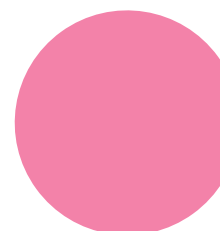
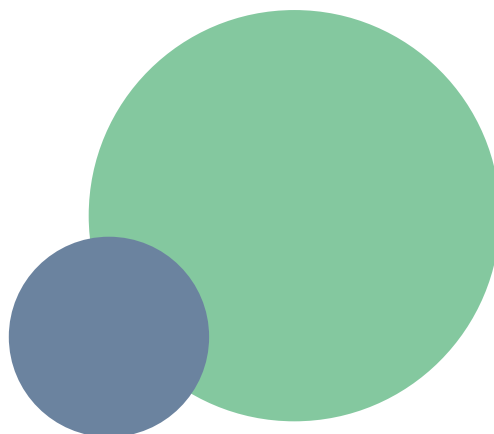
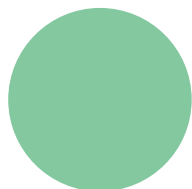
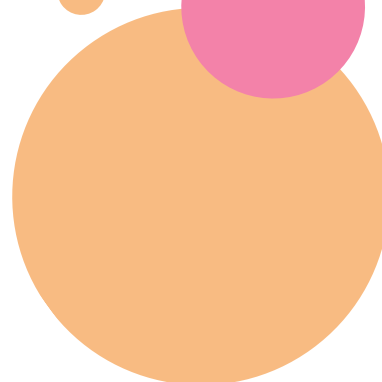
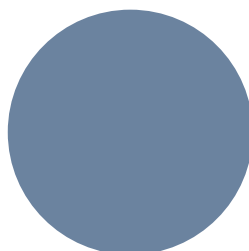
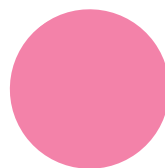
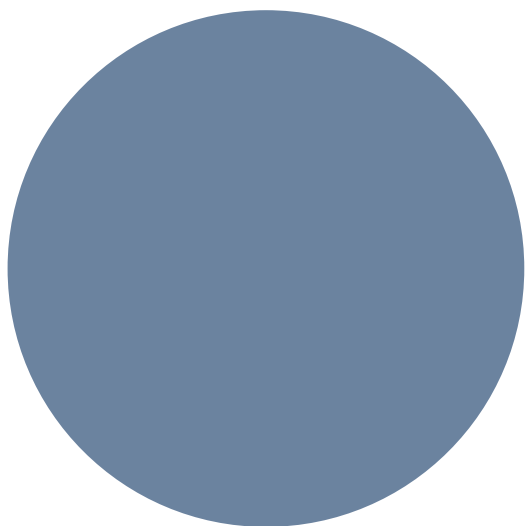
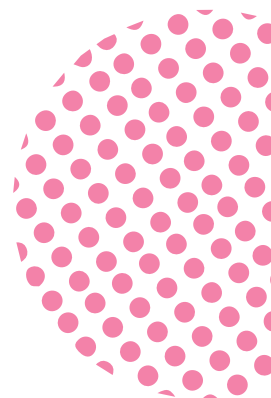




CATALOGUE DE FORMATION



Egeria

Communiquer efficacement En milieu professionnel

Objectifs de la formation

- Découvrir ses forces de communicant
- Se libérer des contraintes qui paralysent la communication
- Développer sa présence vocale et corporelle
- Préparer son contenu : étape indispensable et libératrice
- Rendre son propos dynamique et convaincant

Pré requis

Aucun

Programme

Les clés de la communication

Identifier les axes d'une communication efficace
Différence entre perception et l'image transmise
Découvrir le regard des autres

Maîtriser son expression orale

L'image de soi
Attitudes corporelles
La voix : un instrument à – explorer
• En action : tournage et debriefing

Organiser son discours

Exercice de synchronisation fond et forme
Théorie : les 3 registres du discours
De l'écrit à l'oral : rendre son discours percutant

Mise en pratique

Préparation d'une intervention
Intervention en action
Débriefing en groupe

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des apports pédagogiques sous forme de lectures, de vidéos ou de dessins animés seront envoyés en amont.
- Des phases expérientielles avec des défis vidéo débriefés permettront d'ancrer et de compléter les connaissances théoriques.

