



NOS ATELIERS DÉCOUVERTE

- Sensibiliser les participant(e)s à une thématique clé
- Echanges et mise en pratique pour identifier la valeur ajoutée de cette thématique dans leur activité

Nos ATELIERS DÉCOUVERTE

(CATALOGUE TOUT PUBLIC)

Développez votre leadership authentique.....	3
Mettez la confiance et l'estime au service de vos projets.....	4
Donnez du sens à vos projets.....	5
Activez votre zone de performance (2 sessions).....	6
Créez et entretenez des relations constructives.....	7
Activez les leviers de la réussite et de la motivation.....	8
Découvrez les fondamentaux du coaching.....	9
Accompagnez les autres par le feedback.....	10
Gagnez en efficacité personnelle.....	11
Prévenez et gérez les conflits en communication.....	12
Sortez gagnant / gagnant d'une situation professionnelle difficile.....	13



DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP AUTHENTIQUE

- Le concept de leadership
- Les 6 piliers pour développer son leadership authentique
- A vous de jouer



METTEZ LA CONFIANCE ET L'ESTIME AU SERVICE DE VOS PROJETS

- La confiance et l'estime : de quoi parle-t-on ?
- Les leviers d'influence de la confiance et de l'estime
- Comment développer votre confiance et votre estime ?



DONNEZ DU SENS A VOS PROJETS

- La signification du "sens"
- Pourquoi donner du sens ?
- Comment donner du sens ?
- Et sur vos projets, qu'est ce que cela donne ?



ACTIVEZ VOTRE ZONE DE PERFORMANCE (2 MODULES)

- Qu'est ce que la zone de performance ?
- Quelle est son utilité ?

MODULE 1

- Mettez en lumière et combinez les talents, les compétences et les valeurs

MODULE 2

- Mettez en lumière et combinez l'identité et les attitudes



CRÉEZ ET ENTRETENEZ DES RELATIONS CONSTRUCTIVES

- Ouvrez-vous au point de vue des autres
- Instaurez un rapport de confiance
- Pratiquez l'écoute active
- Identifiez le besoin de votre interlocuteur/trice



ACTIVEZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE ET DE LA MOTIVATION

- Les trois questions fondamentales pour réussir
- Les 6 besoins humains
- Les clés de la motivation



DÉCOUVREZ LES FONDAMENTAUX DU COACHING

- Les trois composantes clés du coaching
- La posture de coach
- La relation de coaching
- Savoir questionner



ACCOMPAGNEZ LES AUTRES PAR LE FEEDBACK

- Pourquoi donner et solliciter du feedback ?
- Les 4 types de feedback :

Valorisation
Feedforward
Amélioration
Recadrage



GAGNEZ EN EFFICACITÉ PERSONNELLE

- Les trois clés de l'efficience
- Éliminez les dévoreurs de temps
- Jouez avec les lois du temps
- Prenez des décisions dans un environnement complexe



PRÉVENEZ ET GÉREZ LES CONFLITS EN COMMUNICATION

- Les trois composantes d'une expérience
- Gérez vos émotions et celles des autres
- Développez votre assertivité et évitez les modes refuges



SORTEZ GAGNANT/GAGNANT D'UNE SITUATION DIFFICILE

- Les clés d'une négociation réussie
- Savoir se positionner avec fermeté et diplomatie
- Fixez un cadre et définissez vos limites (savoir dire non)