



Développer son assertivité

En 7 heures, nous vous proposons d'acquérir les compétences nécessaires pour vous affirmer sereinement dans vos interactions quotidiennes.

Objectifs de la formation

- Maîtriser la communication assertive pour développer l'affirmation de soi
- Adopter un comportement assertif dans les situations tendues

Public visé Toute personne souhaitant développer l'affirmation de soi et/ou gérer ses comportements agressifs	Programme Faire le point sur son style relationnel Les positions de vie Les 3 conduites inefficaces (passivité, agressivité, manipulation) Choisir les clés pratiques et muscler son assertivité Être plus à l'aise avec les critiques Faire face à l'agressivité Exprimer une critique constructive Répondre sereinement à une critique justifiée Gérer les reproches agressifs	
Pré requis Aucun		
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.		
Durée 1 jour soit 7h.		
Sanction de la formation Attestation de formation		
Tarifs <i>Intra</i> : 1100€ht <i>Inter</i> : 350€ht / participant		
Modalités d'accès Questionnaire de positionnement		
Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter		
Nombre de participants maximum : 8		Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles Études de cas Auto Diagnostic
Intervenant Florence RUAZ		
Méthodes d'évaluation <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation		

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Maitriser l'écoute active pour mieux communiquer

L'écoute active est la condition des échanges fructueux. Savoir écouter, s'adapter à son interlocuteur pour aller vers l'efficacité relationnelle telles sont les compétences abordées dans cette formation de 2 jours.

Objectifs de la formation

- Accroître son efficacité relationnelle dans les situations de communication
- Comprendre les bases de l'écoute active
- Observer et choisir les canaux de communication adaptés
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Utiliser les outils de l'écoute active pour ses entretiens annuels et professionnels

<p>Public visé Toute personne souhaitant développer sa capacité d'écoute pour faciliter les échanges professionnels</p>	<p>Programme</p> <p>Comprendre les bases de l'écoute active Identifier les différents niveaux de l'écoute active Comprendre les enjeux et limites de l'écoute active Évaluer son style et sa capacité d'écoute</p> <p>L'écoute de l'autre pour créer la confiance Mettre en place les règles de base dans la relation Observer et s'adapter à son interlocuteur Se synchroniser avec son interlocuteur Choisir les canaux de communication adaptés Accepter la contradiction, accueillir les émotions de son interlocuteur</p> <p>De l'écoute active à l'efficacité relationnelle Limiter son jugement, ses aprioris pour mieux écouter Développer la congruence entre son verbal et non-verbal Intégrer les différentes techniques de reformulation Développer l'art du questionnement Donner des signes de reconnaissance et un feed-back appropriés Utiliser efficacement le silence</p> <p>Plan d'action personnel Élaboration d'axes de travail pour améliorer son écoute à l'issue de la formation</p>
<p>Pré requis Aucun</p>	
<p>Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>	
<p>Durée 2 jours soit 14h.</p>	
<p>Sanction de la formation Attestation de formation</p>	
<p>Tarifs <i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant</p>	
<p>Modalités d'accès Questionnaire de positionnement</p>	
<p>Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>	
<p>Nombre de participants maximum : 8</p>	
<p>Intervenant Florence RUAZ – Catherine LARCY</p>	<p>Repère qualité Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.</p>
<p>Méthodes d'évaluation <i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>	

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Savoir argumenter pour convaincre

Exprimer ses idées, expliquer son point de vue que ce soit en 2 minutes ou en plusieurs heures, développer sa capacité de répartie telles sont les compétences que cette formation de 3 jours vous propose d'acquérir et d'expérimenter grâce à de nombreuses mises en pratique.

