

28, rue Verdi
06000 Nice
Tel : 04 93 33 68 79

Centre G2C
63 Rue André Bollier
69007 Lyon
Tel : 06 44 00 35 82

Centre Cap Prado
1 boulevard Onffroy
13008 Marseille
Tel : 06 44 00 35 82



Centre ITER
33 av Philippe Auguste
75011 Paris
Tel : 06 27 55 70 96


FORMATIONS


Catalogue 2012

Pour toutes nos formations, vous avez la possibilité d'utiliser vos budgets formations (plan, DIF, etc...)

Les sigles utilisés




	Formation pour être plus performant(e) intrinsèquement
	Formation pour être plus performant(e) en leader


	Objectif
---	----------

	Référence
---	-----------

	Durée : 1 jour
	Durée : 2 jours
	Durée : 3 jours

	Eligible DIF
---	--------------

	Lieu : Nice
	Lieu : Paris
	Lieu : Marseille

	Prix hors taxes
---	-----------------

SOMMAIRE THEMATIQUE



Formationspage 4 à 39



Votre inscriptionpage 40



RB Conseil (Historique et Références).....page 41

SOMMAIRE ALPHABETIQUE

Changements : "Accompagner les changements"	4
Communication : " Communiquer efficacement"	6
Clients : "Gérer des relations clients, pour des personnes issues du technique"	8
Conflits : "Maîtriser les conflits"	10
Création : "Créer son entreprise avec succès"	12
Développement durable : "Savoir mettre en place une stratégie de développement durable"	14
Délégation : "Savoir déléguer et responsabiliser"	15
Devenir Manager : "Acquérir les aptitudes pour devenir un Manager compétent " .	16
Génération Y : "Manager la génération Y"	18
Leadership : "Renforcer son leadership"	20
Négociation : "Savoir négocier dans un rapport gagnant / gagnant"	22
Parole : "Prendre la parole en public"	24
Personnalités difficiles : "Savoir gérer les personnalités difficiles"	26
Retraite : " Préparer sa retraite "	28
Réunion : "Savoir animer une réunion"	30
Signaux : " Reconnaître les signaux corporels pour maîtriser le canal de communication non verbal "	32
Stress : "Maîtriser son stress de manière durable"	34
Stress : "Manager de manière non stressante"	36
Temps : "Savoir gérer son temps efficacement"	38



Changements : "Accompagner les changements"



Savoir accueillir le changement
 Connaître les différents types de réaction face au changement
 Savoir donner du sens au changement
 Conduire le changement avec succès



€ (HT)	1030
--------	------

REF	CHAN
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 6 juillet 2012



Marseille

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 2 et 9 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 19 et 20 juillet 2012



Paris

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 5 et 6 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23 et 24 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Anticiper et donner du sens au changement

- Les différents types de comportements face au changement
- Identifier les freins et les contradictions
- La balance coût-bénéfice du changement
- Exercice
- Le stress lié au changement
- Identifier ses ressources

- Clarifier ses objectifs
- Savoir déclencher les changements
- Exercices

Jour 2

Résumé : La conduite du changement

- Les approches directes et indirectes
- Les forces contraires
- L'approche sociodynamique
- La communication sur le changement
- Exercices
- Planifier et organiser le changement
- Suivre les progrès
- Garder le leadership sur les changements



Communication : " Communiquer efficacement"



Maîtriser les différents types de communication
 Mieux se connaître et gagner en assurance
 Réussir à se faire écouter
 Savoir gérer les situations difficiles



€ (HT)	1430
--------	------

REF	COMM
-----	------



Nice

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 16, 23 et 30 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 3, 10 et 17 juillet 2012



Marseille

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 12, 13 et 14 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 12, 19 et 26 juillet 2012



Paris

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 28, 29, 30 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23, 24 et 25 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Les principes de base de la communication