Les apports d'outils empruntés aux techniques de l'acteur renforcent la confiance en soi et le potentiel créatif de chacun.

Modalités d'évaluation

Durant la formation : exercices pédagogiques, jeux de rôles et / ou études de cas

Débriefing, par le formateur, avec les stagiaires à la fin de chaque module de formation, réponses aux différentes questions posées, afin d'évaluer ensemble les acquis et réévaluer les besoins en temps réel.



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 180 € HT / pour 2 jours / personne

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits et de 8 participants maximum

Pitcher efficacement pour gagner en impact

Objectifs de la formation

- Transmettre les bonnes pratiques et les astuces pour avoir une communication vivante, impactante et structurée.
- Faciliter la prise de parole en public en travaillant sur l'efficacité des interventions grâce une méthode simple et ludique.
- Travailler la posture de communicant et la mélodie des phrases pour permettre aux collaborateurs d'être efficaces dans leurs échanges

Pré requis

Toute personne en situation de management.

Programme

Module 1 : Apprendre à pitcher

- Comprendre les ressorts de la communication efficace
- Structurer son discours
- Essentialiser sa pensée

Module 2 : Marquer les esprits

- Portée sa voix
- Travailler la musicalité et le rythme
- Soigner sa mise en scène

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des apports pédagogiques sous forme de lectures, de vidéos ou de dessins animés seront envoyés en amont.
- Des phases expérientielles avec des défis vidéo débriefés permettront d'ancrer et de compléter les connaissances théoriques.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations
melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Mieux communiquer pour mieux se comprendre avec la **Process'Com Model®**

Objectifs de la formation

- Utiliser le canal approprié à son interlocuteur
- Repérer ses sources de motivation et les développer
- Identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants
- Gérer la relation en individualisant sa communication
- Gérer les comportements sous stress

Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de pré requis

Programme

Comprendre les concepts de la Process'communication

- Distinguer la manière de dire ce qui est dit
- Connaître les 6 types de personnalités et leur manière de communiquer
- Remise de l'inventaire de personnalités à chaque participant

Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de communication
- Les différents modes de perception de chaque personnalité
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication

Comprendre et gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur.
- Le stress négatif ainsi que ses différentes manifestations
- Les trois degrés de stress : les "drivers", les mécanismes d'échec et le désespoir

Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Pédagogie

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique dont : des exercices, des jeux de rôles, des entraînements avec le formateur et entre pairs.

Avant le séminaire, chaque participant répond à un questionnaire dont le traitement confidentiel par informatique permet d'établir l'inventaire de personnalité du participant.

Ce support permet à chacun de se situer, de s'approprier les concepts en référence à sa personnalité.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 4 jours (2 X 2 jours à intervalle de 2 à 3 semaines)
Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
2 460 € TTC / pour 4 jours / par participant dont inventaire de personnalité

Délais d'accès :
Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité
La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Manager coach

Savoir jongler entre la posture de coach et la posture de manager



Objectifs de la formation

- S'approprier la posture et le comportement d'un coach
- Apprendre à utiliser les outils et rituels
- S'entraîner au feedback

Pré requis

Être en situation de management

Programme

Le coach

La posture de coach

L'écoute active / Le questionnement / La reformulation

Apprendre de soi pour coacher l'autre

Jouer l'émotion

Feed back entraînement Coach, coaché et observateur suivi d'un débriefing

Les outils du coach

Gérer le triptyque coach / coaché / sujet

Le questionnement outil puissant du coach

Prendre conscience de nos freins

Les indispensables du coach

Les Méconnaissances selon l'At

La posture META

Entraînement

Pédagogie

- Des temps de réflexion en groupe, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun à l'ensemble des managers est en place,
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôles débriefés,
- Pour challenger les participants sur leurs pratiques, nous prévoyons une série de vidéos, d'articles, de documents, en relation avec les enjeux d'animation, de communication et la coopération des managers.

