan d'action

Activité :

- Visualisation de ses objectifs grâce à la Pyramide de Dilts

Le formateur : Alain Paruta



Alain est formateur en management, en leadership, en communication et en développement commercial. Coach d'équipe et coach individuel, certifié HEC, il est également co-fondateur et directeur associé de la SAS Stella Nova, structure de conseil dédiée au recrutement, au conseil, à la formation et au coaching.

Public

Managers nouveaux ou en devenir, tout manager souhaitant revenir sur les fondamentaux du management d'équipe.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Manager le changement

Accompagnez de A à Z les changements qui impactent votre équipe

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 236113

Objectifs

- Devenir le moteur de la réussite d'un changement pour tous les membres de votre équipe
- Manager le changement à chaque étape : de son apparition jusqu'à sa stabilisation
- S'adapter au changement et aux réactions qu'il provoque dans son équipe
- Renforcer la capacité de son équipe à réussir un changement sur la durée

Points forts

- Un parcours d'activités pour assimiler la démarche, identifier les actions clés et les adapter à votre situation
- Un ensemble d'outils pour bien vous équiper et être à même de répondre aux enjeux du terrain
- Jérôme a une expérience de plus de 25 ans dans le management des changements, il part toujours de la pratique et jamais de la théorie
- Se préparer au changement, le mettre en place et assurer la réussite des prochains grâce à une organisation optimale

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
23 mars, 29 juin, 28 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Qu'est-ce que le changement et quel rôle peut y jouer le manager ?

- Qu'est-ce que le changement ?
- État des lieux du changement dans les organisations
- Le changement, un état permanent dans la vie d'un manager
- Les attentes de l'équipe, de l'organisation et du management
- Les actions clés du manager dans les 4 étapes du changement

Activité :

- Analyser mes propres changements vécus en équipe pendant les 2 dernières années

Module 2

Les réactions types au changement et comment y faire face individuellement

- Comprendre les réactions au changement grâce à la courbe du changement
- Sortir du déni pour changer
- La résistance : alliée ou ennemie ?
- Engager dans le changement et utiliser la stratégie des petits pas
- Manager ses propres réactions

Activité :

- Créer un guide collaboratif des actions managériales

Module 3

Se préparer et amorcer le changement dans son équipe

- Cadrer le projet pour réussir le changement
- Analyser les impacts et les risques liés à chaque changement grâce à la grille d'impacts
- Mobiliser son équipe par la stratégie des alliés et assurer l'évolution des compétences et des pratiques
- Quelle communication pour accompagner le changement ?
- Les étapes pour co-construire la réussite

Activité :

- Préparer une communication qui embarque l'équipe

Module 4

Réussir un changement et préparer les suivants

- Le changement : que faire pendant et après
- Piloter la transition des personnes
- Style de management, situations de changement et aléas à gérer
- Gérer les retardataires d'un changement
- Stabiliser et préparer le changement suivant

Activité :

- Élaborer un plan de transition et adapter son management pour les retardataires

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation en présentiel et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en œuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - Chefs de projet
Toutes les personnes qui accompagnent un collectif lors d'un changement

Prérequis

Aucun

Un plus : avoir suivi des formations sur le management

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Développer son leadership

Management 

Devenez un leader pour mieux fédérer, motiver et inspirer vos équipes

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 235707

Objectifs

- Devenir un vrai leader au quotidien
- Déterminer son propre style de leadership
- Donner de l'impact et du sens à ses actions
- S'outiller et déployer son leadership pour dynamiser son environnement

Points forts

- Le sujet de cette formation, c'est vous, vous allez pouvoir déployer LE leadership qui est en vous
- Des outils puissants et accessibles pour vous permettre de vous (re)découvrir et d'actionner les leviers de déploiement de votre leadership
- Un coaching issu du terrain qui vous permettra de devenir le leader qui vous ressemble
- Une progression qui se répercute dans votre vie professionnelle, mais également en dehors du travail

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
30 mars, 4 mai, 29 juin, 14 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

Déterminer son profil de leader

- Leader et leadership : maîtriser les différentes notions
- Identifier son ou ses types de leadership
- Les qualités du leader
- Les valeurs personnelles pour donner du sens à ses actions
- Identifier sa raison d'être : l'*ikigai*

Activité :

- Réaliser son auto-diagnostic : quel est mon profil de leadership ?

Module 2

Développer son leadership : comment faire ?

- Identifier son influence sur son équipe et son entourage et s'engager à l'exercer
- Se focaliser sur ce qui dépend de soi uniquement
- Définir clairement ses buts dans la vie : la visualisation positive
- Prendre les bonnes décisions au bon moment
- Le ton, la voix et le langage corporel pour exprimer son leadership

Activité :

- Poster une vidéo de soi avec ses pairs pour améliorer son langage corporel

Module 3

Déployer son leadership dans son quotidien de manager

- Comprendre les autres et se faire comprendre
- Donner du sens à ses actions
- Gagner et entretenir la confiance de son équipe
- Gérer des conflits
- Piloter le changement au sein de son équipe

Activité :

- S'exercer sur la communication non violente (CNV)

Module 4

Faire évoluer son leadership dans le temps

- Changer ses croyances limitantes en croyances aidantes
- Apprendre à s'écouter
- L'affirmation de soi : savoir dire non
- Gérer son stress
- Construire son plan d'action dynamique et continuer à développer son leadership

Activité :

- Ecrire son *bushido* : le contrat que je passe avec moi-même

Le formateur : Alain Paruta



Alain est formateur en management, en leadership, en communication et en développement commercial. Coach d'équipe et coach individuel, certifié HEC, il est également co-fondateur et directeur associé de la SAS Stella Nova, structure de conseil dédiée au recrutement, au conseil, à la formation et au coaching.

Public

Managers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Cependant des premières expériences en tant que manager sont préférables pour profiter pleinement de la formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Objectifs

- Comprendre l'impact du digital sur la gestion des RH dans l'entreprise
- Identifier comment les RH accompagnent l'entreprise dans la transformation digitale
- Faire le point sur les métiers RH qui se digitalisent : formation, recrutement, mobilité et gestion des talents
- S'inspirer de nombreux témoignages pour adapter ses pratiques et sa stratégie RH

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Une mise en pratique à travers un cas fil rouge de 4 semaines : deux RH ont besoin de votre aide !
- Un guide complet et incontournable sur le recrutement à l'ère du digital pensé pour la fonction RH
- Un expert qui apporte un regard des évolutions RH enrichi de son expérience dans plusieurs pays
- Un tour d'horizon complet et à jour sur les évolutions en cours et à venir (législatif, technologies, organisationnel, parcours employés...)

 **Sessions 2020**
4 mai, 28 septembre, 16 novembre,

Programme de la formation

Module 1

La transformation digitale des entreprises et des RH

- Le digital, un défi sociétal
- Portrait robot du DRH digital
- Comment incarner la transformation digitale ?
- Focus sur les nouveaux métiers des RH
- Plan d'action pour une transformation digitale réussie

Activité :

- Définir les raisons d'opérer la transformation digitale d'une entreprise fictive

Module 2

La formation professionnelle à l'ère du digital

- L'impact de la transformation digitale sur la formation
- Le nouveau rôle du responsable formation
- Comment préparer les participants au digital learning ?
- Cartographie des modes de formations : blended, SPOC, IA, VR...
- Réforme de la formation et aspects contractuels / financiers du digital learning

Activité :

- Proposer un dispositif de formation adapté à différents publics

Module 3

Le recrutement à l'ère du digital

- Les mutations de l'emploi
- Quel rôle pour le recruteur à l'ère du Digital ?
- Réussir son sourcing au moyen du digital
- Être plus efficace dans ses entretiens grâce aux outils digitaux
- Attraction et rétention des talents : comment construire sa marque employeur digitale ?

Activité :

- Tester l'entretien de recrutement différé par vidéo

Module 4

La mobilité et la gestion des talents

- Evolution des compétences et des métiers à l'ère du digital
- Développer les soft skills des collaborateurs : ces compétences que les robots nous envient
- Le Big Data au service du développement des RH
- L'ABC de l'agilité dans la gestion des talents
- Mobilité et gestion des compétences : ce qui change avec le digital

Activité :

- Proposer un plan d'action pour gérer ses talents actuels et futurs

Module bonus :

Engagement et bonheur au travail

Le formateur : Claude Rodisio



Claude évolue depuis plus de 10 ans dans le domaine du Digital et des RH à l'international. Aujourd'hui, Claude intervient en tant que coach et formateur dans le cadre de sa société Talent Attitude.