Objectifs de la formation

- Acquérir des techniques pour gagner en efficacité lors des prises de parole
- Développer son potentiel de conviction
- Maîtriser les éléments de l'argumentation
- Gagner en aisance dans les situations de négociations tendues

<p align="center">Public visé</p> <p>Toute personne étant amenée à argumenter pour défendre une idée, une solution, un process...</p>	<p align="center">Programme</p> <p>Qu'est-ce qu'argumenter ? Les 4 variables d'une situation d'argumentation Les différents types d'arguments</p>
<p align="center">Pré requis</p> <p>Aucun</p>	<p>Mieux se connaître et mieux analyser son interlocuteur</p>
<p align="center">Nature de la formation</p> <p>Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>	<p>Les messages contraignants Les états du Moi Utiliser des leviers efficaces pour développer et/ou renforcer les relation.</p>
<p align="center">Durée</p> <p>3 jours soit 21h.</p>	<p>Les positions de vie / L'assertivité L'écoute active / Le cadre de référence / L'empathie</p>
<p align="center">Sanction de la formation</p> <p>Attestation de formation Parcours e-learning pré-formation</p>	<p>Principes de base de la communication Le schéma de la communication Importance d'adapter son langage Le langage verbal</p>
<p align="center">Tarifs</p> <p><i>Intra</i> : 3300€ht <i>Inter</i> : 1050€ht / participant</p>	<p>Renforcer son impact à l'oral Argumenter, convaincre et négocier Les techniques de persuasion Construire une argumentation</p>
<p align="center">Modalités d'accès</p> <p>Questionnaire de positionnement</p>	<p>Anticiper et répondre aux objections Désamorcer les situations difficiles</p>
<p align="center">Délai d'accès</p> <p><i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>	<p>Identifier et analyser les situations difficiles Clarifier ses propos face aux différences de perception Généralisation / Distorsion / Sélection Le triangle de Karpman Savoir adresser une critique</p>
<p align="center">Nombre de participants maximum :</p> <p align="center">8</p>	<p>Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles</p>
<p align="center">Intervenant</p> <p align="center">Florence RUAZ</p>	<p>Études de cas Auto Diagnostic</p>
<p align="center">Méthodes d'évaluation</p> <p><i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>	

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme.
En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%.
En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Prévenir et gérer les conflits

La prévention et la gestion des conflits demandent des compétences relationnelles, comportementales et de communication interpersonnelle. Cette formation de 2 jours vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour désamorcer et gérer les conflits au quotidien.

Objectifs de la formation

- Identifier les sources des conflits
- Diagnostiquer et analyser les différents types de conflits
- Réguler et traiter les tensions au quotidien
- Adopter une posture et une communication efficace
- Utiliser les outils pour désamorcer et résoudre les conflits

<p>Public visé</p> <p>Toute personne confrontée à des relations difficiles pouvant générer des tensions ou des conflits. Aux managers, directeurs de projet, chefs de projet et tout animateur de groupe de travail</p>	<p>Programme</p> <p>Différencier problème, désaccord, tension et conflit Qu'est-ce qu'un conflit ? Connaître les principales sources et la genèse des conflits Caractériser la nature et le niveau d'un conflit</p> <p>Acquérir des méthodes d'analyse Identifier les causes des conflits et les signes avant-coureurs Comprendre la stratégie des différents acteurs Comprendre les principes de l'escalade Diagnostiquer son mode d'intervention</p> <p>Les 4 niveaux d'intervention : prévenir, anticiper, désamorcer, résoudre</p> <p>Utiliser les mécanismes de la communication Identifier son style relationnel et ses contraintes personnelles Adapter sa posture et son mode de communication aux situations, aux contextes et aux personnes Mieux gérer ses émotions, ses pensées et tensions internes par l'assertivité La communication non violente et la méthode OSBD</p> <p>Répondre aux comportements déstabilisants Détecter et éviter les postures conflictuelles Repérer les 3 conduites inefficaces S'imposer tout en adoptant l'assertivité Mettre en œuvre les clés pratiques qui renforcent son attitude assertive</p> <p>Les outils Utiliser les outils de la communication Utiliser les outils de résolution de conflits</p> <p>Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles Études de cas Auto Diagnostic</p>	
<p>Pré requis</p> <p>Aucun</p>		
<p>Nature de la formation</p> <p>Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.</p>		
<p>Durée</p> <p>2 jours soit 14h.</p>		
<p>Sanction de la formation</p> <p>Attestation de formation</p>		
<p>Tarifs</p> <p><i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant</p>		
<p>Modalités d'accès</p> <p>Questionnaire de positionnement</p>		
<p>Délai d'accès</p> <p><i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter</p>		
<p>Nombre de participants maximum :</p> <p>8</p>		
<p>Intervenant</p> <p>Catherine LARCY</p>		
<p>Méthodes d'évaluation</p> <p><i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation</p>		