Modalités d'évaluation

Mises en situation débriefées

Informations

Durée : 3 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 770 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Management les fondamentaux

Objectifs de la formation

- Évoluer dans leurs rôles et postures managériales
- Apprendre à communiquer efficacement et positivement avec leurs équipes en partageant le même langage
- Accompagner les équipes dans ces changements
- Gagner en efficacité et en cohésion
- Favoriser un management alliant action et motivation grâce à des routines d'entreprise et des postures communes

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Le rôle du manager et ses fondamentaux

Rappel des rôles et missions du manager
Les leviers de motivation (pyramide de Maslow, Herzberg)
Les fondamentaux de la communication managériale (Merhabian, écoute active, assertivité)
Le management situationnel (Hersey & Blanchard)
Découvrir le DISC : comprendre les 4 grands profils comportementaux

Mobiliser et engager son équipe

Savoir donner du sens : vision, valeurs, objectifs partagés
De la vision à l'action : leadership et alignement des équipes
Challenge Manager : travail sur la posture managériale
Adapter son management selon les profils DISC : comment motiver un D, I, S ou C ?
Outils de communication managériale selon les styles DISC

Communication, feedback, gestion des tensions

Fixer des objectifs SMART et mobilisant
Développer une culture du feedback constructif
Décoder les comportements avec DISC : identifier les sources potentielles de tension
Triangle de Karpman et postures dans la relation
Méthode OSBD / Communication non violente
Mise en situation : gérer un conflit en s'adaptant au profil DISC de l'autre

Recruter, déléguer, faire grandir

Réussir ses entretiens : règles des 4C, storytelling
Valoriser l'entreprise et susciter l'intérêt
Savoir questionner efficacement (écoute + pertinence)
Adapter son approche en fonction des profils DISC : comment questionner, motiver, rassurer chaque style
Délégation selon les profils : comment responsabiliser chacun selon sa zone de confort

Pédagogie

Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun à l'ensemble des managers est en place dans l'entreprise. Certains ateliers seront obligatoires d'autres feront l'objet d'une inscription.

Les outils et les postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés. Une version référente sera filmée et mise en ligne.



Informations

Durée : 4 jours

Format Présentiel à Paris

Frais de formation en inter :

2 360 € TTC / pour 4 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter :

10 et 11 mars 2026

24 et 25 mars 2026

Contact

Pour plus d'informations
melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.

Recruter

Devenez dénichéurs de talents

Objectifs de la formation

- Savoir vendre son entreprise
- Connaître les techniques pour réaliser un entretien efficace
- Adapter sa communication

Pré requis

Toute personne en situation de management et/ou du service des Ressources Humaines

Programme

La communication efficace

Comprendre les ressorts de la communication efficace "Règle des 4C" et "Storytelling"

Susciter l'intérêt et favoriser l'écoute "EfficaciDés"

Savoir présenter son entreprise

Le questionnement

Questionner efficacement

Adapter son questionnement en fonction des personnalités de Process'Communication

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés. Une version référente sera filmée et mise en ligne.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 1 jour

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

590 € TTC / pour 1 jour / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations
melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Exigence et courage managérial

Objectifs de la formation

- Comprendre le rôle et l'importance de l'exigence et du courage managérial dans la performance et l'engagement des équipes.
- Affirmer leur posture managériale avec clarté et cohérence.
- Adresser les situations difficiles avec assertivité et justesse.
- Prendre des décisions courageuses en conciliant performance et bien-être des équipes.
- Mener des conversations difficiles tout en maintenant la relation.

Pré requis

Toute personne en situation de management et/ou du service des Ressources Humaines

Programme

Développer une posture exigeante et courageuse

Comprendre l'exigence et le courage managérial
Identifier et lever les freins au courage managérial
Fixer un cadre motivant et engageant
Savoir formuler des exigences claires et justes

Gérer les situations complexes et engageantes

Prendre des décisions courageuses et assumer ses choix
Identifier les critères de décision.
Conduire des conversations difficiles avec exigence et respect
Adopter la bonne posture après recadrage

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés. Une version référente sera filmée et mise en ligne.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations
melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

De collègue à manager: Réussir la transition

Objectifs de la formation

- Réussir leur transition de collègue à manager en adoptant une posture professionnelle équilibrée.
- Gérer les enjeux relationnels et émotionnels associés à leur nouveau rôle.
- Maintenir un climat de confiance et d'équité au sein de leur équipe tout en instaurant des limites claires.

Pré requis

Être en situation de management

Programme

Comprendre les nouveaux enjeux de leur rôle de manager

- Identifier les différences fondamentales entre les responsabilités d'un collaborateur et celles d'un manager.
- Expliquer les impacts de la promotion interne sur les relations interpersonnelles au sein de l'équipe.
- Reconnaître les attentes spécifiques des collaborateurs vis-à-vis de leur manager.

