

ludispirit



Optimiser votre Expertise

Inscrivez-vous dans une démarche de réseau avec Ludispirit



Ludispirit
4 allée de l'Aubépine
27930 Huest



06 52 47 46 74



ludispirit.fr
formation@ludispirit.fr

Une démarche active et participative



“ UNE DYNAMIQUE D'ÉCHANGE

Chaque parcours s'inscrit dans une démarche stratégique sur mesure, fondée sur l'échange, le partage des savoirs et l'expérience du réel.

Les contenus sont ajustés au niveau de chacun, en tenant compte des enjeux professionnels, du contexte et des objectifs propres à chaque situation.

Les compétences existantes sont reconnues, mises en lumière et mobilisées comme de véritables leviers de progression.

La pédagogie s'appuie sur des mises en situation concrètes, des exercices pratiques transposables, ainsi que sur des retours d'expérience, afin de relier réflexion, prise de recul et mise en action.

Une démarche pensée pour celles et ceux qui privilégient la justesse des choix, la clarté des décisions et une progression durable, sans artifice ni promesse excessive.”

Points forts de nos formations



- ✓ Formations personnalisées et prise en compte des besoins
- ✓ Possibilité de visioconférence
- ✓ Rythme adapté
- ✓ Réactivité

Nos formations s'inscrivent dans une démarche individualisée et si possible avec une coloration ludique et participative.

Informations complémentaires

LIEUX DES FORMATIONS

Evreux

Nous nous déplaçons aussi directement dans vos locaux
Présentiel ou distanciel synchrone. Si besoin, nous pouvons identifier des locaux plus proches de chez vous avec nos réseaux partenaires.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

Si 2 personnes ou moins inscrites, Ludispirit se réserve le droit de reporter la formation

Nos formations sont éligibles à une prise en charge, sous réserve d'acceptation des financeurs



Personnes en situation de handicap

Selon le handicap identifié lors de l'entretien d'admission, la formation sera adaptée sur le plan matériel, horaire ou méthode pédagogique. La plupart de nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Ludispirit se fera accompagner par l'Agefiph, si besoin, pour adapter au mieux la formation.

Dans le cas où Ludispirit ne serait pas en mesure de s'adapter à votre handicap, nous nous chargeons de vous orienter vers un autre organisme de formation plus adapté (contact Agefiph - Ladapt).

Dans le cas où les locaux d'un de nos centres ne seraient pas accessibles, la formation en distanciel sera proposée.

Le registre d'accessibilité est disponible sur notre site internet.

Pour tout cas particulier, nous contacter



Nos Formations

STRATÉGIE ET PILOTAGE

5

Accompagner un bilan de compétences - Expert.....	6
Accompagner un bilan de compétences - Initial	7
Devenir Architecte Accompagnateur de Parcours - Expert	8
Devenir Architecte Accompagnateur de Parcours - Initial	9
Animer des groupes de parole.....	10
Initiation à l'Ennéagramme : mieux comprendre le fonctionnement des autres et de soi-même	11
Conduire l'entretien de parcours professionnel : obligations, enjeux et bonnes pratiques.....	12

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAU

13

Développer son réseau professionnel	14
Construire et piloter sa stratégie commerciale en tant que consultant indépendant.....	15
Construire une stratégie de communication commerciale gagnante	16

BUREAUTIQUE

17

Gérer la présence digitale de son entreprise par les réseaux sociaux.....	18
Concevoir et déployer une stratégie de communication pour son entreprise	19
Canva : créer facilement des supports de communication impactants	20
Gérer sa présence digitale via les réseaux sociaux Facebook, Instagram.....	21
Animer une réunion efficace.....	22
Initiation à la pratique PNL au service de la communication	23

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

24

Former avec efficacité	25
Définir son offre de valeur et adapter son discours commercial dans le cadre d'une vente	26
Adopter une démarche proactive pour développer son activité	27
Accueillir des clients en situation de handicap.....	28
Concevoir et animer des formations par le jeu	29
Maîtriser son temps et ses priorités pour une efficacité professionnelle	30
Communiquer pour convaincre	31
Travailler sa posture professionnelle	32
Affirmer sa posture de consultant à chaque étape de la relation client	33
Mind mapping : les fondamentaux	34
Découverte de la communication non verbale	35
Relations et impact : développer son intelligence sociale et relationnelle	36
Ludifier pour engager - Convenir et dynamiser une formation, une réunion	37



01

STRATÉGIE ET PILOTAGE

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

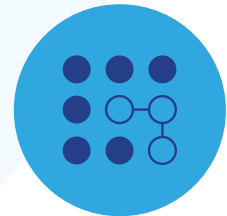
Accompagner un bilan de compétences - Expert

OBJECTIFS

- Permettre d'accompagner des personnes qui veulent réaliser un Bilan de compétences
- Analyser les compétences personnelles et professionnelles
- Identifier les aptitudes et les motivations de son client
- Définir le projet professionnel du bénéficiaire en prenant en compte la réalité du marché du travail

CONTENUS

- Comprendre la philosophie du bilan de compétences
- Développer ses compétences commerciales
- Mener un entretien découverte
- Connaître les différents acteurs de la formation
- Comprendre le processus administratif
- Appréhender la méthode d'accompagnement
- Savoir accompagner l'écriture de la synthèse du bilan de compétences