Public

Fonctions RH, managers, toute personne souhaitant mieux comprendre l'impact du digital sur la gestion des RH.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, mais une première expérience dans les RH est préférable.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Le Digital Learning pour les formateurs



Concevez et animez des formations efficaces à l'ère du digital learning

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 290133

Objectifs

- S'approprier le digital learning pour faire évoluer sa pratique professionnelle de formateur
- Comprendre et endosser le nouveau rôle du formateur
- Identifier les opportunités et les limites du digital learning pour en faire bon usage
- Construire et animer des dispositifs de formation, blended ou 100 % en ligne

Points forts

- À travers des activités concrètes et réalistes, identifiez les opportunités du digital learning et prenez les bonnes décisions
- Toutes les clés, outils et ressources pour vous aider à concevoir votre dispositif de formation adapté à votre cible, à le déployer, l'animer et l'évaluer
- Une experte principale formatrice et consultante en digital learning intervenant sur tous secteurs d'activités
- Construisez / adaptez vos propres formations en suivant un parcours pédagogique pensé pour alterner apprentissage et application concrète

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
29 juin, 14 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

La transformation de la formation et du rôle de formateur

- Le nouveau rapport à la formation
- L'arrivée des nouvelles modalités : MOOC, SPOC, mobile learning, apprentissage informel...
- Les innovations pédagogiques apportées par le digital
- Le nouveau rôle du formateur avec le digital
- Présentiel digitalisé et blended learning

Activité :

- Se tester sur les outils du digital learning et présenter le digital learning à votre DRH

Module 2

Construire un dispositif de digital learning : l'action de formation

- Concevoir un dispositif adapté à son projet de formation
- Quels outils pour héberger sa formation et comment les utiliser ?
- La création des ressources vidéo en digital learning
- Les autres types de ressources en digital learning
- La conception d'activités pédagogiques en digital learning

Activité :

- Construire avec ses pairs un guide collaboratif sur les ressources pédagogiques

Module 3

Construire un cursus de digital learning : quel dispositif ?

- L'ingénierie pédagogique en digital learning : le social learning
- L'ingénierie pédagogique en digital learning : le learning by doing
- L'ingénierie pédagogique en digital learning : le learning by teaching
- L'utilisation des nouvelles technologies en formation : réalité virtuelle, objets connectés
- Comment préparer les participants à la formation ?

Activité :

- Construire son dispositif et préparer son déploiement

Module 4

Déployer et animer son dispositif de digital learning

- Le lancement du projet
- Les clés de l'engagement et de la motivation
- Formateur : les clés pour animer un dispositif de digital learning
- L'agilité en digital learning : adapter en temps réel le dispositif de formation
- Bilan du projet de digital learning : calcul du ROI et du ROE

Activité :

- Gérer l'animation de son dispositif et présenter le bilan de sa formation

La formatrice : Véronique Roche



Véronique évolue depuis plus de 20 ans dans le monde de la formation continue. Elle accompagne aujourd'hui les entreprises dans le repositionnement de leur fonction formation et surtout les formateurs à actualiser leur pratique professionnelle grâce à sa petite entreprise www.littlebigup.com qui ne connaît pas la crise.

Public

Formateurs permanents ou occasionnels et ingénieurs pédagogiques.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une première expérience en tant que formateur est un plus.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Gestion du temps à l'ère du digital

Soft skills 

Reprenez la main sur votre temps et votre productivité

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 237172

Objectifs

- Apprendre à maîtriser son temps et booster sa productivité
- Comprendre en quoi l'environnement digital peut nuire à la gestion du temps
- Tirer parti du digital pour le mettre au service de sa productivité
- Progresser sur les aspects incontournables : concentration, fixer ses priorités, apprendre à déléguer...

Points forts

- Apportez vos conseils adaptés à la situation d'un collaborateur débordé en évoluant tout au long de la formation
- Des outils concrets et clés indispensables pour reprendre pas à pas le contrôle de votre temps
- Un panel varié d'experts aux profils complémentaires
- Limite vie pro / vie perso, épanouissement, impacts relationnels...vous aurez toutes les clés pour créer de nouvelles habitudes dans le monde d'aujourd'hui

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
30 mars, 20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre,
2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

Contrôler ou subir le temps ?

- Le mythe du multitasking
- L'influence d'une mauvaise gestion du temps sur votre cerveau
- L'influence du digital sur la gestion du temps
- Gestion des mails et multitasking
- Se fixer des objectifs

Activité :

- Détecter une mauvaise gestion du temps et limiter le multitasking

Module 2

Votre environnement de travail au service de votre organisation

- Évolution de l'environnement de travail
- Constat de votre nombre de points de perturbations
- Réduire ce nombre par une organisation rigoureuse
- Tri et compartimentation de l'information
- Task lists 2.0, gestion des appels 2.0, optimisation de votre boîte mail

Activité :

- Repérer les bonnes et mauvaises pratiques d'organisation de son environnement

Module 3

Apprendre à sortir de l'urgence pour se concentrer sur l'important

- Comment fonctionne votre cerveau lorsque vous avez des tâches non traitées ?
- Poser ses pensées et se décharger du stress
- Qu'est ce qui impacte votre concentration ? Quelles conséquences ?
- Fixer ses limites : considérer le temps comme un budget
- Task list (part 2) Calendrier digital : fonctionnalités avancées

Activité :

- Atteindre un équilibre sain entre vie personnelle et vie professionnelle

Module 4

Garder le contrôle de son temps

- Comprendre ce qui est réalisable, et refuser de manière interactive ce qui ne l'est pas
- Savoir déléguer et se désengager
- Comprendre quelles sont ses activités à la plus grande valeur
- Détecter ses moments d'efficacité optimale
- Préparer et gérer une réunion / brainstorming

Activité :

- Détecter sa valeur ajoutée pour mieux utiliser son temps

Le formateur : Julien Bouret



Julien est coach en bien-être professionnel et soft skills developer. Il enseigne également les pratiques méditatives et a co-fondé la méthode creapreZent, qui permet d'acquérir le réflexe soft skills et d'adoucir son quotidien professionnel.

Public

Absolument tout le monde est concerné.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Apprendre à apprendre à l'ère du digital

Soft skills 

Formez-vous plus efficacement, boostez le développement de vos compétences

ÉLIGIBLE AU CPF
Code : 235794

Objectifs

- Rendre plus performant son apprentissage pour développer de nouvelles compétences
- Tirer parti du digital pour mieux se former
- Maîtriser ses propres mécanismes d'apprentissage et entretenir sa motivation
- Améliorer ses pratiques dans le temps

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Suivez un parcours d'activités ludiques pour trouver la méthode qui vous est la plus adaptée pour apprendre efficacement
- Environnement d'apprentissage, fonctionnement de la mémoire, entretien de la motivation : tout pour augmenter l'efficacité de son apprentissage
- Sylvain a une expérience de plus de 15 ans dans des univers variés au sein de la formation
- Apprendre à apprendre est une compétence incontournable aujourd'hui, il y a un avant/après avec cette formation

 **Sessions 2020**
23 mars, 29 juin, 28 septembre, 23 novembre

Programme de la formation

Module 1

Trouver son profil d'apprentissage

- Comment apprend-on ?
- Optimiser sa mémoire
- Entretenir sa motivation
- Trouver le plaisir d'apprendre
- Neurosciences et évolution des schémas d'apprentissage

Activité :

- Identifier son profil d'apprenant

Module 2

Définir sa stratégie d'apprentissage

- Définir ses objectifs
- Choisir la formation adaptée
- Planifier et organiser son travail
- Le rôle de l'évaluation dans l'apprentissage
- Vision et conseils d'un tuteur en ligne

Activité :

- Écrire son "scénario" de formation, définir sa stratégie et ses objectifs

Module 3

Construire son environnement personnel d'apprentissage

- Le rôle des interactions dans l'apprentissage
- Quels outils digitaux pour mieux apprendre ?
- Construire son environnement personnel d'apprentissage
- Travailler à distance et de façon collaborative
- Prendre conscience de son environnement pour accomplir ses objectifs de formation

Activité :

- Mettre en place son propre environnement d'apprentissage

Module 4

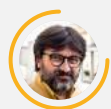
Utiliser son expérience d'apprentissage pour s'améliorer

- La démarche réflexive : capitaliser pour s'améliorer
- Passer d'une capacité à une compétence
- Promouvoir ses compétences
- Entretenir son apprentissage
- Témoignages d'apprenants à distance

Activité :

- Réaliser le bilan de sa formation avec les bons outils

Le formateur : Sylvain Vacaresse



Spécialiste du digital learning et dirigeant du cabinet LearningSalad, il accompagne les entreprises, administrations et organismes de formation dans la mise en œuvre de dispositifs depuis plus de 20 ans. Il est également maître de conférence à l'Université de Rennes 1.