- Schémas et règles de base de la communication : l'émetteur, le message, le récepteur, les interférences.
- Principe de Programmation neurolinguistique : « la carte n'est pas le territoire »
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
 - o Connaître sa forme d'intelligence

- Connaître sa force de persuasion
- Connaître sa résistance au stress
- Exercices

Jour 2

Résumé : Gagner en assurance. Réussir à se faire écouter pour vendre plus (et mieux)

- Développer un comportement adéquat : gérer la dimension personnelle et professionnelle
- Reconnaître les comportements de fuite, d'agressivité ou de manipulation
- Développer une empathie constructive
- Exercices
- Être à l'écoute de son interlocuteur par l'écoute active et la communication non verbale
- Faire de cette écoute un starter pour être à son tour écouté, et suivi
- Exercices
- Développer son estime de soi, et s'en servir pour prendre la parole avec assurance
- Mettre en place un discours impactant
- Exercices
- Savoir clarifier un objectif
- Exercice

Jour 3

Résumé : Gérer les situations difficiles grâce à une bonne communication

- Savoir gérer un conflit :
 - Identifier les causes d'un conflit, le clarifier et déterminer les différentes conséquences
 - Les différentes étapes à suivre : dédramatiser, surmonter les effets de l'agression, prendre du recul, débloquer la situation, médiatiser, élaborer des procédures ouvertes.
 - Gérer l'après conflit
- Exercices
- Situations difficiles : adapter la communication à la situation : recadrer un collaborateur, prendre en compte un besoin émotionnel, etc..
- Exercices



Clients : "Gérer des relations clients, pour des personnes issues du technique"



Savoir communiquer auprès des clients
 Savoir mettre en avant le travail réalisé
 Savoir écouter les demandes du client
 Savoir se faire entendre tout en gardant un bon relationnel quand le client demande des choses 'impossibles'
 Entretenir de bonnes relations avec le client, dans la durée



€ (HT)	1520
--------	------

REF	CLI
-----	-----



Nice

mars 2012							juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4	28	29	30	31	1	2	3
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10
12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17
19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24
26	27	28	29	30	31	1	25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8	2	3	4	5	6	7	8

Les 6, 13 et 20 mars 2012 Les 7, 14 et 21 juin 2012



Marseille

février 2012							juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
30	31	1	2	3	4	5	28	29	30	31	1	2	3
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24
27	28	29	1	2	3	4	25	26	27	28	29	30	1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8

Les 27, 28 et 29 février 2012 Les 11, 12 et 13 juin 2012



Paris

mars 2012							juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di	lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4	28	29	30	31	1	2	3
5	6	7	8	9	10	11	4	5	6	7	8	9	10
12	13	14	15	16	17	18	11	12	13	14	15	16	17
19	20	21	22	23	24	25	18	19	20	21	22	23	24
26	27	28	29	30	31	1	25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8	2	3	4	5	6	7	8

Les 5, 6 et 7 décembre 2011 Les 27, 28 et 29 juin 2012

Jour 1

Résumé : Savoir maîtriser sa communication

- Tour de table : problèmes rencontrés par les personnes issues du technique, lors de leur conversations avec le client
- Schémas et règles de base de la communication : l'émetteur, le message, le récepteur, les interférences.

- Principes de base : communication verbale, et non verbale, PNL (Programmation Neuro Linguistique)
- Exercices :
 - Mise en situation individuelle
 - Feedbacks
- Mieux se connaître pour mieux communiquer
 - Exercice : connaître son style de communication : ascendance, enthousiasme, aisance devant un groupe, confiance en l'interlocuteur, flexibilité, autonomie

Jour 2

Résumé : Savoir écouter, afin de connaître précisément les ressentis et intentions de vos clients

- Savoir discerner les zones de problèmes :
 - La zone où le problème appartient à l'interlocuteur
 - La zone où le problème appartient à celui qui écoute
- Les 12 obstacles à la communication
 - Pourquoi ces 12 types de réponses sont ils inefficaces et pourquoi vont il à l'encontre d'une bonne relation ?
- De l'écoute passive à l'écoute active
- Comment apprendre à écouter activement
- Exercices
- Comment votre nouvelle écoute vous enverra en retour une écoute active de la part de vos clients ?
- Exercices