Adopter une posture managériale adaptée

- Mettre en place des frontières professionnelles pour trouver un équilibre entre proximité et neutralité.
- Développer une posture d'autorité bienveillante en alliant empathie et fermeté.
- Prévenir les risques de favoritisme, d'isolement ou de conflit liés à la promotion interne.

Communiquer efficacement avec les anciens collègues

- Savoir expliquer clairement et avec diplomatie les nouvelles règles de fonctionnement (confidentialité, équité, etc.).
- Gérer les frustrations d'un collaborateur non retenu pour une promotion similaire.
- Maintenir des relations harmonieuses tout en évitant les ambiguïtés ou malentendus

Gérer les situations délicates et émotions dans l'équipe

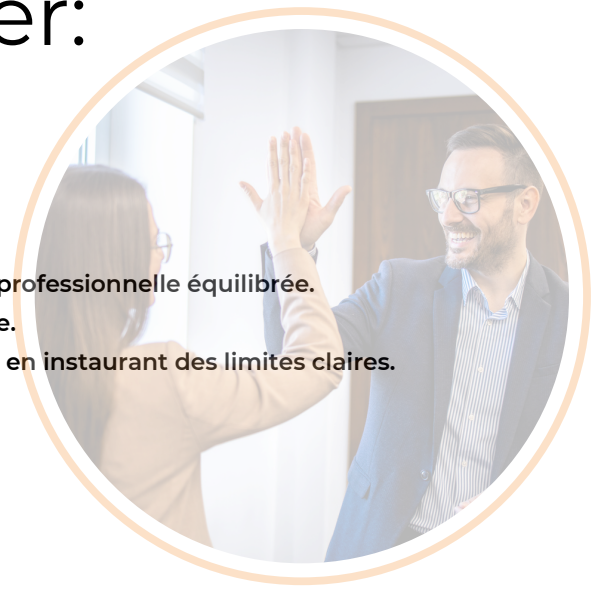
- Anticiper et désamorcer les tensions émotionnelles grâce à des outils comme l'écoute active et la reformulation.
- Appliquer des techniques de communication assertive pour aborder les sujets sensibles.
- Résoudre les conflits de manière constructive et équitable.

Pédagogie

- Des temps de réflexion en groupe, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôle débriefés,
- Des ateliers collaboratifs nécessitant une confrontation de points de vue et une prise de décision pourront être organisés pour créer une synthèse de l'ensemble des actions.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
1 180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations
melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

La conduite du changement

Objectifs de la formation

- S'approprier les postures pour participer à un nouveau projet
- Lever les freins qui peuvent être liés à un changement dans son milieu professionnel
- Se mettre en situation pour comprendre les blocages liés au changement

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Qu'est-ce que la conduite du changement ?

Définir le changement

Les 4 étapes du changement

Courbe du changement pour évaluer l'amplitude

Les fondements du changement

Le rapport individuel au changement (Soustractivité, Inéluctabilité, Impacts émotionnels, Temporalisation personnelle)

Méthodes d'analyse du changement

Les sujets sensibles liés au changement

Les outils pour mieux communiquer

L'assertivité la clef de la communication

Comprendre les freins avec l'écoute active

Apprendre à questionner et à reformuler

La boîte à outils du manager

La roue d'Hudson

La règle des 4C et les canaux de communication

Les perturbateurs cognitifs

L'évolution du changement

Prise en conscience

Clarifier les enjeux et les options

Constater le progrès

Être moteur pour faire adopter le changement

Convaincre pas à pas

Savoir fixer les objectifs

Savoir identifier les alliés et les résistants au changement

Une gestion de projet pour le changement

Les différents outils

Etablir et son suivre son plan d'actions

Piloter les différents indicateurs : satisfaction, efficacité, corrections

A long terme, que doit-on mettre en place ?

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des temps de réflexion en groupe, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôle débriefés,
- Pour challenger les participants sur leurs pratiques, nous prévoyons une série de vidéos, d'articles, de documents, en relation avec les enjeux d'animation, de communication
- Des ateliers collaboratifs nécessitant une confrontation de points de vue et une prise de décision pourront être organisés pour créer une synthèse de l'ensemble des actions.