Public

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités d'apprentissage, notamment au vu des évolutions digitales de la formation.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Gestion du stress et bien-être professionnel

Apprenez à vous libérer du stress pour devenir plus efficace et plus épanoui au travail

ÉLIGIBLE AU CPF
Code : 235955

Objectifs

- Apprendre à gérer son stress pour devenir plus efficace et développer son bien-être professionnel
- Comprendre le stress, décrypter ses mécanismes d'apparition et identifier ses indicateurs
- Découvrir et s'approprier les pratiques et les outils de gestion du stress utilisées dans le sport de haut niveau
- Maîtriser la dimension interpersonnelle du stress et prévenir son apparition dans une équipe

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Acquisition d'une méthode de gestion du stress pratiquée par les sportifs de haut niveau et utilisable au travail
- Création d'un "carnet d'entraînement" pour prendre du recul sur son bien-être au travail, pour l'optimiser et suivre sa progression
- Formation animée par un ancien grand stressé devenu expert en gestion du stress et coach en bien-être professionnel
- Élargissement de la formation au bien-être collectif grâce à de récentes découvertes en neurosciences

 **Sessions 2020**
30 mars, 25 mai, 29 juin, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Décrypter le stress

- Comprendre comment le stress apparaît au sein du quotidien
- Acquérir les premiers réflexes de base en prévention et gestion du stress
- Comprendre la subjectivité du stress et la responsabilité personnelle que l'on a à le gérer
- Prendre conscience que le stress n'est positif que s'il est ponctuel
- Mieux connaître la puissance de son mental dans la fabrication du stress

Activité :

- Créer un carnet d'entraînement personnalisé

Module 2

Remonter à la source de son stress pour le faire disparaître

- Apprendre à cibler les pensées génératrices de stress
- Être capable de désamorcer les spirales de pensées stressantes
- Adopter les bons réflexes lors de la détection d'indicateurs de stress
- Apprendre à gérer son stress grâce à sa capacité de concentration
- Changer son rapport au temps pour améliorer son bien-être

Activité :

- Apprendre à gommer le stress en équilibrant sa balance ressources / contraintes

Module 3

Gérer son stress tel un sportif de haut niveau

- Être en mesure de pratiquer la méditation et nettement améliorer sa gestion du stress
- Découvrir et pratiquer la visualisation, discipline utilisée par les grands sportifs
- Savoir prévenir le stress grâce à la visualisation
- Combiner des disciplines reconnues en une méthode personnelle de bien-être professionnel
- Se créer un programme d'entraînement personnalisé pour pratiquer "La bulle"

Activité :

- S'entraîner à la visualisation grâce au MindMapping

Module 4

Activer des compétences transverses et gérer le stress au sein d'un groupe

- Apprendre à développer son intelligence émotionnelle
- Être en mesure de prévenir ou d'identifier le stress de son entourage
- Apprendre à mieux communiquer et favoriser le bien-être professionnel au sein d'une équipe
- Favoriser le bien-être au travail par des initiatives ludiques et interactives
- Développer de nouvelles compétences à partir d'un mieux-être professionnel

Activité :

- Aider son collègue à gérer son stress

Le formateur : Julien Bouret



Coach en bien-être professionnel, co-auteur de *Le Réflexe Soft Skills*, (Dunod) et co-fondateur de creapreZent (Soft Skills Agency), Julien est spécialiste des techniques méditatives. Il intervient dans les entreprises pour transmettre des leviers de sérénité et d'efficacité au travail.

Public

Toute personne ayant besoin de gérer son stress et de cultiver un bien-être professionnel durable par une gestion du stress au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Parler en public

Soft skills 

Développez vos compétences d'orateur et prenez plaisir à communiquer en toute situation !

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 235575

Objectifs

- Prendre la parole avec aisance devant tout type de public
- Savoir préparer une prise de parole programmée (réunion, présentation, entretien, etc.)
- Savoir improviser dans le cadre de situations formelles et informelles (networking, pauses café, participant d'une réunion)
- Savoir s'exprimer avec concision, clarté et efficacité pour gagner du temps et éviter les malentendus

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Des exercices pratiques et ludiques à réaliser via webcam pour monter rapidement en compétences
- Un audit personnel permettra de mesurer le développement des soft skills développées
- Jérôme Hoarau, coach et consultant soft skills, recentre la prise de parole au sein d'une palette plus large de soft skills
- Des techniques pour améliorer votre diction, votre éloquence et votre confiance en vous

 Sessions 2020

30 mars, 11 mai, 22 juin, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Préparation et entraînements avant une prise de parole programmée

- Structurer son discours pour faciliter l'assimilation de l'information
- Utiliser l'émotion et la raison (pour convaincre les deux cerveaux)
- Du texte aux notes : se préparer à partager son message sans lire son texte
- Apprendre à s'observer pour progresser
- Les secrets d'un discours inoubliable : point de vue d'experte

Activité :

- Préparer et filmer un discours pour voir l'effet avant/après

Module 2

Développer le sens de la répartie et la confiance en soi

- L'art d'incarner un personnage
- Apprendre à gérer ses émotions plutôt que les subir
- Penser plus rapidement pour parler avec plus d'authenticité et de fluidité
- Apprendre à sortir de sa zone de confort pour être à l'aise en toute circonstance
- Travailler son sens de la répartie : point de vue d'experte

Activité :

- Feedbacks sur votre discours filmé

Module 3

Développer son leadership pour devenir un meilleur communicant

- L'art de l'évaluation : savoir transmettre un feedback
- L'autodéfense mentale : ne pas se laisser déstabiliser par les attaques
- Synthétiser son propos pour déclencher l'action
- S'exprimer avec clarté et simplicité
- La communication bienveillante et vraie selon une experte en prise de parole en public

Activité :

- Donner des feedbacks sur le discours de vos pairs

Module 4

Trouver son propre style de communication orale

- Le para-verbal : travail de la voix et techniques vocales
- Le non-verbal : le travail du corps et de la posture
- Les caractéristiques d'un style de communication orale
- Créer un programme d'entraînement à l'oralité
- Savoir inspirer les autres

Activité :

- Animer un atelier et partager ce qui a été appris pendant la formation

Le formateur : Jérôme Hoarau



Jérôme est coach certifié et consultant en leadership et efficacité professionnelle. Co-fondateur de La-Semaine.com et de creapreZent.fr, il anime et organise régulièrement des conférences et des ateliers sur les soft skills et sur l'apprentissage efficace (Congrès de la Mémoire, Conférences Apprendre à Apprendre,...).

Public

Toute personne souhaitant améliorer son aisance à l'oral et communiquer avec plus d'efficacité au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous !

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Design Thinking

Innovez autour du besoin de vos clients

Soft skills 

ÉLIGIBLE AU CPF

Code : 237571

Objectifs

- Apprendre à conduire un projet d'innovation grâce au Design Thinking
- Expérimenter les étapes clés de la méthode de Design Thinking
- Imaginer des services innovants de manière simple et opérationnelle
- Appréhender les bases du design d'expérience pour faire adhérer vos clients

Points forts

- Mise en pratique des 5 phases de la méthode pour développer une innovation pertinente
- Des canevas simples et réutilisables pour creuser des problèmes, trouver des solutions innovantes, les prototyper et les tester
- Un accompagnement personnalisé par le créateur du premier MOOC français sur le Design Thinking
- Des documents pour mieux comprendre l'évolution du design à travers les années

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
30 mars, 20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre,
5 octobre, 2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

Pourquoi le Design Thinking ?

- Pourquoi faut-il apprendre à innover ?
- La 4^e révolution industrielle
- Les soft skills en renfort
- Qu'est-ce que le design ?
- Qu'est-ce que le Design Thinking ?

Activité :

- Trouver un problème qui compte

Module 2

Empathie et définition : définissez le problème

- Comment se mettre à la place de son futur utilisateur ?
- Trouver son vrai problème
- Définir le problème avant de se pencher sur des solutions
- Comment creuser le problème pour trouver sa racine ?
- La méthode des 5 "pourquoi"

Activité :

- Définir le problème réel de ses utilisateurs

Module 3

Idéation et prototypage : imaginez une solution

- Comment générer de nouvelles idées ?
- Générer un prototype efficacement
- Obtenir des feedbacks
- Être au plus prêt du besoin de ses utilisateurs

Activité :

- Réaliser une première version et faire des retours utilisateurs

Module 4

Testez votre idée et apprenez à la vendre

- Phase de test
- Exploiter les retours utilisateurs
- Adopter une démarche d'amélioration continue
- Faire de son idée une innovation remarquable
- Focus sur deux designers

Activité :

- Réaliser une deuxième version de son prototype

La formatrice : Sandra Camacho



Originaire des États-Unis, Sandra est une consultante et formatrice indépendante en innovation et Design Thinking. Après 8 ans au sein des équipes pluridisciplinaires chez Google et une formation en stratégie d'innovation par le design à l'Ensci, elle a monté sa propre structure - Sandra by Design - où elle accompagne actuellement grands groupes, PME et ONG dans le pilotage de projets d'innovation, le design de services et d'expériences et l'acculturation au Design Thinking.

Public

Fonctions marketing, managers, chefs de projet, dirigeants, et toute personne souhaitant s'initier à l'innovation, la créativité et au Design Thinking.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Techniques de vente BtoB

Instaurez une relation de confiance et optimisez vos ventes

ÉLIGIBLE AU CPF
Code : 290137

Objectifs

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- Maîtriser l'entretien commercial en face à face
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et de celles du client
- Fidéliser ses clients sur le long terme

Points forts

- Une mise en pratique, y compris lors des ateliers live avec votre expert, pour remettre en question ses habitudes et acquérir de nouvelles compétences terrain
- Des outils comportementaux pour progresser rapidement et des extraits de rendez-vous commerciaux filmés à analyser
- Un panel d'experts triés sur le volet pour vous faire profiter de leur retour d'expérience et de leurs astuces quotidiennes
- Une mise à plat des nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître les leads

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
23 mars, 14 septembre

Programme de la formation

Module 1

Prospecter, qualifier, se préparer

- Les différentes étapes du cycle de vente
- Comment prospecter aujourd'hui ? Qu'est-ce qui a changé ?
- L'acquisition de leads : comment récolter de l'information pour mieux prospecter
- Le scoring et la qualification des leads via un CRM
- La préparation du rendez-vous : les indispensables

Activité :

- Rédiger les arguments clés de son offre

Module 2

Mener un entretien et découvrir le client

- Structurer et mener un entretien physique
- Réussir sa première impression
- Mieux questionner et améliorer sa qualité d'écoute
- Détecter les besoins du client
- Savoir donner une réponse adéquate en fonction du besoin client

Activité :

- Faire une auto-évaluation de son rendez-vous pour s'améliorer

Module 3

Convaincre et négocier

- Savoir convaincre
- Capitaliser les réactions du client pour rebondir
- Gérer les objections du client
- Préparer sa négociation
- Apprendre à dire non

Activité :

- Détailler les sujets pouvant prêter à négociation dans sa vente pour se préparer

Module 4

Signer et fidéliser

- La relance client
- Maximiser ses chances de conclure la vente
- Gérer une réclamation client
- Mener un entretien de fidélisation
- Développer et étendre son réseau grâce aux recommandations de ses clients

Activité :

- « Vendre » une idée, un projet pour se faire la main et devenir meilleur vendeur

Le formateur : Thierry Laborde



Thierry est consultant, coach et formateur d'entreprise et fondateur de L-Points. Après 15 ans de direction marketing/commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur du luxe, il a décidé en 2004 de faire de sa passion pour le développement humain et des organisations son cœur de métier.