Jour 3

Résumé : savoir communiquer, même avec des clients dits 'difficiles'

- Comment se faire entendre, et mettre en avant le travail réalisé : la communication non violente (CNV)
- pratiquer la CNV afin de se faire entendre tout en gardant un bon relationnel quand le client demande des choses 'impossibles' (ex: délais impossibles)
 - Exercice : mise en situation individuelle
- Comment garder ses acquis relationnels, dans la durée.



Conflits : "Maîtriser les conflits"



Savoir anticiper les conflits
Réussir à maîtriser les conflits
Savoir gérer l'après conflit



€ (HT)	1050
--------	------

REF	CONF
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 6 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 19 et 20 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 5 et 6 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23 et 24 juillet 2012

Jour 1

Résumé : savoir anticiper les conflits

- Comment détecter les indices préconflituels
- Comment décoder les signaux verbaux et non verbaux
- Les différents types de conflits : le conflit de prestance, de valeurs, d'intérêts, répétitif, en suspens
- Comment identifier les causes d'un conflit, et le clarifier
- Exercices

Jour 2

Résumé : réussir à maîtriser les conflits, et gérer l'après conflit

- Clarifier : « A qui appartient le problème »
- Maîtriser les conflits grâce à la CNV (Communication Non Violente) et l'écoute active
- Exercices
- En cas de conflit particulièrement complexe: comment réagir face à un contradicteur systématique, un conflictuel chronique, un provocateur et un manipulateur
- Exercices
- Gérer l'après conflit : les différentes étapes
- Exercices
- Consolider l'acquis pour éviter la reproduction du conflit
- Préserver son autorité tout en désenclenchant les conflits potentiels



Création : "Créer son entreprise avec succès"



Valider le succès de son idée

Déterminer les jalons d'une création d'entreprise réussie

Savoir gérer le développement de son entreprise, dans le long terme



€ (HT)	1030
--------	------

REF	CREA
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 14 et 21 septembre 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 13 et 14 septembre 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 13 et 14 septembre 2012

Jour 1

Résumé : Le créateur d'entreprise et son idée

- Les 3 raisons fondamentales du succès de l'entreprise : le créateur, l'idée et la chance
- Dans quel état d'esprit créer son entreprise ?
- Etes vous prêt ? Quels sont vos atouts ?
- Inconvénients et avantages de la création d'entreprise
- Comprendre ses motivations
- Comment se fixer des objectifs

- Exercices
- L'idée : tester son idée
- Pour augmenter ses chances de réussite : développer sa créativité
- La méthode QQCC
- Exercices

Jour 2

Résumé : Connaissances juridiques et financières, Savoir développer son entreprise

- Quelques bases comptables: le bilan, le compte de résultat, l'actif, le passif
- Quelques bases financières : comment trouver de l'argent ? Comment parler à son banquier ?
- Etablir des objectifs financiers
- Après la création... le développement de l'entreprise :
 - Savoir s'entourer
 - Savoir communiquer avec ses futurs collaborateurs
 - Savoir présenter son produit / service, et le vendre
 - Savoir prospecter
 - Exercices
 - Connaître les bénéfices SACOL de son produit / service
 - Savoir prendre des décisions
 - Exercices



Développement durable : "Savoir mettre en place une stratégie de développement durable"



Comprendre les intérêts à pratiquer le développement durable
Réussir à construire une stratégie de développement durable
Accompagner le changement en matière de développement durable