Public

Tout public ayant déjà réalisé des bilans de compétences

480 €

7 h 30

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Réussite au test de préparation à la formation
- Réussite au test final de connaissances
- Attestation de formation
- Avoir une posture cohérente pour chaque bénéficiaire
- Maîtriser les outils d'accompagnement

Points forts

- Les formateurs ont une grande expérience du Bilan de compétences
- Méthodologie claire, structurée et immédiatement applicable
- Alternance entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.
- Avoir réalisé l'entretien préalable avec le dirigeant du secteur
- Avoir accompagné au moins 10 bilans de compétences ou justifier d'une expérience significative d'accompagnement

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

Accompagner un bilan de compétences - Initial

OBJECTIFS

- Appréhender la philosophie du bilan de compétences
- Permettre d'accompagner des personnes qui veulent réaliser un Bilan de compétences
- Analyser les compétences personnelles et professionnelles
- Identifier les aptitudes et les motivations de son client
- Définir le projet professionnel du bénéficiaire en prenant en compte la réalité du marché du travail

CONTENUS

- Comprendre la philosophie du bilan de compétences
- Développer ses compétences commerciales
- Mener un entretien découverte
- Connaître les différents acteurs de la formation
- Comprendre le processus administratif
- Appréhender la méthode d'accompagnement
- Savoir accompagner l'écriture de la synthèse du bilan de compétences

Public

Tout public justifiant d'une expérience significative ou d'un parcours validé par un bilan de compétences

1 400 €

21 h

Tarif

Durée



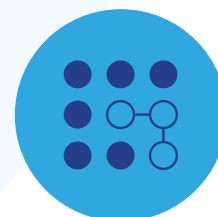
Résultats attendus

- Réussite au test de préparation à la formation
- Réussite au test final de connaissances
- Attestation de formation
- Avoir une posture cohérente pour chaque bénéficiaire
- Maîtriser les outils d'accompagnement



Points forts

- Les formateurs ont une grande expérience du Bilan de compétences
- Méthodologie claire, structurée et immédiatement applicable
- Alternance entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives



Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.
- Avoir réalisé l'entretien préalable avec le dirigeant du secteur
- Justifier d'une expérience significative (formation, accompagnement, animation, RH, coaching, activités d'accompagnement « bien-être », management ...)

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

Devenir Architecte Accompagnateur de Parcours - Expert

Public

OBJECTIFS

- Comprendre le contexte, les caractéristiques de la VAE nécessaire pour l'accompagnement VAE, évolutions législatives, VAE totale, partielle (bloc de compétences)
- S'approprier les outils d'accompagnement VAE
- Gérer les dossiers des candidats, y compris les aspects financiers.
- Savoir mettre en œuvre le parcours d'accompagnement en VAE (de l'information à l'entretien post-jury) et mener différents entretiens selon les étapes VAE

Professionnels du conseil, de l'orientation, de la formation, de l'accompagnement, de la VAE

480 €

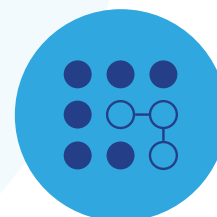
7 h 30

Tarif

Durée

CONTENUS

- Comprendre la philosophie de la VAE
- Développer ses compétences commerciales
- Connaître la VAE et ses évolutions juridiques
- Faisabilité, suivi administratif et suivi
- Posture et rôle de l'AAP
- Appréhender la méthode d'accompagnement
- Savoir accompagner l'écriture du dossier de validation
- Savoir accompagner la préparation à la soutenance



Résultats attendus

- Réussite au test de préparation à la formation
- Réussite au test final de connaissances
- Attestation de formation
- Avoir une posture cohérente pour chaque bénéficiaire
- Maîtriser les outils d'accompagnement

Points forts

- Les formateurs ont une grande expérience de la VAE
- Méthodologie claire, structurée et immédiatement applicable
- Alternance entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.
- Avoir réalisé l'entretien préalable avec le dirigeant du secteur
- Être titulaire d'un diplôme justifiant des compétences d'accompagnement VAE et/ou d'une expérience d'au moins 10 accompagnements VAE

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

Devenir Architecte Accompagnateur de Parcours - Initial

Public

OBJECTIFS

- Comprendre le contexte, les caractéristiques de la VAE nécessaire pour l'accompagnement VAE, évolutions législatives, VAE totale, partielle (bloc de compétences)
- S'approprier les outils d'accompagnement VAE
- Gérer les dossiers des candidats, y compris les aspects financiers.
- Savoir mettre en œuvre le parcours d'accompagnement en VAE (de l'information à l'entretien post-jury) et mener différents entretiens selon les étapes VAE

Professionnels du conseil, de l'orientation, de la formation, de l'accompagnement, de la VAE souhaitant développer leurs compétences en aide

1 400 €

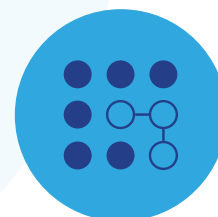
21 h

Tarif

Durée

CONTENUS

- Comprendre la philosophie de la VAE
- Développer ses compétences commerciales
- Connaître la VAE et ses évolutions juridiques
- Faisabilité, suivi administratif et suivi
- Posture et rôle de l'AAP
- Appréhender la méthode d'accompagnement
- Savoir accompagner l'écriture du dossier de validation
- Savoir accompagner la préparation à la soutenance



Résultats attendus

- Réussite au test de préparation à la formation
- Réussite au test final de connaissances
- Attestation de formation
- Avoir une posture cohérente pour chaque bénéficiaire
- Maîtriser les outils d'accompagnement

Points forts

- Les formateurs ont une grande expérience de la VAE
- Méthodologie claire, structurée et immédiatement applicable
- Alternance entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.
- Avoir réalisé l'entretien préalable avec le dirigeant du secteur
- Justifier d'une expérience significative (formation, accompagnement, animation, RH, coaching, activités d'accompagnement « bien-être », management ...)