Public

Commerciaux BtoB et toute fonction ayant une forte dimension commerciale BtoB.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Mais une première expérience du métier de commercial ou de vendeur est un plus.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Développer sa confiance en soi

NOUVELLE ÉDITION

Soft skills



Les clés pour s'affirmer, être assertif et gagner en estime de soi

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Avoir confiance en soi dans toutes les situations
- Apprendre à se connaître pour booster son estime de soi
- S'approprier des outils pour gagner en sérénité et devenir son propre coach
- Développer sa confiance en soi dans son rapport aux autres

Points forts

- Une méthode simple et ludique pour accompagner votre développement personnel et développer votre confiance au quotidien
- Une sélection d'outils pour (re)découvrir les leviers de votre motivation et de votre confiance pour progresser durablement
- La maîtrise d'une palette de compétences complète et transverse pour vous aider à développer votre confiance
- Une progression qui se répercute dans votre vie professionnelle, mais également en dehors du travail !

12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Sessions 2020
23 mars, 6 avril, 20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre,
2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

La confiance en soi, comment ça marche ?

- La confiance en soi : qu'est-ce que c'est ?
- Ce qui se cache derrière le manque de confiance en soi
- Mécanismes et manifestations d'un manque de confiance en soi
- Le rôle de la peur et du stress dans le manque de confiance en soi
- La confiance en soi, une posture à adopter

Activité :

- Démarrer son carnet pour dresser un premier autodiagnostic

Module 2

Travailler sur ses points forts pour muscler sa confiance en soi

- Pour terrasser le perfectionnisme, soyez bienveillant
- Enquêter sur ses succès antérieurs
- Identifier les valeurs qui vous caractérisent
- Sortir de sa zone de confort en toute sérénité
- Apprivoiser ses émotions

Activité :

- Déterminer ses valeurs et identifier comment elles pilotent vos décisions

Module 3

Accepter et tirer parti du regard des autres

- Quel regard portons-nous sur nous-même ?
- Le regard des autres sur moi
- Vaincre le syndrome de l'imposteur
- Oser dire non
- La communication non-verbale, vous connaissez ?

Activité :

- Déterminez le rôle que vous occupez pour sortir des jeux psychologiques

Module 4

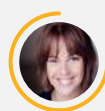
Entretenir sa confiance en soi dans la durée

- Apprendre à créer sa bulle
- Lâcher prise et se regarder avec bienveillance
- Comprendre les avantages de l'échec
- Envisager positivement toutes les situations
- Devenir son propre coach

Activité :

- La bulle une méthode concrète pour se recentrer et focaliser son attention

La formatrice : Anne Robinet



Coach professionnelle et formatrice, Anne est passionnée par les thématiques de la confiance en soi et de la prise de parole en public. Sa motivation est de permettre aux individus de dépasser leurs blocages pour atteindre leurs objectifs et être plus épanouis.

Public

Tout le monde est concerné

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Le Digital Learning pour les responsables formation

NOUVELLE ÉDITION



Déployez avec succès le digital learning dans votre entreprise

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Définir et cadrer un projet de digital learning adapté à sa stratégie de formation
- Identifier les étapes clés et les parties prenantes d'un projet de digital learning, de la conception à la phase de déploiement
- Communiquer efficacement autour d'un projet de digital learning pour engager les parties prenantes et distiller l'état d'esprit du digital learning
- Pérenniser le digital learning: mesurer, ancrer et financer

12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Un programme conçu pour vous guider à chaque étape du déploiement du digital learning dans votre entreprise
- Des activités destinées à cadrer vos réflexions et faciliter votre prise de décision
- Un réseau d'apprenants pour une mutualisation des questionnements, des approches et des solutions
- Un panel d'experts et de responsables formation pour une approche objective et transversale du digital learning

Sessions 2020
20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre,
2 novembre, 7 décembre



Programme de la formation

Module 1

Le Digital Learning dans votre entreprise : par où commencer ?

- Comprendre que le Digital Learning est un état d'esprit à part entière et en identifier les principes
- Repérer les enjeux du Digital Learning pour vous et pour votre entreprise
- Prendre de la distance par rapport aux outils pour se recentrer sur l'intérêt pédagogique des parcours
- Estimer dans quelle mesure les ressources existantes pourraient vous aider dans le lancement de votre démarche de Digital Learning

Activité :

- Sensibiliser au Digital Learning par le digital : produire un support de synthèse à présenter à ses parties prenantes

Module 2

Préparer votre projet de Digital Learning : prenez les bonnes décisions

- Passer en revue les bonnes questions à vous poser en amont de votre projet afin de vous forger une base de démarrage solide
- Comprendre comment élaborer un parcours de formation adapté à vos cibles et leurs besoins
- Réussir à impliquer toutes les parties prenantes nécessaires pour faire bouger les lignes de la formation
- Apprendre à lancer un projet de Digital Learning dans son entreprise

Activité :

- Brainstormer sur les enjeux, risques et réflexions autour du Digital Learning dans votre entreprise

Module 3

Produire et déployer le Digital Learning : orchestrez votre écosystème

- Clarifier les grands temps de la production et du déploiement du Digital Learning dans votre entreprise, ainsi que les rôles de vos parties prenantes
- Apprendre à fonctionner en mode projet pour déployer le Digital Learning
- Maximiser l'efficacité d'une stratégie de Digital Learning en impliquant les participants, en évitant les décrochages et en anticipant à l'après formation

Activité :

- Redécouvrez l'apprenant qui sommeille en vous !

Module 4

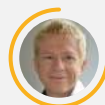
Pérenniser le Digital Learning dans votre entreprise : mesurez, cadrez, financez

- Mesurer l'efficacité de la formation avec les bons KPI pour justifier de sa pertinence
- Cadrer la formation digitale du point de vue réglementaire, en abordant notamment la question du temps de formation
- Pérenniser le Digital Learning en portant la formation à l'échelle supérieure mais aussi en considérant les différents moyens d'accéder aux financements des OPCO

Activité :

- Partagez votre retour d'expérience : quels sont vos 5 apprentissages clés du déploiement du Digital Learning dans votre entreprise ?

Les formateurs : Philippe Lacroix et Philippe Gil



Philippe Lacroix & Philippe Gil. Managers d'activités de formation tant présentes que distancielles et blended depuis 25 ans dans l'environnement de la formation professionnelle notamment chez Cegos et Demos.



Nous passons d'un monde où la réponse formation était unique et massive à l'univers enrichi du digital, où l'individu est au centre de dispositifs variés et adaptables. Je vous accompagne dans cette mutation profonde propice au développement des talents individuels et collectifs.

Public

Responsables formation, directions des ressources humaines, responsables d'université d'entreprise, responsables du développement RH, digital learning managers, responsables des filières métiers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une première expérience dans un service formation est un plus.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Communication impactante en entreprise

Soft skills



Captiver, convaincre et devenir un meilleur communicant grâce au storytelling

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Comprendre et maîtriser les techniques de communication pour réussir ses présentations en entreprise
- Savoir structurer ses présentations selon les principes du storytelling pour mieux impacter son auditoire
- Maîtriser la conception de supports de présentation efficaces dans un cadre professionnel
- Gérer son stress et les aléas d'une présentation pour garder le contrôle en toute situation

12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Développez vos points forts de communicant grâce à la vidéo, préparez pas à pas une présentation sur un sujet d'entreprise qui vous concerne
- Grâce à cette formation, vous pourrez utiliser le potentiel du storytelling dans TOUTES vos présentations d'entreprise
- Profitez d'une formation construite par un as du storytelling et expert en expression orale qui saura vous accompagner individuellement
- Prenez conscience de qualités de communicants que vous possédez pour les exploiter à leur juste valeur dans vos présentations

Sessions 2020
4 mai, 15 juin, 14 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

Le préalable à toute présentation réussie : anticiper et bien gérer son stress

- Pourquoi les présentations en entreprises sont-elles médiocres ?
- Quel lien avec le trac et ses symptômes et comment les repérer
- Qu'est-ce qui pousse votre cerveau à vous faire stresser ?
- Le stress comme sujet incontournable en communication et ses impacts sur vos présentations
- Dominer son stress en quelques minutes