€ (HT) 890

REF DURA



Nice

mars 2012

lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 5 et 6 mars 2012

juin 2012

lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 21 et 28 juin 2012



Paris

janvier 2012

lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 9 et 10 janvier 2012

juin 2012

lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 18 et 19 juin 2012

Jour 1

Résumé : Comprendre le développement durable et ses enjeux

- Le développement durable : pourquoi ?
- L'historique
- Les principes
- Les intérêts
- Les enjeux :
 - o Gouvernance, transparence et traçabilité
 - o Evolutions des contraintes réglementaires
 - o Les nouvelles attentes des parties prenantes de l'entreprise

Jour 2

Résumé : Construire et accompagner la stratégie de développement durable

- Les principales étapes de la démarche développement durable
- Le développement de la stratégie
- Le reporting, les indicateurs de performance et la communication associée
- Exercices
- L'appropriation individuelle et collective
- Conduire le changement dans le développement durable
- Exemples de démarches de développement durable
- Exercices



Délégation : "Savoir déléguer et responsabiliser"



Savoir utiliser la délégation à chaque fois que nécessaire
Mener une délégation avec succès



€ (HT)	1430
--------	------

REF	DELE
-----	------



Nice

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 5 et 6 janvier 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 18 et 19 juin 2012



Marseille

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 5 et 6 janvier 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 14 et 21 septembre 2012

Jour 1

Résumé : Intégrer la délégation dans son management

- Les règles de base de la délégation
- Manager par la délégation
- Identifier le destinataire de la délégation
- Exercices
- Développer l'autonomie et les compétences des collaborateurs par la délégation
- Exercices

Jour 2

Résumé : Réussir des délégations responsabilisantes

- Clarifier les objectifs et les résultats attendus
- Formaliser le cadre de la délégation
- Aborder la délégation comme un outil de développement des compétences
- Définir les contrats de délégation
- Identifier les besoins et les attentes du délégataire
- Exercices
- Traduire la mission en objectifs et mener les entretiens de suivi de délégation



Devenir Manager : "Acquérir les aptitudes pour devenir un Manager compétent "



Savoir diriger, motiver, responsabiliser et évaluer
Savoir prendre la parole, mener un entretien et conduire une réunion
Savoir gérer un conflit



€ (HT) 1520

REF MANA



Nice

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 16, 23 et 30 mars 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 7, 14 et 21 juin 2012



Marseille

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 12, 13 et 14 mars 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 11, 12 et 13 juin 2012



Paris

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 28, 29 et 30 mars 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 27, 28 et 29 juin 2012

Jour 1

Résumé : Comment diriger une équipe de manière juste et efficace, motiver ses collaborateurs, et les responsabiliser

- Comprendre les rapports de forces.
- Déterminer son champ de pouvoir
- Instaurer des règles de fonctionnement et les faire appliquer
- Comment transmettre sa reconnaissance
- Emettre des critiques constructives
- Transmettre ses objectifs à l'équipe avec conviction

- Comprendre les motivations de ses collaborateurs, et leur mode de travail (méta programmes)
- Exercices
- Prendre en compte les besoins de chacun
- Elaborer des outils de stimulation et de motivation adaptés

Jour 2

Résumé : Savoir transmettre ses idées, responsabiliser, et conduire des entretiens

- S'affirmer et convaincre
- Exercices
- Comment déléguer
- Donner des instructions claires et précises
- Comment définir des objectifs et les transmettre
- Mener à bien un entretien d'évaluation
- Savoir écouter son collaborateur
- Exercices

Jour 3

Résumé : Savoir conduire une réunion et gérer les conflits

- Définir son rôle pour chaque réunion
- Définir l'objectif de réunion, et le présenter de manière à remporter l'adhésion
- Comprendre le fonctionnement des groupes
- Savoir recadrer les éléments perturbateurs
- Eviter les comportements de fuite ou d'agressivité
- Savoir recadrer un collaborateur afin de gérer un conflit : poser sobrement le décor, rester sur un plan factuel, présenter les conséquences positives et négatives
- Savoir dire non
- Savoir expliquer sans se justifier
- Savoir proposer des solutions de rechange dans un rapport gagnant / gagnant
- Exercices



Génération Y : "Manager la génération Y"