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

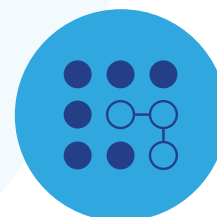
Animer des groupes de parole

OBJECTIFS

- Maîtriser les clés d'animation de groupes de parole
- Accompagner un groupe de personnes dans leurs problématiques (communes ou collectives)

CONTENUS

- Les différents formats d'un groupe de parole
- Identification, clarification et prise en compte des demandes d'un groupe de parole
- Bénéfices d'un groupe de parole pour les participants
- Les 5 étapes de l'évolution de vie d'un groupe de parole
- Mécanismes psychologiques en jeu dans la dynamique d'un groupe de parole
- Comportements à réguler dans un groupe de parole



Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée

Résultats attendus

- Mise en place et pérennisation d'un groupe de parole
- Maîtriser les clés d'animation d'un groupe de parole
- Appréhender l'approche systémique centrée sur les solutions
- Clarifier son positionnement

Points forts

- Approche centrée sur les pratiques réelles des participants
- Outils simples et immédiatement applicables
- Format court et intensif, en présentiel ou en distanciel

Pré-requis

- Aucun

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

Initiation à l'Ennéagramme : mieux comprendre le fonctionnement des autres et de soi-même

OBJECTIFS

- Être capable d'expliquer le fonctionnement de l'outil Ennéagramme
- Connaître les traits principaux des différents types

CONTENUS

- Notre fonctionnement mental
- Les principes de base de l'Ennéagramme
- Présentation des neuf profils : forces et points de vigilance
- Exercices de questionnements personnels

Public

Formateurs et formateurs occasionnels

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



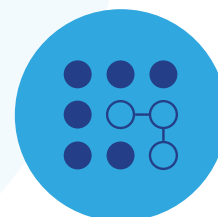
Résultats attendus

- Comprendre les principes fondamentaux de l'Ennéagramme et son utilité dans la connaissance de soi et des autres.
- Identifier les caractéristiques principales des 9 types de personnalité, leurs forces et leurs points de vigilance.
- Mieux comprendre leurs propres mécanismes de fonctionnement, de motivation et de réaction.
- Adapter leurs comportements et leur communication en tenant compte des différences de fonctionnement des autres.



Points forts

- Approche accessible et pédagogique d'une grille de lecture favorisant la réflexion sur les modes de fonctionnement et les relations.
- Alternance entre apports théoriques et questionnements personnels favorisant la prise de conscience.
- Applicabilité immédiate dans la vie professionnelle comme personnelle (relations, communication, coopération).



Pré-requis

- Aucun

EXPERTISE MÉTIERS ET PRATIQUES AVANCÉES

Conduire l'entretien de parcours professionnel : obligations, enjeux et bonnes pratiques

OBJECTIFS

- Comprendre le cadre et les enjeux de l'entretien de parcours professionnel
- Savoir préparer et conduire un entretien de parcours professionnel structuré et utile
- Transformer l'entretien de parcours professionnel en levier de développement des compétences et des parcours

CONTENUS

- Cadre légal, finalités et périodicité : entretien au cours de la première année suivant l'embauche, puis tous les quatre ans pour le salarié restant dans la même entreprise
- Compétences, qualifications, parcours professionnel et perspectives d'évolution
- Différencier l'entretien de parcours professionnel, qui ne porte pas sur l'évaluation du travail, de l'entretien annuel d'évaluation
- Besoins de formation, projets professionnels, mobilité et reconversion
- Préparer l'entretien : informations, supports, trame et points à aborder
- Conduire l'entretien : posture, questionnement, écoute et formalisation
- Assurer le suivi des actions décidées et exploiter les conclusions de l'entretien

Public

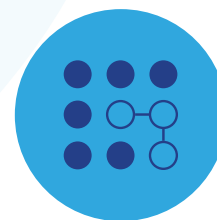
Formateurs et formateurs occasionnels

930 €

Tarif

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Durée



Résultats attendus

- Différencier clairement entretien de parcours professionnel et entretien annuel
- Préparer efficacement un entretien de parcours professionnel
- Conduire un entretien de parcours professionnel positif et constructif
- Exploiter les résultats des entretiens de parcours professionnel

Points forts

- Vision positive et stratégique de l'entretien de parcours professionnel
- Méthodologie claire, structurée et immédiatement applicable
- Développement de la posture managériale

Pré-requis

- Être manager d'une équipe



02

**COMMUNICATION
DIGITALE
ET RÉSEAU**

STRATÉGIE ET PILOTAGE

Développer son réseau professionnel

OBJECTIFS

- Comprendre le réseau professionnel
- Élaborer une stratégie de mise en réseau pertinente pour atteindre ses objectifs
- Optimiser sa présence digitale sur ses réseaux professionnels
- Entretenir ses réseaux actuels et futurs en leur apportant de la valeur

CONTENUS

- Intégrer les principes de base du réseau
- Construire sa stratégie réseau
- Identifier et cartographier son réseau actuel
- Évaluer ses outils actuels
- Savoir solliciter son réseau avec discernement
- Développer son réseau actuel

Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



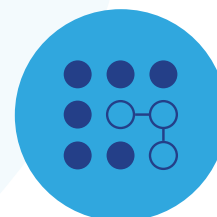
Résultats attendus

- Comprendre l'importance du réseau professionnel
- Mettre en place et développer son réseau



Points forts

- Méthode active et analyse de pratique
- Mises en situation
- Études de cas



Pré-requis

- Aucun

STRATÉGIE ET PILOTAGE

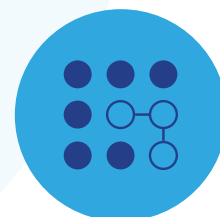
Construire et piloter sa stratégie commerciale en tant que consultant indépendant

OBJECTIFS

- Réaliser un état des lieux clair et réaliste de leur activité de consultant
- Structurer une stratégie commerciale adaptée aux métiers du conseil, de l'accompagnement et de la formation
- Mettre en place des actions de prospection simples, éthiques et efficaces
- Organiser leur activité pour gagner en lisibilité, en sérénité et en performance
- Sécuriser et développer leur activité dans la durée

CONTENUS

- Réaliser un état des lieux de son activité
- Construire une stratégie commerciale adaptée au conseil
- Mettre en place des actions concrètes de prospection
- Organiser et piloter son activité de consultant



Public

Formateurs et Consultants

930 €

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Une stratégie commerciale claire, réaliste et adaptée à l'activité de consultant indépendant
- Un plan d'actions simple et opérationnel pour développer son activité
- Une meilleure organisation permettant de gagner en efficacité et en sérénité
- Une vision sécurisée et cohérente du développement de son activité de conseil

Points forts

- Formation spécifiquement adaptée aux consultants en bilan de compétences, VAE et outplacement
- Approche pragmatique, respectueuse des valeurs du métier (éthique, posture, relation)
- Outils simples et directement applicables pour structurer et développer son activité

Pré-requis

- Aucun

STRATÉGIE ET PILOTAGE

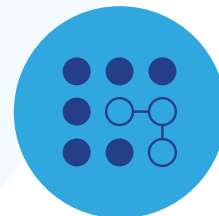
Construire une stratégie de communication commerciale gagnante

OBJECTIFS

- Définir une stratégie de communication commerciale cohérente, alignée avec les objectifs de développement de l'entreprise.
- Structurer des messages et des actions de communication adaptés aux cibles et au parcours client.
- Piloter et ajuster la stratégie de communication à l'aide d'indicateurs de performance pertinents.

CONTENUS

- Définir les objectifs commerciaux et marketing
- Identifier les cibles
- Vérifier le contexte
- Structurer et adapter les messages
- Bien choisir ses canaux de communication
- Optimiser les ressources
- Planifier les actions et coordonner les équipes
- Évaluer les performances



Public

Dirigeant, Collaborateurs ou managers, Professionnels amenés à contribuer à l'élaboration d'un plan marketing et/ou de communication

480 €

Tarif

**7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)**

Durée

Résultats attendus

- Clarifier leurs objectifs commerciaux et marketing et les traduire en actions de communication concrètes.
- Identifier précisément leurs cibles et construire des messages différenciants et impactants.
- Concevoir un plan de communication commerciale structuré, réaliste et planifié dans le temps.
- Mesurer l'efficacité des actions menées et ajuster la stratégie pour optimiser les résultats.

Points forts

- Approche méthodologique complète, de l'analyse stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.
- Outils concrets et immédiatement applicables pour structurer la communication commerciale.
- Formation orientée résultats, favorisant la cohérence entre stratégie, actions terrain et performance.

Pré-requis

- Aucun



03

BUREAUTIQUE

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

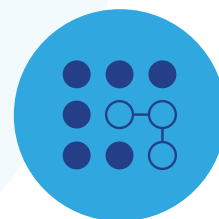
Gérer la présence digitale de son entreprise par les réseaux sociaux

OBJECTIFS

- Être autonome dans la gestion des contenus de ses réseaux sociaux
- Animer efficacement ses réseaux sociaux

CONTENUS

- Pourquoi utiliser Facebook ?
- Créer sa page professionnelle
- Comment animer sa page professionnelle ?
- Développer et engager sa communauté
- Lire et analyser les statistiques
- Survol des autres réseaux sociaux existants



Public

Formateurs et Consultants

280 €

4 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone),
3 h de travail
personnel.

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Être autonome dans la gestion et l'animation de la présence digitale de son entreprise.
- Mettre en œuvre une stratégie de contenus cohérente et adaptée aux objectifs de visibilité et de notoriété.
- Animer efficacement une page professionnelle Facebook en générant de l'engagement auprès de sa communauté.
- Analyser les performances des actions menées afin d'ajuster sa stratégie digitale et améliorer ses résultats.

Points forts

- Approche opérationnelle avec des outils concrets directement applicables en entreprise.
- Alternance équilibrée entre apports méthodologiques, exemples pratiques et mises en situation.
- Vision globale et structurée de la présence digitale, intégrant stratégie, animation et analyse des résultats.