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme.
En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%.
En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



La Prise de Parole en Public

En prenant appui sur les méthodes de Bertrand Périer et Stéphane de Freitas à l'origine du concours Eloquentia en Seine Saint Denis, cette formation de 3 jours abordent les points clés d'une prise de parole en public réussie. Que vous ayez à vous exprimer pendant 2 minutes ou plusieurs heures, que ce soit devant 3 ou 1000 personnes, cette formation vous apportera les compétences nécessaires pour structurer votre prise de parole, capter et retenir l'intérêt de votre auditoire et gagner en aisance. Si la parole est un sport de combat devenez en le champion!

Objectifs de la formation

- Gagner en aisance lors des prises de parole
- Développer ses qualités d'orateur
- Acquérir des techniques oratoires

Public visé	<p>Programme</p> <p>Communication et expression orale Principes de base de la communication Les rôles du verbal, du para verbal et du non verbal Susciter l'attention</p> <p>Préparation physique et mentale La respiration Le rythme de la voix Articuler, maîtriser son élocution</p> <p>Prise de parole et interactivité De l'écoute active à l'empathie Faire s'exprimer Gérer le débat, recadrer, s'exprimer en situation délicate</p> <p>Prise de parole : intéresser et convaincre Étude des facteurs de conviction dans la forme et le fond d'un message Structurer ses interventions, le choix du plan Choisir ses arguments en fonction du public Introduction et conclusion</p> <p>Préparer ses interventions Le fil conducteur Préparer des supports visuels percutants Dress code Se préparer psychologiquement, gérer son stress</p>
Toute personne ayant à prendre la parole en public et souhaitant développer ses talents d'orateur	
Pré requis	
Aucun	
Nature de la formation	
Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	
Durée	
3 jours soit 21h.	
Sanction de la formation	
Attestation de formation	
Tarifs	<p>Repère qualité</p> <p>Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.</p>
<i>Intra</i> : 4050€ht <i>Inter</i> : 1200€ht / participant	
Modalités d'accès	
Questionnaire de positionnement Parcours e-learning pré formation Voir page 6 du catalogue	
Délai d'accès	
<i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum :	
8	
Intervenant	
Florence RUAZ	
Méthodes d'évaluation	
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances	
<i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants	
<i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Réussir ses réunions et communication orale en anglais

Parler couramment l'anglais ne suffit pas pour bien se faire comprendre auprès d'un public anglo-saxon, l'intégration de nos différences culturelles est indispensable. Cette formation vise à améliorer ou renforcer de manière significative l'efficacité des réunions et des communications orales en anglais par l'apport complémentaire d'éléments interculturels.

Objectifs de la formation

- Animer et participer à une réunion en langue anglaise en utilisant un lexique approprié et des expressions idiomatiques.
- Découvrir différents accents et accepter son accent français.
- Renforcer son impact et sa crédibilité en éliminant les fautes les plus courantes.