Activité :

- Repérer le trac et s'approprier les outils pour le gérer en pratique

Module 2

S'appuyer sur ses capacités naturelles de communication

- Vous pouvez devenir excellent communicant
- Retrouvez l'enfant que vous étiez pour mieux communiquer
- Établir un plan d'action pour s'améliorer dans ses présentations
- La recette en 7 ingrédients pour devenir un bon communicant

Activité :

- Se filmer et bénéficier de retours sur ses points forts et axes d'amélioration

Module 3

Le storytelling, un atout majeur à placer au centre de toutes les communications

- Qu'est-ce que le storytelling ?
- La composante émotionnelle est centrale pour toute communication
- Générer des émotions chez un auditoire grâce aux techniques simples de storytelling
- Structurer sa communication et son histoire grâce aux techniques de storytelling
- Décrypter une présentation de Steve Jobs

Activité :

- Préparer une présentation sur un sujet d'entreprise grâce aux techniques de storytelling

Module 4

Concevoir un support de présentation réellement au service de son discours

- Pourquoi les supports de présentation en entreprise sont-ils mal utilisés ?
- Comment concevoir un support au service de sa présentation et de son discours
- Les 10 règles pour captiver son public grâce à un support de présentation
- La bonne articulation entre le présentateur et sa présentation
- Étude de supports de présentation de conférences TED : pourquoi fonctionnent-ils si bien ?

Activité :

- Créer un support de présentation vraiment impactant sur un sujet d'entreprise

Le formateur : François Maurin



François est un coach et un formateur en communication, passionné de théâtre. Après avoir suivi le Cours Florent, il a démarré sa carrière à Los Angeles comme acteur, scénariste et consultant. Revenu en France, il devient consultant en communication et intervient dans les entreprises pour accompagner au perfectionnement à la négociation, à l'influence et à la prise de parole en public.

Public

Toute personne qui doit à un moment de sa semaine présenter des éléments devant un public, que ce soit en réunion, chez un client ou en conférence.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous ! Une webcam ou un smartphone sera nécessaire pour vous filmer dans certaines activités pratiques.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Objectifs

- Renforcer sa capacité à désamorcer les situations de conflits du quotidien
- Prévenir l'apparition de conflits et les détecter dès les premiers signes pour les résoudre avant qu'ils ne prennent de l'ampleur
- Gérer les situations de conflits selon leurs stades, les acteurs concernés et les comportements identifiés
- Accompagner la sortie de conflits sur le terrain et renforcer ses équipes

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Un parcours d'activité scénarisé pour mettre en pratique la gestion d'une situation de conflit et gagner en aisance
- Cartographiez votre environnement, faites un autodiagnostic sur les conflits gérés et réagissez avec vos pairs et un expert chevronné
- Jérôme a une expérience de plus de 25 ans dans le management des conflits, il part toujours de la pratique et jamais de la théorie
- Cette formation aide à adopter le meilleur comportement pour entretenir les relations humaines lors d'un conflit

 **Sessions 2020**
15 juin, 7 septembre, 2 novembre

Programme de la formation

Module 1

Décoder les tensions et les conflits dans son environnement

- Le conflit : un événement pas si simple à définir !
- L'importance d'identifier correctement la forme du conflit
- Identifier les origines et les causes du conflit : une étape primordiale
- Les impacts d'un conflit sur l'activité et sur les personnes
- Le rôle et les actions clés du responsable lors d'un conflit

Activité :

- Décoder une situation de conflit et apporter une solution

Module 2

Les comportements dans un conflit et comment y faire face

- L'impact des comportements dans les conflits
- Les comportements centrés «confrontation» ou «conciliation»
- Les comportements d'évitement ou de compromis
- Le comportement centré sur la coopération
- Les jeux des acteurs et la gestion des émotions

Activité :

- Identifier les comportements des acteurs dans un conflit et gérer la situation

Module 3

Prévenir et gérer les conflits

- Prévenir les conflits : la meilleure façon de les gérer !
- Alerter les acteurs concernés
- Gérer les situations tendues : savoir dire non et annoncer une mauvaise nouvelle
- Que faire dans les premiers moments d'un conflit
- Encadrer l'après-conflit pour progresser

Activité :

- Gérer une situation en fonction de sa progression dans le conflit et de son ampleur

Module 4

Sortir des conflits

- Les méthodes de sortie d'un conflit
- Préparer la sortie d'un conflit
- Réussir la consultation et la confrontation
- Arriver à une solution gagnant - gagnant
- La médiation pour sortir d'un conflit

Activité :

- Préparer votre négociation ou médiation

Le formateur : Jérôme Bocquet



Spécialiste de la formation et dirigeant du cabinet Eikos Concepts, Jérôme accompagne les organisations dans les changements et la mise en oeuvre de dispositifs de transformation depuis plus de 25 ans.

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - Chefs de projet - Toutes les personnes qui rencontrent des situations de tension

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Un plus : avoir suivi "Les fondamentaux du Management" et "Conduite du changement" et/ou "Manager le changement"

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Réussir ses entretiens annuels

Menez à bien vos entretiens annuels d'évaluation et transformez-les en un réel levier de performance

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Préparer, mener et conclure ses entretiens annuels
- S'approprier des méthodes et outils pour fixer des objectifs et mener ses entretiens
- Apprendre à créer un environnement sécurisé et à repérer les situations à risque pour les contrôler en amont
- Affirmer sa position de manager en maîtrisant l'intégralité du processus

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Faites des simulations d'entretien avec vos pairs et suivez de A à Z l'entretien annuel d'Emma, collaboratrice de l'entreprise LogIntex
- Un management de la performance facilité grâce à des outils directement utilisables en situation professionnelle
- Apprenez à évaluer les compétences de vos collaborateurs grâce à l'expertise en psychométrie de votre formatrice
- Découvrez et démêlez des situations concrètes d'entretien annuel grâce à des extraits d'entretien filmés

 **Sessions 2020**
4 mai, 21 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

L'entretien annuel : attentes, enjeux et objectifs

- Comprendre l'importance et les enjeux de l'entretien annuel
- Identifier les attentes de chacun des acteurs
- Connaître les pièges à éviter pour aborder l'entretien annuel de manière sereine
- Comprendre comment piloter la performance et les objectifs de ses collaborateurs
- Maîtriser la méthode SMART et son application

Activités :

- Rédiger des objectifs SMART pour la stratégie de l'entreprise LogIntex

Module 2

Préparer l'entretien annuel

- Quelle implication du manager dans le processus de l'entretien annuel
- S'approprier et maîtriser les enjeux de la communication autour des entretiens annuels
- Accompagner ses collaborateurs dans l'utilisation des outils mis à leur disposition
- Savoir réunir les conditions d'un bon déroulement et anticiper les situations à risque
- Connaître les leviers pour faire adhérer ses collaborateurs aux entretiens annuels

Activité :

- Rédiger le mail d'invitation à un entretien annuel et préparer toutes les étapes

Module 3

Mener l'entretien annuel

- Apprendre à lancer l'entretien et à faire accepter les règles du jeu
- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle : écoute active, CNV, etc.
- Comprendre l'importance d'évaluer avec objectivité et apprendre à maîtriser ses émotions
- Savoir recentrer la discussion et mettre fin aux situations difficiles
- Savoir féliciter et donner une critique objective

Activité :

- Préparer l'annonce d'un événement négatif avec l'aide de la méthode DESC

Module 4

Clore l'entretien : faire le bilan et préparer l'avenir

- Faire un bilan objectif de l'année
- Accompagner le collaborateur dans son auto-diagnostic
- Axes d'amélioration et leviers de motivation à mettre en place
- Faire un plan d'action individuel et obtenir l'engagement du collaborateur
- Faire vivre l'entretien annuel tout au long de l'année suivante

Activité :

- Équilibrer le négatif et le positif pour avoir la trame complète d'un entretien

La formatrice : Julie Cottineau



Après 12 ans d'expérience en RH et formation en entreprise, Julie est experte en pilotage de la performance RH. Sa maîtrise de la psychométrie en fait également une spécialiste de l'évaluation des compétences.