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.
- Savoir se servir d'un ordinateur

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

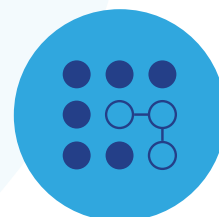
Concevoir et déployer une stratégie de communication pour son entreprise

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance de la stratégie de communication pour son entreprise
- Mettre en place une stratégie de communication adaptée à son activité

CONTENUS

- Comprendre à quoi sert une stratégie de communication et comment la mettre en place
- Définir les éléments clés de la stratégie de communication de son entreprise (objectif(s), public cible, message, canaux de communication),
- Optimiser sa présence en ligne et découvrir les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux (Instagram et LinkedIn),
- Construire son premier calendrier éditorial
- Découvrir comment suivre les bonnes statistiques pour ses actions de communication



Public

Formateurs et Consultants

280 €

4 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone),
3 h de travail
personnel.

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Savoir comment créer une stratégie de communication efficace et pertinente pour son activité
- Optimiser ses profils sur différents réseaux sociaux (Instagram, LinkedIn)
- Savoir créer son premier calendrier éditorial
- Identifier les statistiques à suivre pour sa communication

Points forts

- Une formation courte, structurée et immédiatement actionnable
- Des livrables concrets prêts à être utilisés
- Une pédagogie experte et orientée terrain

Pré-requis

- Avoir un ordinateur

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

Canva : créer facilement des supports de communication impactants

OBJECTIFS

- Utiliser l'outil Canva dans son quotidien
- Créer ses propres supports de communication

CONTENUS

- Découvrir les bonnes pratiques en termes de communication pour créer des visuels et des supports de communication qui ont de l'impact
- Découvrir les principales fonctionnalités de l'outil Canva
- Créer un visuel ou un support de communication pour son entreprise.

Public

Tous publics

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



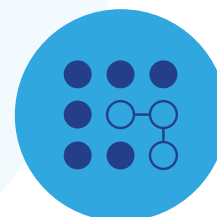
Résultats attendus

- Connaît les bonnes pratiques et les règles en matière de création visuelle
- Sait se servir de l'outil en ligne Canva
- Sait créer des visuels
- A créé un support de communication simple



Points forts

- Une montée en compétence rapide sur un outil professionnel accessible
- Une application concrète avec livrable réel
- Une approche structurée combinant design et stratégie



Pré-requis

- Avoir un ordinateur

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

Gérer sa présence digitale via les réseaux sociaux Facebook, Instagram

OBJECTIFS

- Savoir créer ses pages professionnelles sur les réseaux Facebook, Instagram
- Être autonome dans la gestion de contenu de ses pages
- Animer efficacement ses pages

CONTENUS

- Pourquoi utiliser les réseaux sociaux ?
- Créer sa page professionnelle
- Comment animer sa page professionnelle ?
- Développer et engager sa communauté
- Lire et analyser les statistiques



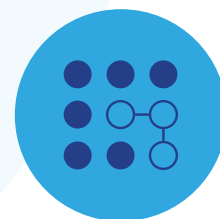
Résultats attendus

- Créer et paramétrer des pages professionnelles sur les principaux réseaux sociaux
- Définir et déployer une stratégie de présence digitale cohérente
- Produire et animer des contenus engageants
- Analyser les performances et ajuster sa stratégie



Points forts

- Approche opérationnelle orientée autonomie
- Mise en pratique immédiate sur les réseaux sociaux
- Vision multi-réseaux adaptée aux usages actuels



Pré-requis

- Avoir au moins un réseau social

Public

Consultants

480 €

Tarif

Durée totale :
10 h, dont 7 h
accompagnées
en présentiel
(ou en distanciel)

Durée

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

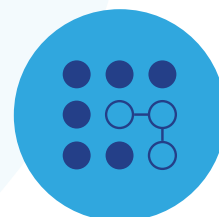
Animer une réunion efficace

OBJECTIFS

- Préparer une réunion
- Fixer les objectifs
- Animer et canaliser la réunion
- Assurer le suivi de la réunion et des décisions prises

CONTENUS

- Les clés d'une réunion efficace
- Optimiser la préparation et animer la réunion



Public

Formateurs et Consultants

930 €

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Préparer des réunions structurées et utiles en définissant des objectifs clairs et partagés.
- Animer des réunions dynamiques en favorisant la participation et en canalisant les échanges.
- Utiliser des méthodes adaptées pour rendre le travail collectif productif et orienté résultats.
- Assurer un suivi efficace des réunions grâce à des comptes rendus clairs et des plans d'actions opérationnels.

Points forts

- Méthodologie complète couvrant l'avant, le pendant et l'après réunion.
- Outils pratiques immédiatement transférables en situation professionnelle
- Approche centrée sur la dynamique de groupe et le rôle de l'animateur.

Pré-requis

- Aucun

COMMUNICATION DIGITALE ET RÉSEAUX SOCIAUX

Initiation à la pratique PNL au service de la communication

Public

OBJECTIFS

- Apprendre à identifier et à transformer ses schémas de pensée et de comportement pour une meilleure gestion de soi.
- Découvrir les outils de l'écharpe relationnelle pour enrichir la qualité des relations interpersonnelles.
- Techniques de communication assertive pour exprimer ses idées avec assurance tout en respectant les autres
- Apprendre à gérer les interactions difficiles avec confiance et efficacité

Formateurs et Consultants

930 €

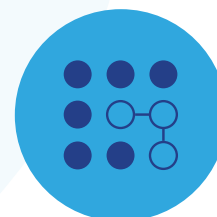
14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée

CONTENUS

- Les bases de la programmation neuro-linguistique (PNL)
- VAKOG (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif)
- Critères, valeurs et croyances
- L'écharpe relationnelle : principes et usages
- Les 3 rapports de force
- Les différents types de langage



Résultats attendus

- Adopter une communication assertive dans leurs échanges professionnels
- Améliorer la qualité de leurs interactions en face à face
- Interpréter et utiliser les signaux de la communication non verbale
- Gérer les désaccords et situations conflictuelles de façon constructive

Points forts

- Contenu structuré et approfondi sur l'assertivité et la communication interpersonnelle
- Pédagogie active et opérationnelle
- Orientation vers l'application concrète en situation de travail

Pré-requis

- Aucun



04 GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Former avec efficacité

OBJECTIFS

- Identifier l'amélioration souhaitée
- Identifier les objectifs pédagogiques et planifier la mise en oeuvre des méthodes et outils
- Comprendre les clés de l'apprentissage et les différents styles
- Construire sa posture professionnelle

CONTENUS

- Identifier l'amélioration souhaitée
- Être capable de projeter son intervention
- Comprendre les clés de l'apprentissage et les différents styles
- Identifier et gérer les différentes postures des participants
- Appréhender les notions d'évaluation : qu'est-ce qu'une formation réussie ?

Public

Formateurs et formateurs occasionnels

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



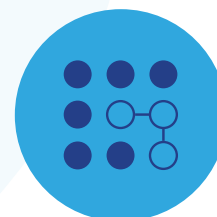
Résultats attendus

- Savoir définir ses axes d'amélioration et ses objectifs
- Acquisition de techniques d'animation
- Renforcer sa posture en face à face pédagogique



Points forts

- Positionnement réalisé en début de formation
- Utilisation de brise-glace
- Méthode active et analyse de pratique



Pré-requis

- Exercer des missions de formation
- S'apprêter à exercer des missions de formation

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Définir son offre de valeur et adapter son discours commercial dans le cadre d'une vente

OBJECTIFS

- Être facilement identifié par les clients parmi un grand nombre de concurrents
- Augmenter ses chances de remporter un contrat
- Savoir capter rapidement l'attention d'un prospect au téléphone
- Savoir présenter son offre ou sa prestation en fonction du besoin du client
- Savoir qualifier précisément le besoin du client et le processus qui mène à la signature

CONTENUS

- L'intérêt d'avoir une offre de valeur claire et compréhensible
- La méthodologie pour définir son offre de valeur

Public

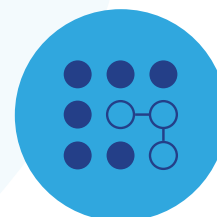
Formateurs et consultants

480 €

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée



Résultats attendus

- Formaliser une offre de valeur claire, différenciante et compréhensible
- Qualifier efficacement une opportunité de vente
- Adapter son discours commercial à chaque interlocuteur clé

Points forts

- Approche très opérationnelle orientée terrain
- Articulation entre offre de valeur et discours commercial

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

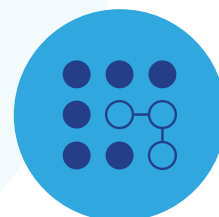
Adopter une démarche proactive pour développer son activité

OBJECTIFS

- Structurer sa démarche
- Se préparer efficacement
- Faire la différence par l'acquisition de réflexes
- Cultiver l'excellence

CONTENUS

- Respecter les étapes de vente
- Se préparer pour réussir
- Réussir la prise de contact
- Maîtriser l'entretien de vente
- Argumenter avec efficacité
- Traiter les objections avec souplesse
- Conclure



Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée

Résultats attendus

- Identifier son message
- Connaître les points sur lesquels baser sa communication
- Acquérir des méthodes et des outils
- Appréhender des pratiques efficaces

Points forts

- Approche très opérationnelle orientée terrain
- Méthode active et analyse de pratique

Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Accueillir des clients en situation de handicap

OBJECTIFS

- Connaître et mettre en pratique les réflexes et techniques d'accueil des visiteurs, usagers et clients en situation de handicap
- Participer à la qualité de cet accueil
- Veiller au confort et à la sécurité des personnes en situation de handicap.

CONTENUS

- Les types de handicap, les compensations et les solutions existantes
- Les différents types de handicap
- L'accueil des personnes en situation de handicap
- La création de processus facilitateurs
- Échanges

Public

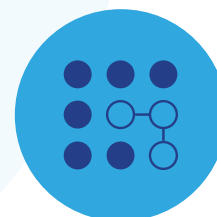
Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



Résultats attendus

- Connaître et comprendre les situations de handicap
- Identifier son message
- Anticiper les demandes des clients et les accueillir au mieux
- Mettre en place des modalités d'accueil adaptées et anticiper les besoins
- Connaître les grandes lignes du rôle du référent handicap,

Points forts

- Méthode active et analyse de pratique
- Mises en situation de handicap
- Études de cas

Pré-requis

- Être dans une démarche d'intégration de l'autre.
- Être dans une démarche de sensibilisation.