Public visé Toute personne ayant à mener et/ou participer à des réunions / présentations en anglais.	Programme
Pré requis A2+	Accueil • « Small Talk » : les sujets consensuels et ceux à éviter! • Make your pitch : se présenter et présenter sa société, parler de son service, de ses produits...
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	Agreeing and disagreeing – opinions • Comment exprimer son opinion et solliciter celle des participants • Demander des précisions, conseiller, suggérer, interrompre avec tact
Durée 2 jours soit 14h.	Les différents accents et erreurs • Identifier et corriger les fautes « typiquement francophones » les plus courantes. • Se familiariser avec une variété d'accents.
Sanction de la formation Attestation de formation	Présenter une infirmation complexe • Présenter des graphiques • Tous les chiffres
Tarifs <i>Intra</i> : 2200€ht <i>Inter</i> : 700€ht / participant	Éléments linguistiques • Expressions idiomatiques utiles en réunion de travail • Développer sa connaissance d'expressions types liées au contexte de la réunion
Modalités d'accès Questionnaire de positionnement	Intégrer la dimension interculturelle • Prendre en compte la culture Anglo-saxonne – où sont nos différences
Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum : 8	Méthodes pédagogiques Apports théoriques Jeux de rôles Études de cas Travail individuel et en sous groupe avec restitution collective
Intervenant Catherine WALKER	
Méthodes d'évaluation	
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances <i>Pendant la formation</i> : jeux pédagogiques et production des participants <i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

Repère qualité

Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.



Le motion design s'impose progressivement comme le futur du marketing de contenu. Nous vous proposons de devenir autonome dans l'utilisation du logiciel After Effects, pour réaliser des vidéos percutantes qui vous aideront à atteindre vos objectifs.

Objectifs de la formation

- Utiliser le programme After Effects
- Être capable de créer des animations à partir d'éléments graphiques, d'images fixes et de vidéos en autonomie
- Être capable de publier des animations à partir d'éléments graphiques, d'images fixes et de vidéos en autonomie

Public visé Chargés de communication et Responsables marketing désirant enrichir leur palette de compétences avec le motion design.	Programme Découverte du processus de production et animations simples avec les effets et paramètres prédéfinis Prise en main du logiciel Importation et animation d'images Animations prédéfinies
Pré requis Maîtrise de l'outil informatique	Animation de texte et de calques de formes Les différentes techniques d'animation de lettre et de texte Création et animation de calques de formes
Nature de la formation Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.	Apporter du rythme à son projet personnel Gestion de la vitesse du film par rapport à une bande sonore Utilisation des expressions pour enrichir sa production Mise en forme esthétique
Durée 3 jours soit 21h.	Repère qualité Les programmes sont aménagés sur mesures, nous ne disposons pas de taux de satisfaction pour chaque programme. En 2019 : 40 personnes ont été formées sur la thématique de la communication et 100% ont suivi leur formation dans son intégralité. Cette thématique a généré un taux de satisfaction 96,8%. En 2020, ce programme n'a pas été animé. Se reporter à la page 7 du catalogue.
Sanction de la formation Attestation de formation	
Tarifs <i>Intra</i> : 3300€ht <i>Inter</i> : 1050€ht / participant	
Modalités d'accès Questionnaire de positionnement	
Délai d'accès <i>Intra</i> : 40 à 60 jours suivant la demande <i>Inter</i> : nous consulter	
Nombre de participants maximum : 8	Méthodes pédagogiques Exemples à suivre en groupe Mises en application individuelles corrigées Réalisation d'un projet personnel (Par exemple : Bandeau animé pour Facebook, création pour Instagram...) Conseils personnalisés
Intervenant Corinne RANGOD	
Méthodes d'évaluation	
<i>En début de formation</i> : un quiz d'évaluation des connaissances	
<i>Pendant la formation</i> : Contrôle continu, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques permettant le contrôle continu de leur progression et des compétences acquises conformément aux objectifs visés.	
<i>En fin de formation</i> : Quiz d'évaluation des acquis de la formation	

Conditions d'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Contactez-nous, nous sommes en relation avec l'AGEFIPH et COMERYL vers lesquels nous pourrions vous orienter le cas échéant.