Public

Managers - Fonctions RH - Dirigeants
Toute personne amenée à mener des entretiens annuels

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Management et leadership agile

Agilité 

Devenez un manager agile pour votre équipe

En cours
d'éligibilité
au **CPF***

Objectifs

- Travailler la posture de management et leadership agile afin de développer son équipe
- Motiver durablement son équipe afin que ses membres donnent le meilleur d'eux-mêmes
- Appréhender les outils et leviers issus du mouvement agile pour créer un environnement de travail optimal
- Générer de la performance pérenne au service des clients et de la stratégie de l'entreprise

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Les activités proposées sont directement mises au profit de la réussite de l'équipe du manager
- Des outils concrets, souvent clés en main et immédiatement applicables
- Véritable champion des principes agiles, Florent Lothon les applique dans son quotidien de manager depuis plus de 10 ans
- Une formation élaborée avec une communauté de managers de terrain de différents secteurs afin d'avoir une approche complète

 **Sessions 2020**
11 mai, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Motiver durablement

- Management et leadership agile
- Pourquoi devenir un manager agile ?
- Mesurer la motivation
- Donner du sens avec la raison d'être de l'équipe
- Utiliser les leviers de motivation intrinsèque

Activité :

- Définir la raison d'être

Module 2

Fédérer une équipe et renforcer son autonomie

- Prévenir et gérer les conflits
- Définir les valeurs fondamentales d'une équipe
- Gérer la rémunération sans fragiliser l'esprit d'équipe
- Donner un cadre qui libère l'autonomie d'une équipe

Activité :

- Identifier ses valeurs fondamentales et celles d'une équipe

Module 3

Atteindre la performance durable

- Partir de la voix du client
- Définir les indicateurs de réussite
- Tendre vers l'excellence avec l'amélioration continue
- Développer le potentiel de chacun
- Accélérer la prise de décision

Activité :

- Pratiquer la technique d'amélioration continue

Module 4

Vivre et susciter le changement

- Incarner et susciter le changement
- Lever les résistances au changement
- Augmenter son impact
- Convertir les problèmes en opportunités de transformation

Activité :

- Pratiquer la technique de discussion orientée solution

Le formateur : Florent Lothon



Manager depuis plus de 10 ans, Florent fait parti des pionniers à avoir mis en oeuvre les méthodes agiles en France dans des contextes à forts enjeux. Ancien responsable du Département Digital de la DSI SwissLife, il est également co-auteur du livre "Devenir une entreprise agile".

Public

Managers

Prérequis

Une première expérience de management d'équipe.

Le manager devra consacrer entre 10 et 20 % de son temps de travail pour suivre la formation ET mettre en oeuvre les outils proposés au quotidien avec son équipe.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Gestion de projet agile : perfectionnement

Implémentez la méthode Scrum et préparez la certification professionnelle Scrum Master 1

En cours
d'éligibilité
au **CPF***

Objectifs

- Appréhender l'ensemble des pratiques associées à la mise en oeuvre du cadre méthodologique Scrum
- Préparer l'examen de certification Professional Scrum Master niveau 1
- Apprendre à créer un environnement de travail motivant au profit des résultats

Points forts

- Dans chaque module, vous serez invité à tester une pratique Scrum au sein de votre équipe
- Découverte et prise en main des outils les plus connus
- Vous serez formé et accompagné pas à pas par un expert et coach agile dans votre contexte agile ou traditionnel
- Cette formation a été pensée pour vous accompagner vers la certification (celle-ci se fait via un organisme extérieur)

 20h à raison de 5h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
25 mai, 28 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

Introduction à l'approche agile et Scrum

- Connaître les valeurs et principes agiles
- Définition de Scrum
- Les rôles Scrum
- Les événements Scrum
- Vue d'ensemble du processus Scrum

Activité :

- Échanger avec ses pairs sur les raisons de passer à l'agilité et apprendre à définir ses valeurs fondamentales

Module 2

Préparer le terrain et poser la première pierre

- Avoir une vraie raison d'adopter une approche agile
- Préparation psychologique du leader du changement
- Faire face à l'incertitude avec le processus empirique Scrum
- Mettre en place un mécanisme d'amélioration continue
- Déterminer les valeurs fondamentales de l'équipe et de ses partenaires (Leadership Tribal)

Activité :

- Réaliser une rétrospective avec son équipe

Module 3

Travailler sur la vision

- Formaliser la vision avec l'impact mapping
- Dériver les fonctionnalités avec le story mapping
- Rassembler les besoins dans le product backlog
- La définition de «Terminée» au service de la qualité et de la transparence
- Les User Stories pour découper, formaliser, planifier les besoins

Activité :

- Expérimenter l'*impact mapping*, le *story mapping* ou l'utilisation des *users stories*

Module 4

Estimer, planifier et piloter les travaux

- Estimer avec la pratique du Planning Poker
- Planifier la release comportant «n» sprints
- Planifier le sprint
- Mettre en place et suivre les indicateurs de pilotage
- Protéger le budget et le planning grâce au principe de troc

Activité :

- Estimer la durée d'une tâche grâce au planning poker

Module 5

Appréhender les règles du jeu et pratiques agiles associées au sprint

Module 6

Utilisation de Scrum sur de gros projets et préparer la certification PSM I

Le formateur : Florent Lothon



Florent a plus de 14 ans d'expérience en startups et sociétés de services en ingénierie informatique, à des positions de développeur, manager, coach et formateur agile. Il a notamment travaillé pour des clients comme la SNCF, le groupe Accor, ERDF ou encore La Poste. Ancien responsable du département digital de SwissLife. Passionné par l'agilité, Florent est fondateur et rédacteur du site «L'Agiliste», conférencier au Scrum Day et Agile Tour, co-auteur de «Rupture Douce Saison 2». Il est également certifié Professionnal Scrum Master II.

Public

Chefs de Projet – Managers – Agents du changement – Développeurs.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Initiation au Lean management

NOUVELLE ÉDITION

Agilité 

De nouvelles pratiques pour augmenter vos résultats

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Comprendre les principaux concepts et pratiques du Lean management
- S'initier à l'augmentation de la valeur de son produit tout en maîtrisant les contraintes liées
- Mettre en place une organisation vertueuse respectant les collaborateurs et visant au développement de tous
- Amorcer la mise en pratique du Lean dans son propre environnement professionnel

Points forts

- Des activités et des défis ancrés dans votre quotidien professionnel, qui vous permettent de résoudre des problèmes réels
- Un carnet de bord vous est fourni en guise de support aux activités. Il facilite également la prise de note pendant la formation
- Tutorat par un coach Lean avec plus de 20 ans d'expérience de chef de projet
- Interrogez vos projets en cours au vu de ce que vous apprenez de la démarche Lean et partagez vos retours

Operae Partners
Better Faster Together

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
23 mars, 22 juin, 14 septembre, 23 novembre

Programme de la formation

Module 1

Qu'est-ce que le Lean management ?

- Différencier le Lean d'autres méthodes de management
- Aller à la source des faits
- Formuler les problèmes et les résoudre
- Renverser notre vision des coûts

Activité :

- Définir la valeur de son activité

Module 2

Apporter plus de valeur au client

- Comment rendre ses produits « magiques »
- Appréhender la valeur du point de vue du client
- Capturer la voix du client et traiter les réclamations
- De la compréhension du client à la magie du produit

Activités :

- Identifiez vos clients
- Réalisez votre questionnaire d'interview puis interviewez vos clients pour en tirer des conclusions

Module 3

Le développement des personnes

- Le développement des collaborateurs par le Kaizen
- Le socle de la formation
- Autonomie des collaborateurs et résolution des problèmes sur le terrain
- Le rôle du manager dans le développement des collaborateurs

Activités :

- Débat sur la standardisation du travail
- Faites des hypothèses sur les problèmes remontés par vos clients

Module 4

Le système Lean

- Les quatre principes du système Lean
- Améliorer la satisfaction des clients
- Repenser sa production grâce au Juste-à-temps et au flux tiré
- Auto-qualité et standardisation

Activité :

- Mettez en place un « bac rouge » pour identifier et supprimer les défauts dans vos processus

Module bonus

Le manager est un coach

Le formateur : Marc Legru



Marc est coach Lean, formateur et directeur de mission chez Operae Partners, société de conseil leader du Lean management dans les services et l'informatique. Il a plus de 20 ans d'expérience en tant que chef de projet, consultant, manager et coach. Il a notamment piloté ou contribué au déploiement du Lean Management dans des sociétés telles que IBM France, BNPParibas, Gaz de France ou encore Sopra Steria. Passionné par l'innovation en management, il accompagne les organisations pour qu'elles améliorent leur performance dans le respect des personnes.

Public

Toute personne souhaitant acquérir les clés de compréhension du Lean Management, quelle que soit sa fonction dans l'entreprise (production, qualité, achat, logistique, direction, RH). Mais aussi les managers, dirigeants et décideurs qui envisagent ou sont déjà impliqués dans une transformation Lean.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Avoir une première expérience en gestion de projet est un plus.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Maîtrisez les fondamentaux des réseaux sociaux et construisez la stratégie de visibilité qui vous ressemble

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux des principaux réseaux sociaux
- Intégrer les réseaux sociaux à son quotidien professionnel
- Construire son identité numérique et harmoniser ses différents profils
- Élaborer un plan d'action efficace pour gagner en visibilité

Points forts

- Une vingtaine d'activités courtes, ludiques et immédiatement applicables au quotidien sur les différents réseaux sociaux
- Une introduction pas à pas pour adopter les meilleures pratiques sur les réseaux sociaux puis déployer un plan d'action avancé
- Antoine Jambart accompagne depuis plusieurs années les entreprises dans leur utilisation des réseaux sociaux, que ce soit à leurs débuts ou dans une utilisation plus avancée
- La mise en place d'une stratégie digitale qui vous ressemble sur les réseaux sociaux appropriés

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
22 juin, 14 septembre, 23 novembre

Programme de la formation

Module 1

Découverte de l'univers des réseaux sociaux

- L'invention du Web et son évolution
- Les différences entre médias sociaux & réseaux sociaux
- Les enjeux des entreprises sur les réseaux sociaux
- Les différents types de contenus sur les réseaux sociaux
- Les postures à adopter sur les différents réseaux sociaux

Activité :