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

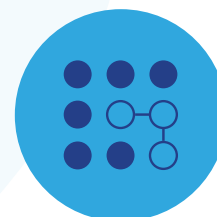
Concevoir et animer des formations par le jeu

OBJECTIFS

- Comprendre les différents types de jeux de formation
- Construire un déroulé pédagogique intégrant le jeu
- Définir les bonnes pratiques de réalisation d'une formation ludique
- Concevoir ses propres outils et supports ludiques
- Comprendre et maîtriser l'impact de la ludification dans l'implication et l'engagement

CONTENUS

- Comprendre les mécanismes du jeu et leurs applications en formation
- Adapter le jeu en fonction de l'apprenant et du type de formation
- Intégrer la ludification dans ses modules et séquences
- Animer une activité ludopédagogique



Public

Formateurs et Consultants

700 €

Tarif

10 h 30 en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Durée

Résultats attendus

- Identifier les leviers d'engagement par la ludification
- Concevoir un contenu ludique structuré et cohérent
- Créer une première maquette de dispositif ludique

Points forts

- Apprentissage par l'analyse de jeux existants
- Créativité encadrée et orientée efficacité
- Présentation de cas réels

Pré-requis

- Expérience en animation de formation
- Connaissance des techniques de base de préparation d'une formation / animation

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

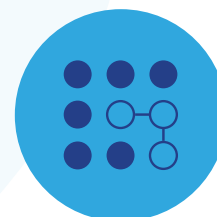
Maîtriser son temps et ses priorités pour une efficacité professionnelle

OBJECTIFS

- Analyser et comprendre leur comportement face au temps,
- Identifier les tâches et les priorités, puis réorganiser son emploi du temps
- Savoir dire NON pour rester efficace.
- Comprendre l'importance d'une bonne gestion du temps
- Apprendre à alléger sa charge mentale

CONTENUS

- Sa propre relation au temps
- Des méthodes et des comportements pour gagner en efficacité



Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée

Résultats attendus

- Analyser son rapport au temps et ses modes de fonctionnement
- Prioriser et planifier efficacement ses activités professionnelles
- Améliorer sa communication pour préserver son efficacité
- Découvrir des astuces et outils pour améliorer sa productivité
- Mettre en place un système de planification qui lui convient

Points forts

- Approche centrée sur les pratiques réelles des participants
- Outils simples et immédiatement applicables
- Format court et intensif, en présentiel ou en distanciel

Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Communiquer pour convaincre

OBJECTIFS

- Gérer l'amont et le déroulement d'une prise de parole devant un groupe
- Tenir ses objectifs dans une situation exigeante
- Maîtriser ses propres émotions et tenir compte de celles de ses interlocuteurs
- Animer avec conviction et efficacité
- Identifier la typologie des participants pour optimiser l'intervention

CONTENUS

- La maîtrise de son émotivité
- Adapter son message à l'auditoire
- Les différentes techniques selon les types d'intervention
- La préparation de l'intervention
- La gestion des interactions avec l'auditoire
- Bilan personnel et plan d'actions

Public

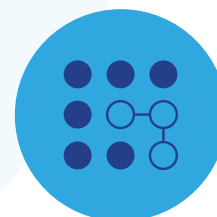
Formateurs et Consultants

930 €

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée



Résultats attendus

- Structurer et préparer efficacement une prise de parole
- Adapter son message et sa posture à l'auditoire
- Maîtriser ses émotions et gérer les interactions difficiles
- Animer et convaincre avec assurance et efficacité

Points forts

- Approche très opérationnelle de la prise de parole en public
- Mises en situation réalistes avec jeux de rôle
- Travail approfondi sur les émotions et la relation à l'auditoire

Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Travailler sa posture professionnelle

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la posture professionnelle
- Apprendre à poser le cadre
- Savoir identifier et nommer les émotions présentes dans les situations professionnelles
- Apprendre à incarner une fonction
- Expérimenter une posture d'accueil qui protège sans couper le lien

CONTENUS

- La place du cadre environnemental dans la posture professionnelle
- Écouter les autres, s'écouter soi
- Gérer ses émotions dans le travail
- Fonction contenante dans l'accueil de l'autre
- Incarner une posture professionnelle

Public

Formateurs et Consultants

930 €

Tarif

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Durée



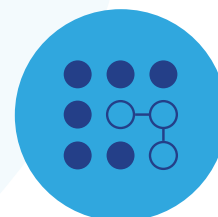
Résultats attendus

- Trouver son propre positionnement
- Comment poser des règles tout en étant respectueux des personnes ?
- Comment mettre de côté ses propres projections et interprétations sans s'oublier ?



Points forts

- Expérimentation
- Repérage de ses freins et de ses difficultés
- Analyse des expériences vécues



Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

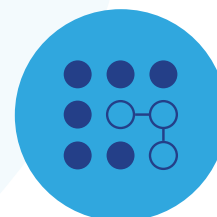
Affirmer sa posture de consultant à chaque étape de la relation client

OBJECTIFS

- Comprendre et adopter une posture de consultant.
- Comprendre les mécanismes d'achat de prestations de conseil.
- Développer sereinement et durablement leur chiffre d'affaires.
- Construire un flux régulier d'opportunités qualifiées grâce au développement de son réseau relationnel
- Clarifier les enjeux, le contexte et les résultats attendus avant toute intervention.