Informations

Durée : 4 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

2 360 € TTC / pour 4 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.

Managers assertifs trouver l'équilibre entre fermeté et bienveillance



Objectifs de la formation

- Développer une communication assertive et bienveillante
- Gérer les interactions difficiles avec sérénité en identifiant les pièges relationnels et en adoptant des réponses appropriées
- Affirmer son positionnement avec confiance et clarté

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

La force de l'empathie

- Ce que je comprends des préoccupations de mon interlocuteur (jeu « vu de ma fenêtre »)
- Exercice de reformulation positive

Les pièges de la communication

- Apprendre à éviter les hameçonnages (outil Triangle de Karpman)
- Eviter les expressions et attitudes polluantes (outils de PNL)

De la justification à la réponse appropriée

- Echelle des comportements
- Identifier les sujets qui me poussent à surréagir
- Exprimer et assumer mon émotion sans blesser

Isoler le besoin de l'émotion

- Traiter les faits pour soigner les blessures (Film sur les besoins)
- Exercice d'assertivité grâce à la Communication non violente

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des temps de réflexion en groupe, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôle débriefés,
- Pour challenger les participants sur leurs pratiques, nous prévoyons une série de vidéos, d'articles, de documents, en relation avec les enjeux d'animation, de communication

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.

Informations

Durée : 1 jour

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

590 € TTC / pour 1 jour / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

QVCT

Améliorer la motivation de vos collaborateurs

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la QVCT au sein de l'entreprise.
- Savoir identifier et évaluer les facteurs qui influencent la qualité de vie et les conditions de travail.
- Apprendre à mettre en place et piloter des démarches QVCT efficaces.
- Impliquer les différents acteurs de l'entreprise dans la démarche.
- Développer des plans d'action pour améliorer les conditions de travail et prévenir les risques psychosociaux.

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Introduction à la QVCT

- Définition et législation
- Enjeux pour les entreprises
- Lien avec la performance

Identification des leviers de la QVCT

- Conditions de travail
- Environnement
- Equilibre vie pro/vie perso
- Management

Mise en place d'une démarche QVCT

- Analyse des besoins spécifiques de l'entreprise
- Méthodologie pour élaborer un plan d'action QVCT
- Suivi et évaluation des résultats

Etude de cas

- Analyse de démarches QVCT réussies dans d'autres entreprises

Outils et méthodes

- Tableaux de bord
- Indicateurs de bien-être
- Enquêtes internes
- ...

Pédagogie

- Ateliers pratiques : Pour permettre aux participants d'élaborer leur propre plan d'action QVCT.
- Études de cas : Pour s'inspirer de démarches réussies dans d'autres entreprises.
- Simulations : Réflexion autour de situations concrètes pour expérimenter la mise en œuvre d'une démarche QVCT.
- Évaluations : Quiz, exercices pratiques, présentation d'un projet final.

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis : Test ou validation des compétences acquises à la fin de la formation.
- Retour d'expérience : Feedback des participants pour ajuster et améliorer la formation. progression



Informations

Durée : 3 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 770 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais de réponse :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accès :

Dans les deux mois qui suivent l'acceptation du devis

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

La gestion des conflits

Rétablir les conditions de coopération dans vos équipes



Objectifs de la formation

- Savoir identifier les sources du conflit
- Faire verbaliser les blocages, frustrations à l'origine du conflit
- Appréhender les outils de résolution de conflits et adapter sa posture
- Créer un engagement sur le long terme

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Identifier les sources du conflit

La définition du conflit
Les étapes et degrés du conflit

Les postures facilitantes de la résolution de conflit

Le pouvoir des émotions dans le conflit
Éveiller les consciences en mode maïeutique

Les outils de la résolution de conflit

La visualisation des étapes du conflit
La CNV en pratique

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes, qui auront pour objet la création de modules :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun à l'ensemble des managers est en place dans l'entreprise.
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera à compléter.

Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
1 180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Prévenir et gérer les conflits

Cesser les gaspillages humains et financiers

Objectifs de la formation

- Identifier les stades du conflit
- Savoir apporter une réponse appropriée
- Prévenir les risques psychosociaux
- Connaître les enjeux légaux et les dispositifs
- Comprendre et améliorer la gestion de ses émotions

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Savoir prévenir et gérer les conflits et les RPS

Les ressorts du conflit
Les conséquences légales du conflit
Les comportements à risque

Assertivité et gestion des émotions

Neuroscience et gestion des émotions
Assertivité, rapport à soi et aux conflits
Situations à risque en entreprise

Les outils de la résolution du conflit

La négociation
La conciliation
La médiation

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des journées de formation en présentiel reposant sur des ateliers de réflexion en groupe de type Maïeutique qui permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et assimilées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation grâce à des jeux de rôle qui seront débriefés à leur issue.
- Des questionnaires, des jeux pédagogiques et des vidéos éducatives permettront d'incrémenter ces échanges.

Modalités d'évaluation

Evaluation à chaud et à froid
Mise en pratique et quiz



Informations

Durée : 9 jours
Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
590€ TTC / par jour / par participant

Délais d'accès :
Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité
La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :
En Inter *
En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact
Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits et d'un maximum de 12 participants

La médiation

L'art de résoudre des conflits

Objectifs de la formation

- Prendre conscience de soi
- Adapter sa posture lors d'une résolution de conflit
- Comprendre les jeux psychologiques
- Acquérir des méthodes pour mener une médiation

Pré requis

Occuper une responsabilité managériale directe ou indirecte ou un poste au sein du département des Ressources Humaines. (ex : DRH, managers, dirigeants...)

Programme

Plongée en eaux troubles

« Avant tout allait bien »

Mise en situation sur une situation conflictuelle

Des enjeux et des hommes

Le poids des enjeux : à partir de quand doit on intervenir

Décodage des jeux psychologiques

Les facteurs aggravant d'un conflit

Identification des étapes de la montée en puissance du conflit

Le principe d'escalade

De l'incompréhension à la déshumanisation

Les seuils d'intolérance

Du problème à la solution

Vivre la médiation (suite de la mise en pratique du conflit)

Seconde mise en situation qui fait suite à la pièce de théâtre jouée en amont et permettant d'amener à une résolution du conflit.

Les étapes de la médiation

La narration comme outil de rationalisation (Fait, opinion, sentiment)

La coresponsabilité comme pivot de la résolution de conflit

Favoriser l'émergence d'un accord

La posture du médiateur

Neutralité, je n'en pense rien

Indépendance, je n'ai aucun intérêt personnel

Impartialité, je ne suis l'avocat de personne

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux de rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés.

Modalités d'évaluation

Les participants seront évalués par des mises en pratique. Une évaluation des acquis sera également à compléter.



Informations

Durée : 3 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 770 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

L'art De la vente

Objectifs de la formation

- Réussir l'entretien de vente afin d'augmenter votre chiffre d'affaires et fidéliser vos clients
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables
- Établir un plan de développement ou de prospection
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps
- Mieux communiquer dans le but de gagner en performance

Pré requis

Toute personne en situation de vente ou négociation commerciale

Programme

Penser son offre

Réaliser son état des lieux interne et externe
Fixer le prix de vente
Définir ses valeurs

Organiser son activité commerciale

Construire son plan d'actions commerciales
Gérer son temps
Intégrer les réseaux sociaux dans son approche

La clef d'une bonne communication

Connaître les bases du storytelling
Acquérir les outils de la communication
Apprendre à utiliser l'écoute active

L'entretien de vente

Mener un entretien de vente
Argumenter pour convaincre
Traiter les objections

Pour aller plus loin

Conclure la vente
Savoir adapter sa posture
Définir les 3 zones de besoin

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun est mis en place dans l'entreprise
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés.

Modalités d'évaluation

Des cas pratiques seront réalisés tels que : des jeux de rôles ainsi que la réalisation d'un entretien de vente.



Informations

Durée : 3 jours
Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
1 770 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais d'accès :
Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité
La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :
En Inter *
En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact
Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Vente business to consumer

Objectifs de la formation

- Acquérir les codes comportementaux de la relation commerciale B to C
- Développer des compétences de communication adaptées à un public large et varié.
- Maîtriser les techniques de vente en face à face
- Identifier les besoins et usages des clients au-delà de la demande.
- Savoir traiter les objections et les réticences des clients consommateurs.
- Savoir conclure pour optimiser le processus de vente pour augmenter le taux de conversion
- Créer une expérience client positive et fidéliser la clientèle.