- Faire l'autodiagnostic de sa présence sur les réseaux sociaux

Module 2

LinkedIn et Twitter : les réseaux incontournables du monde professionnel

- Introduction à LinkedIn : la puissance du réseau
- Les fondamentaux de LinkedIn : créer et paramétrer correctement un compte et un profil
- Les paramètres avancés de LinkedIn, le fonctionnement de son algorithme et l'optimisation de son utilisation
- Les fondamentaux de Twitter : renforcer sa présence en ligne et faire une veille efficace
- Les pratiques avancées pour animer un compte Twitter

Activité :

- S'exercer à l'utilisation de LinkedIn et Twitter avec des cas pratiques

Module 3

Facebook, Instagram et les nouveaux acteurs : les dernières tendances dans les réseaux sociaux

- Les fondamentaux de Facebook : créer un compte, un profil et gérer les paramètres de confidentialité
- L'intérêt de Facebook pour les entreprises
- Les fondamentaux d'Instagram et son usage professionnel
- La pratique avancée d'Instagram dans un contexte d'entreprise
- Les autres réseaux sociaux à connaître

Activité :

- Identifier des entreprises qui ont une pratique efficace de Facebook

Module 4

Mettre en place un plan d'action pour gagner en visibilité

- Le choix des bons réseaux sociaux selon les objectifs fixés
- La gestion des contacts et d'une communauté sur la durée
- La définition d'une ligne éditoriale pour guider la production de contenus
- L'importance d'un calendrier pour optimiser l'efficacité des publications
- Sélection des meilleurs outils annexes pour optimiser l'utilisation des réseaux sociaux

Activité :

- Construire son plan d'action sur les réseaux sociaux

Le formateur : Antoine Jambart



Antoine est consultant et formateur, entrepreneur en relation client et vente. Doté d'une solide expertise dans le domaine des ventes, du développement commercial et des réseaux sociaux, il a accompagné plusieurs entreprises en France et au Canada.

Public

Novices et utilisateurs occasionnels des réseaux sociaux.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Animation de réunion

Soft skills 

Une méthode efficace pour garantir une réussite collective

En cours
d'éligibilité
au **CPF***

Objectifs

- Démarrer, piloter et conduire des réunions efficacement en engageant tous les participants
- Créer toutes les conditions nécessaires au succès d'une réunion et savoir réagir aux aléas
- Adapter son approche en fonction des typologies de réunions et des participants présents
- Intervenir en tant que participant pour influencer positivement le déroulé d'une réunion et contribuer de manière effective aux débats

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Mettez-vous dans la peau de Jacques, qui doit préparer et animer une réunion complexe et importante pour son entreprise (et sa carrière)
- Une méthode originale issue du terrain pour outiller et optimiser sa gestion de tous types de réunions
- Plus de 40 années d'animation de réunions en France et à l'international ont conduit votre expert à façonner cette formation
- Cette formation vous permettra de faire gagner un temps considérable à vous ainsi qu'à votre organisation

 **Sessions 2020**
25 mai, 14 septembre, 9 novembre

Programme de la formation

Module 1

La méthode pour transformer vos réunions

- Quels enjeux à mieux animer ses réunions ?
- La Réuniologie : des gestes simples pour passer de l'injonction à l'action
- Concrètement, à quoi sert une réunion ?
- Le Modèle : éléments clés et principes pour la réussite de vos réunions
- La séquence d'une réunion et ses onze étapes

Activité :

- Préparer son plan d'action pour l'organisation d'une réunion complexe fictive

Module 2

Bien démarrer une réunion

- La phase d'ancrage : créer un sas pour se préparer et anticiper le déroulement de la réunion
- L'accueil et le cadrage, deux étapes indispensables pour bien démarrer une réunion
- Pratiquer l'inclusion en réunion et donner la parole au collectif
- Formuler un objectif de réunion clair et le partager aux participants
- Les rôles et les règles dans une réunion

Activité :

- Préparer le démarrage d'une réunion complexe

Module 3

La réunion pour et par le collectif

- Quelques gestes simples pour animer une réunion
- Conduire les discussions et prendre une décision
- La gestion des "terribles"
- Mettre en place un compte rendu et oser l'évaluation
- Les salutations ou comment clore correctement une réunion

Activité :

- Animer une réunion complexe et réagir face aux difficultés

Module 4

Optimiser l'environnement de ses réunions

- Anticiper la logistique de vos réunions
- La gouvernance : optimiser l'utilisation des réunions dans votre organisation
- La normalisation : mettre en place une charte pour optimiser ses réunions
- Comment aborder les réunions spécifiques : comité de direction, gestion de crise...
- Gérer une réunion à distance : les nouveaux outils à disposition

Activité :

- Évaluer le déroulement et les résultats obtenus lors d'une réunion complexe

Le formateur : Louis Vareille



Louis consacre sa deuxième carrière professionnelle au développement et à la diffusion de la Réuniologie pour aider les organisations à faire de chacune de leurs réunions un moment à la fois productif, engageant et apprenant.

Public

Toute personne amenée à animer ou participer à des réunions.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

*Sous réserve de l'acceptation des dossiers en cours d'étude.

Contactez-nous : 01 85 08 92 75

Donnez et recevez des feedbacks au quotidien pour améliorer votre performance et celle de votre entreprise

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

Booster sa progression et faire progresser son environnement grâce au feedback

Construire et formuler des feedbacks régulièrement et efficacement

Utiliser le feedback comme un outil de motivation et de performance

Lever les freins qui empêchent de donner du feedback et insuffler une culture du feedback

Points forts

L'apprentissage par la pratique dans son quotidien et avec son entourage pour progresser et faire progresser

Un ensemble d'outils pour construire sa méthode et l'adapter à des situations variées

Un programme mis au point par un panel d'experts aux expériences riches et variées

Des témoignages d'experts et d'entreprises reconnues pour leur expertise sur le feedback

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

 **Sessions 2020**
20 avril, 8 juin, 6 juillet, 7 septembre, 5 octobre,
2 novembre, 7 décembre

Programme de la formation

Module 1

Solliciter et recevoir des feedbacks pour progresser rapidement

- Qu'est-ce qu'un feedback et comment le reconnaître ?
- Les différents profils de réaction face au feedback : quel est le vôtre ?
- Pourquoi est-ce parfois si difficile de recevoir un feedback ?
- Quelques méthodes simples pour mieux réceptionner un feedback
- La sollicitation régulière du feedback : un élément clé pour progresser rapidement

Activité :

- Solliciter des feedbacks dans son entourage

Module 2

Construire et formuler des feedbacks efficaces

- Clarifier son intention
- Les clés d'un feedback réussi
- Les travers à éviter absolument dans la réalisation d'un feedback
- L'importance du cadre et du moment pour délivrer un feedback efficace et assurer sa bonne réception
- La construction d'un feedback : méthode et bonnes pratiques

Activité :

- S'entraîner à reformuler des feedbacks mal construits, puis donner un feedback constructif et un feedback de reconnaissance

Module 3

S'autoriser à donner du feedback

- Les freins à lever pour donner du feedback
- Le feedback : véritable outil de motivation et de performance
- Un feedback bien fait est un cadeau
- L'impact de la reconnaissance sur la confiance en soi et la performance
- Faut-il valoriser l'effort ou le résultat ?

Activité :

- Revenir sur ses occasions manquées de feedback

Module 4

Diffuser une culture du feedback

- Le développement d'un climat propice au feedback
- Les rituels à mettre en place pour généraliser la pratique du feedback dans son environnement
- Les astuces pour adapter son feedback à son interlocuteur
- La gestion des cas difficiles
- Les automatismes à installer pour diffuser une culture du feedback

Activité :

- Mettre en place de nouveaux rituels d'équipe autour du feedback

La formatrice : Julie Cottineau



Après 12 ans d'expérience en RH et formation en entreprise, Julie est experte en pilotage de la performance RH. Sa maîtrise de la psychométrie en fait également une spécialiste de l'évaluation des compétences.

Public

La formation s'adresse à toute personne qui souhaite progresser grâce au feedback. Une fonction managériale n'est pas indispensable tant que la personne est amenée à collaborer avec d'autres au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Digital et relation client en magasin

Appropriiez-vous le digital pour enrichir l'expérience client et booster vos ventes

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Développer les compétences indispensables de la relation client dans un commerce spécialisé omnicanal
- Intégrer l'impact du digital sur la vente et la relation client en commerce spécialisé
- Identifier le nouveau rôle du vendeur et les nouvelles compétences dans les métiers du retail
- Comprendre les évolutions des comportements d'achat induits

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Réalisez des activités pratiques au cœur des problématiques quotidiennes du vendeur 2.0
- Découvrez un large panel d'outils pour améliorer le trafic, les ventes et la fidélisation
- Faites-vous accompagner par des professionnels aguerris de la distribution spécialisée et de la transformation digitale
- Découvrez les innovations au cœur de la métamorphose du secteur de la distribution

 Sessions 2020 :
Contactez nous



Programme de la formation

Module 1

L'évolution du retail et le nouveau rôle du vendeur

- Les évolutions des consommateurs
- Les nouvelles attentes des clients en magasin
- Le magasin de demain
- L'évolution du métier de vendeur en magasin
- Développer son esprit omnicanal

Activité :

- À partir des caractéristiques d'une marque, imaginer le magasin idéal de 2022

Module 2

L'impact des outils digitaux pour générer du trafic en magasin

- Présentation des outils digitaux *drive to store*
- Tirer profit de ses outils dans sa relation client
- Comprendre les attentes du client *click & collect*
- Optimiser l'impact du *click & collect*
- Comprendre les attentes des clients de la e-réservation

Activité :

- Établir le comportement adéquat en boutique à partir d'actions marketing

Module 3

L'impact des outils digitaux pour optimiser l'expérience client en magasin

- Présentation des outils digitaux en magasin
- Vendre un produit sur tablette ou écran
- Intégrer l'interaction digitale dans sa relation client
- Enrichir son *storytelling* avec la réalité virtuelle ou la réalité augmentée
- Profiter du paiement mobile pour entrer en contact avec le client

Activité :

- Trouver les technologies qui peuvent enrichir et optimiser l'expérience client

Module 4

L'impact des outils digitaux pour fidéliser

- Présentation des outils digitaux de fidélisation
- L'impact du clienteling sur la relation client
- Les informations utiles à connaître du client
- Comment obtenir avec tact ces informations ?
- Quels sont les différents axes de suivi ?