CONTENUS

- La posture du consultant
- L'achat de conseil : un acte particulier
- La vente du conseil
- La recommandation : un levier puissant et durable
- Le réseau : comprendre, organiser, activer
- Visibilité et cohérence professionnelle
- Conduire efficacement un entretien de découverte
- Construire et présenter une proposition d'intervention



Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée

Résultats attendus

- Incarner une posture de consultant claire, légitime et créatrice de valeur
- Structurer et sécuriser le développement de son activité de conseil
- Conduire des entretiens clients efficaces et orientés résultats
- Piloter des missions de conseil de manière structurée et fidélisante

Points forts

- Approche globale couvrant l'ensemble du cycle de la relation client
- Méthodes concrètes et immédiatement applicables
- Positionnement équilibré entre posture, relationnel et structuration commerciale de l'activité

Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Mind mapping : les fondamentaux

OBJECTIFS

- Comprendre les usages et bénéfices du mind mapping dans ses activités professionnelles et personnelles
- Maîtriser la construction d'une carte mentale efficace
- Structurer et organiser ses idées, synthétiser des informations
- Planifier et piloter des projets
- Préparer et animer des présentations orales impactantes et fluides

CONTENUS

- Découvrir et comprendre les principes du mind mapping
- Connaître les principales applications du mind mapping
- Réaliser sa carte mentale selon son objectif

Public

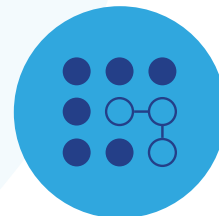
Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



Résultats attendus

- Expliquer les principes fondamentaux du mind mapping
- Identifier les usages du mind mapping dans des contextes personnels et professionnels
- Construire une carte mentale conforme aux fondamentaux
- Utiliser le mind mapping comme outil opérationnel

Points forts

- Une approche progressive et accessible
- Une pédagogie active centrée sur la mise en pratique
- Des applications immédiatement transférables

Pré-requis

- Connaissances de l'outil informatique PC ou Mac avec une connexion internet.

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Découverte de la communication non verbale

OBJECTIFS

- Les fondamentaux de la communication non verbale
- Savoir observer les signaux non verbaux
- Apprendre à interpréter les signaux non verbaux dans leur contexte
- Renforcer ses interactions professionnelles

CONTENUS

- Différence entre communication verbale, paraverbale et non verbale
- Rôle et impact du non verbal dans les relations professionnelles
- Les canaux du non verbal : posture, gestes, regard, expressions du visage
- Les biais d'interprétation et les précautions à prendre

Public

Formateurs et Consultants

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



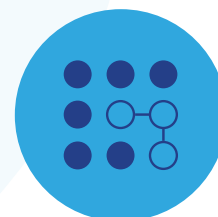
Résultats attendus

- Identifier les principaux signaux de la communication non verbale et comprendre leur rôle dans les interactions professionnelles.
- Observer de manière plus fine les comportements non verbaux (postures, gestes, attitudes) pour mieux décoder les situations relationnelles.
- Ajuster leur propre communication non verbale afin de renforcer l'impact de leurs messages.
- Améliorer la qualité de leurs relations professionnelles grâce à une lecture plus juste des attitudes et réactions de leurs interlocuteurs.



Points forts

- Approche accessible et progressive, idéale pour une première découverte de la communication non verbale.
- Alternance équilibrée entre apports théoriques, exercices pratiques et jeux de rôle.
- Plan d'action personnel permettant un transfert immédiat des acquis en situation professionnelle.



Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

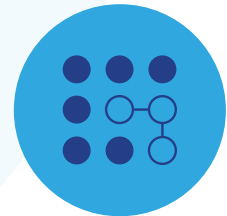
Relations et impact : développer son intelligence sociale et relationnelle

OBJECTIFS

- Renforcer la qualité des interactions directes
- Explorer les outils de la communication non verbale
- Gérer les conflits et les désaccords
- Améliorer ses compétences en communication interpersonnelle

CONTENUS

- Les fondamentaux de l'assertivité
- Les croyances limitantes
- Identifier ses comportements assertifs
- Le langage corporel
- L'art de la communication interpersonnelle
- Développer sa confiance en soi
- Surmonter la peur du jugement
- Exercices pratiques pour s'affirmer



Public

Formateurs et Consultants

930 €

14 h en
présentiel (ou
en distanciel
synchrone)

Tarif

Durée

Résultats attendus

- Communiquer de manière assertive et respectueuse en situation professionnelle
- Améliorer la qualité de leurs interactions en face à face
- Identifier et utiliser efficacement les signaux de la communication non verbale
- Gérer les situations relationnelles difficiles

Points forts

- Programme structuré et approfondi sur l'assertivité et la communication interpersonnelle
- Pédagogie active orientée compétences opérationnelles
- Transfert concret en situation professionnelle ou personnelle

Pré-requis

- Aucun

GAGNER EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Ludifier pour engager - Convenir et dynamiser une formation, une réunion

OBJECTIFS

- Ludifier des supports et des séquences de formation, de communication et de réunion
- Comprendre et maîtriser l'impact de la ludification dans l'implication et l'engagement
- Structurer et construire un contenu ludique adapté et efficace

CONTENUS

- Le jeu et l'engagement
- Les mécaniques du jeu
- Simulation et analyse de jeux sérieux
- Mise en œuvre, travail collectif

Public

Managers ou futurs managers

480 €

Tarif

7 h en présentiel
(ou en distanciel
synchrone)

Durée



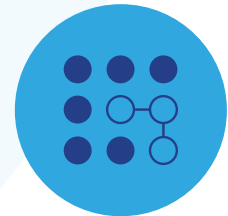
Résultats attendus

- Appréhender le jeu de manière professionnelle
- Trouver son propre positionnement
- Adapter son message et le support ludique à l'auditoire



Points forts

- Approche très opérationnelle de l'utilisation du jeu
- Mises en situation réalistes
- Formateur utilisateur et créateur de jeux



Pré-requis

- Aucun