Pré requis

Toute personne qui possède une bonne capacité d'expression

Programme

S'approprier la Méthode et la posture de vente

Connaitre les ressorts de la vente B to C : étape et méthodologie
Gérer la relation interpersonnelle et les aspects psychologique de la vente
Identifier les besoins clients
Prospecter (canaux outils et méthodes)

Transformer ses ventes et fidéliser ses clients

Argumenter et simplifier
Gérer les objections et les réticences
Conclure une vente
Magnifier l'expérience client

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe, de type maïeutique, et des apports pédagogiques, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et qu'un vocabulaire commun est mis en place dans l'entreprise
- Les outils et postures seront travaillés en situation, grâce à des jeux rôles sous forme de scénettes de théâtre, puis débriefés.

Modalités d'évaluation

Des cas pratiques seront réalisés tels que : des jeux de rôles ainsi que la réalisation d'un entretien de vente.



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

De la vente à la négociation

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de négociation et de retour à l'équilibre
- Bâtir des propositions économiquement pertinentes pour chacune des parties
- Définir de façon simple une stratégie de négociation, ses scénarii, et les moyens nécessaires à sa mise en œuvre.
- Mobiliser chacun des acteurs de l'entreprise autour du projet.
- Inscrire son action commerciale dans une démarche à long terme.

Pré requis

Toute personne en situation de vente ou de négociation commerciale

Programme

• Les postures de négociation

Afficher ses ambitions

Créer ses marges de manœuvre

Les attitudes gagnantes du vendeur

Préparer sa négociation

Valoriser ses propositions (avantages concurrentiels)

Décoder les comportements d'achat

Connaitre les techniques d'achats

Préparer les parades

Les clefs de la négociation

La mécanique de la négociation

Les techniques de négociation

La mathématique de la négociation

Avoir le bon langage

Savoir gérer les chiffres

Tactique de négociation

Provoquer une réaction

Comedia del arte

Conclure un accord

La contractualisation

Favoriser la signature

Se rendre incontournable

Faciliter la vie de son interlocuteur

Toujours une info d'avance

Entretenir la relation

Connaitre ses interlocuteurs

Définir la juste tension

Pédagogie

Cette formation comportera une partie théorique et de nombreuses mises en situations. Elle fera aussi appel à l'expérience des stagiaires au travers de jeux pédagogiques, afin de favoriser l'assimilation des apports théoriques.

A l'issue de cette formation, les stagiaires recevront une attestation de formation.

Modalités d'évaluation

Des cas pratiques seront réalisés tels que : des jeux de rôles ainsi que la réalisation d'un entretien de vente.



Informations

Durée : 3 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1 470 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

La spirale de la vente

satisfaire le besoin client au delà de la demande



Objectifs de la formation

- Accompagner les conseillers de vente dans le changement de posture, les enjeux du cross canal et de la concurrence internet.
- Aider les conseillers de vente à capitaliser sur leur savoir-faire technique et leur proximité client pour concrétiser leur projet.
- Vendre plus en passant de 2 à 3 produits achetés « 3 questions pour 3 produits ».

Pré requis

Toute personne en situation de vente ou de négociation commerciale

Programme

Quelques notions de vente

Les règles d'or de la communication
Les différentes typologies de client
Découverte du projet actuel

Pour aller plus loin...

La spirale de la vente
1 minute pour convaincre
C'est quoi ton geste + ?
Les bonnes pratiques pour devenir un partenaire de projet

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des apports théoriques sur les outils et méthodes de la vente
- Des temps de réflexion en groupe, de type maïeutique, permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et aideront à la collecte de la matière pour réaliser les différents supports pédagogiques,
- Les postures seront travaillées en situation, grâce à des jeux de rôle systématiquement débriefés pour tirer les enseignements comportementaux à adopter,

Modalités d'évaluation

Quiz et jeux de rôles

Informations

Durée : 3 jours
Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :
1 770 € TTC / pour 3 jours / par participant

Délais d'accès :
Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité
La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :
En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

S'organiser pour être durablement performant

Les secrets du deep working

Objectifs de la formation

- Organiser son activité afin de favoriser les plages de concentration et d'efficacité
- Repenser son rapport aux outils numériques pour reprendre la maîtrise de son agenda
- Sortir de la logique improductive du multitasking
- Retrouver du temps pour soi et favoriser la communication avec les autres