Activité :

- Imaginer les événements adéquats pour une enseigne sur une année

Modules Bonus

La responsabilité sociale et environnementale

La vente et le service interculturel

Les formateurs : Eric Pestel et Nathalie Delhoume



Co-fondateur en 2000 de LOOKADOK, Eric accompagne les équipes dans l'évolution du métier complexe de vendeur ainsi que l'acquisition des nouvelles compétences à maîtriser pour satisfaire un client toujours plus informé et exigeant.



Nathalie est co-fondatrice et directrice pédagogique de LOOKADOK. Elle accompagne les enseignes de la distribution spécialisée dans la formation de leurs collaborateurs via un apprentissage interactif et ludique.

Public

Vendeurs, responsables de points de vente, responsables régionaux, responsables digitaux et porteurs de projets digitaux auprès d'équipes de vente. Toute personne du commerce spécialisé impliquée dans son évolution et celle de ses équipes.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Une expérience en vente et une connaissance du commerce spécialisé permettent de mieux profiter de la formation.

Tarif Entreprise

1090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Développez une relation client durable et impactante pour valoriser le capital client de votre entreprise

En cours
d'éligibilité
au CPF*

Objectifs

- Maîtriser les techniques de base pour créer une relation client saine et durable
- Réussir sa veille pour passer de la connaissance client à l'intelligence client
- Utiliser l'assertivité afin de gérer la complexité et la multiplicité des insatisfactions clients
- Co-construire une expérience client exceptionnelle en utilisant les ressources marketing et digitales de son entreprise

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Une mise en situation pour faire de son client son meilleur ambassadeur
- Un ensemble d'outils simples pour individualiser votre fidélisation
- Un contenu issu d'une expérience de plus de 15 ans sur la relation client BtoB en France et à l'étranger auprès de clients variés
- Des compétences indispensables pour s'affirmer auprès de ses clients

 Sessions 2020 :
Contactez nous

Programme de la formation

Module 1

Faire vivre la relation client dans un contexte digital et concurrentiel

- Renforcer le niveau d'information du client, et sur le client
- Etablir son SWOT digital pour impacter de façon durable l'image donnée à ses clients
- Affirmer son personal branding pour augmenter la confiance du client
- Pitcher l'attention et l'intérêt de votre client
- Transformer un appel client entrant en opportunité d'affaire

Activité :

- Pitcher un événement en utilisant le Golden Circle

Module 2

Capitaliser sur la confiance de vos clients afin de gagner en efficacité

- Les 4 questions à poser à votre client pour identifier ses points de douleurs
- Comment proposer une solution basée sur la valeur pour renforcer l'intérêt de mon client ?
- Individualiser sa relation client
- Rétablir le lien humain avec vos clients
- Qu'est-ce que le commercial teaching ?

Activité :

- Préparer son plan d'actions client grâce à de bons "insights"

Module 3

Les techniques comportementales pour gagner en sérénité face à un client insatisfait

- Anticiper et retenir un client sur le point de partir grâce à l'assertivité
- Faites de vos clients mécontents votre meilleur atout
- Osez vous exprimer, vos clients vous remercieront !
- L'art du compromis quand les rapports de forces s'instaurent
- Vous êtes la cause de l'insatisfaction client : comment réagir ?

Activités :

- Faire face aux différents clients mécontents

Module 4

La fidélisation du client, un enjeu du quotidien

- Créer une attache émotionnelle
- Faire connaître ses points forts
- Faire passer à l'action
- Les indicateurs de satisfaction client
- Utiliser un CRM pour centraliser ses données et mieux les transmettre en interne

Activité :

- Construire un plan de fidélisation

Le formateur : Jean-Michel Bormand



Jean-Michel est spécialisé dans le développement des relations d'affaires. Il conçoit et promeut des solutions pour développer les compétences dans la relation client BtoB depuis plus de 10 ans avec une solide expérience opérationnelle.

Public

Fonctions relations clients BtoB : Chargé(e)s de relation client, Customer success managers, Responsables relation client.
Fonctions commerciales BtoB : Commerciaux, Responsables grands comptes ou de portefeuille, Responsables commerciaux, Ingénieurs et technico commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Objectifs

- Générer du business grâce à une approche de Social Selling très poussée sur LinkedIn (ventes additionnelles, croisées, etc)
- Conquérir de nouveaux clients en publiant des contenus engageants et en construisant son influence sur LinkedIn
- Optimiser son profil pour sortir du lot, développer un réseau fertile et se positionner stratégiquement auprès de ses prospects et clients
- Devenir un as du Social Selling pour resserrer le lien avec ses clients, garantir leur fidélité

 12h à raison de 3h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Une montée en puissance progressive via l'amélioration de votre profil LinkedIn, la création de contenu et le développement de votre réseau
- Tout le nécessaire pour comprendre les algorithmes de LinkedIn afin d'optimiser sa démarche de Social Selling
- Profitez de l'expérience, de la pédagogie et du réseau d'un expert aux petits oignons pour accompagner votre montée en compétences
- Toute une démarche pour développer votre réseau, le mutualiser avec le reste de la communauté et de l'expert pour multiplier votre visibilité

 **Sessions 2020**
20 avril, 22 juin, 21 septembre, 16 novembre

Programme de la formation

Module 1

Ce qu'il faut absolument comprendre pour faire du vrai Social Selling sur LinkedIn

- Pourquoi LinkedIn est le réseau social roi pour le Social Selling
- Le nouveau positionnement de vos clients et la stratégie d'inbound marketing
- Susciter l'engagement par ses posts et articles, un premier aperçu
- Les points clés de l'interface LinkedIn pour du Social Selling éclairé
- Créer du lien entre marketing et commerciaux pour une démarche Social Selling de qualité

Activité :

- Partir du bon pied sur LinkedIn grâce aux fondamentaux du Social Selling

Module 2

Compléter et optimiser son profil LinkedIn, sortez du lot tout de suite !

- Devenir expert sur LinkedIn en 9 ingrédients
- Les astuces pour marketer et optimiser son "header" (haut de profil)
- Votre profil, un espace stratégique pour vos mots clés business (SEO)
- Compléter et optimiser son "résumé", et les médias associés
- Améliorer son référencement pour attirer des prospects grâce à son jeu de compétences

Activité :

- Construire un profil LinkedIn ultra-performant, et vraiment différenciant !

Module 3

L'intelligence réseau sur LinkedIn pour faire du vrai Social Selling

- Les deux erreurs typiques qui génèrent un réseau qui ne sert à rien
- Transformer des leads en réels prospects grâce à des campagnes stratégiques d'invitation
- Les astuces pour trouver des prospects efficacement avec un compte LinkedIn gratuit
- Les meilleures pratiques de demande de connexion, et les pires !
- Structurer son réseau et le faire vivre : une démarche essentielle pour le commercial connecté

Activité :

- Construire un réseau véritablement utile et fertile

Module 4

Animer, interagir, engager... Influencer !

- Les possibilités techniques de publication sur LinkedIn
- Critères de viralité de publications, ratios d'engagement et algorithmes LinkedIn
- Publier un contenu de qualité en lien avec l'équipe marketing / communication de son entreprise
- Trois propositions de feuille de route pour votre plan d'action Social Selling
- Techniques / palettes d'accroche de prospects

Activité :

- Publier un contenu engageant et générer des liens de qualité et concrets

Le formateur : Antoine Jambart



Doté d'une expérience très conséquente dans la Formation / Conseil en utilisation des réseaux sociaux et en Social Selling, Antoine a animé sa première formation LinkedIn en Février 2011. Il continue depuis à former à ce média incontournable.

Public

Fonctions commerciales et marketing.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Tarif Entreprise

1 090 €* HT

*tarif dégressif en fonction du volume

Les formations à venir prochainement

Argumenter pour convaincre

Préparer sa retraite

Améliorer ses écrits professionnels

Aller à l'essentiel à l'écrit et à l'oral

Management de projet

Management transversal

Management à distance

Booster sa créativité

Finance pour non financiers



**Vous avez un projet
de formation ou vous
souhaitez en savoir plus ?**

01 85 08 92 75

contact@unow.fr