Pré requis

Toute personne en situation professionnelle présentielle ou distancielle

Programme

Etablir le constat

Sensibilisation au rapport charge / tension
Visualiser la charge de travail et prioriser
Evaluation des moyens d'animations

S'organiser pour ne pas subir

Prioriser
Retrouver de la place dans son agenda
Gérer le flux d'informations

Les bonnes pratiques

Gestion efficace des mails
Utiliser les bons canaux de communication
Structurer sa communication pour favoriser l'action

Prendre soin de soi pour être durablement performant et équilibré

Nourrir ses besoins physiologiques,
Nourrir ses besoins psychologiques et physiologiques
Remonter en énergie

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des journées de formation en présentiel reposant sur des ateliers de réflexion en groupe de type Maïeutique qui permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et assimilées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation grâce à des jeux de rôle qui seront débriefés à leur issue.
- Des questionnaires, des jeux pédagogiques et des vidéos éducatives permettront d'incrémenter ces échanges.

Modalités d'évaluation

Un quiz sera complété en fin de journée



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en intra :

1180 € HT / jour de formation

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits et d'un maximum de 12 participants

S'épanouir en favorisant un environnement bénéfique

Objectifs de la formation

- Acquérir quelques bonnes pratiques pour prendre de soi et de ses collègues
- Identifier les situations à risque chez les collaborateurs
- Prévenir reconnaître des situations de harcèlement
- Connaître les enjeux légaux et quelques bonnes pratiques

Pré requis

Toute personne en situation de management

Programme

Etablir le constat

Sensibilisation au rapport charge / tension
Visualiser la charge de travail et prioriser
Evaluation des moyens d'animations

Les bonnes pratiques

Gestion efficace des mails
Les enjeux du télétravail
Comprendre et reconnaître les situations de harcèlement
Prendre soin de soi pour être durablement performant et équilibré

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des journées de formation en présentiel reposant sur des ateliers de réflexion en groupe de type Maïeutique qui permettront de s'assurer que les grandes notions sont partagées et assimilées.
- Les outils et postures seront travaillés en situation grâce à des jeux de rôle qui seront débriefés à leur issue.
- Des questionnaires, des jeux pédagogiques et des vidéos éducatives permettront d'incrémenter ces échanges.

Modalités d'évaluation

Un quiz sera complété en fin de journée



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1180€ TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 5 inscrits

Ecologie **personnelle**

Objectifs de la formation

- Diminuer le stress pour être durablement plus performant
- S'approprier des postures pour diminuer les tensions physiques et mentales et prévenir les troubles musculosquelettiques
- Prendre soin de soi et son équipe pour favoriser la productivité
- Avoir des salariés plus sereins pour favoriser la qualité de vie au travail

Pré requis

Aucun prérequis

Programme

Gérer son stress

L'impact de la respiration sur notre corps
La réalité d'une mauvaise respiration
Les exercices de respiration pour diminuer le stress

Améliorer ses postures physiques

Les solutions adaptées pour améliorer notre quotidien
Les effets d'une pratique régulière
De la présentation théorique de postures à la pratique

Favoriser les piliers de la santé

Les bénéfices d'un sommeil de qualité
L'hydratation comme régulateur d'équilibre
L'alimentation comme médecine préventive
L'exercice garant du tonus et du bien être

Nourrir ses besoins psychologiques

L'impact de la psychologie positive
L'importance du lien social
L'incidence du mental sur le corps

Pédagogie

Pour atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus, nous avons choisi de travailler sur différents axes :

- Des ateliers de réflexion en groupe
- Des questionnements individuels
- Des apports pédagogiques

Pour s'assurer que les grandes notions sont partagées et acceptées par l'ensemble des participants, des outils et postures seront étudiées en situation.

Modalités d'évaluation

Quiz santé



Informations

Durée : 2 jours

Format Présentiel ou Online

Frais de formation en inter :

1180 € TTC / pour 2 jours / par participant

Délais d'accès :

Nous nous engageons à répondre sous 8 jours à vos demandes d'inscription.

Délais d'accessibilité

La formation en intra pourra être dispensée sous un délai de 1 mois après acceptation du devis par le client.

Formation dispensée :

En Inter *

En Intra : merci de nous contacter pour la tarification

Contact

Pour plus d'informations melanie@egeriaconseil.com

- sous réserve d'un minimum de 6 inscrits