Comprendre la génération Y (jeunes, nés après 1985)
Motiver et fidéliser la génération Y



€ (HT)	1080
--------	------

REF	GENY
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 14 et 21 septembre 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 13 et 14 septembre 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 24 et 25 septembre 2012

Jour 1

Résumé : comprendre la génération Y

- La génération Y.... qui sont ils ?
- Les caractéristiques de cette génération
 - L'instantanéité
 - La quête de sens
 - La mondialisation
 - L'exigence
 - Le besoin d'être écouté
- Comprendre leur manque d'enthousiasme

- Les facteurs d'immobilisme :
 - La crise économique
 - Le chômage des jeunes
 - Le complexe d'infériorité/supériorité
- Les enjeux de la motivation de la génération Y
 - La transmission du savoir
 - La préparation des nouveaux dirigeants
- Leurs attentes
 - L'environnement de travail / le développement durable
 - La convivialité
 - L'équilibre vie professionnelle / vie personnelle
 - Donner un sens
- Exercices

Jour 2

Résumé : motiver et fidéliser la génération Y

- Comment faire converger les aspirations de la génération Y avec les intérêts de l'entreprise
- Changer son attitude, en tant que Manager
 - Gagner la confiance
 - Réintégrer une nouvelle méthode, et arrêter les anciennes (projection, clonage, etc..)
 - Manager comme un coach
- Exercices
- Communiquer, de manière à susciter leur motivation
 - Les limites des approches traditionnelles : discours centré sur l'entreprise, sur la valeur du travail forcené, ou sur l'autorité hiérarchique
 - Construire une image de l'entreprise qui correspond à leurs propres valeurs
 - Communiquer de manière plus interactive
 - Prendre en compte leurs attentes
- Exercices
- Fixer un objectif
- Exercice
- Les changements dans : le recrutement, la formation, les entretiens annuels
- Exercices



Leadership : "Renforcer son leadership"



*Savoir agir en leader
Savoir communiquer de manière à motiver son équipe
Etre à la hauteur de ses responsabilités
Réussir à mettre en place une culture de l'équipe
Savoir instaurer la confiance*



€ (HT) 1430

REF LEAD



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 3, 10 et 17 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 3, 10 et 17 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 11, 12 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 2, 3 et 4 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 25, 26 et 27 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23, 24 et 25 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Savoir faire bouger son équipe

- Savoir expliquer de manière efficace un projet, pour qu'il soit entendu et compris
- Exercices
- Savoir éveiller la curiosité
- Savoir communiquer autrement : parler moins, mais différemment
- Etre multicanal : se brancher sur tous les cerveaux
- Comment montrer à son équipe qu'elle doit agir

- Savoir travailler l'opinion : comprendre pourquoi une partie d'entre eux n'est pas d'accord (ils ne croient pas à la solution – leurs intérêts ou leurs valeurs sont heurtés...)
- Montrer l'exemple
- Balayer l'escalier par le haut
- Ils vous ont compris. A vous de montrer que vous les avez compris
- Exercices

Jour 2

Résumé : Donner envie à ses collaborateurs d'être performants

- Adapter un nouveau vocabulaire
- Sortir les talents du formol
- Penser avant à l'après
- Rendre la performance contagieuse : Identifier les habitudes des collaborateurs les plus performants, et les faire appliquer au quotidien par les autres (stratégie de la brosse à dent)
- Exercices

Jour 3

Résumé : Diriger, encadrer, garder la maîtrise, agir en leader

- Créer des devoirs et donner des droits
- Se faire moins d'ennemis et davantage d'alliés
- Faire la chasse aux fausses priorités
- Pousser les meilleurs à devenir encore meilleurs
- Faire de l'exécution sa première règle d'éthique
- Exercices
- Choisir des Managers qui avancent
- Rendre l'inaction impossible
- Arrêter de compter sur sa mémoire
- Faire ressortir de l'optimisme



Négociation : "Savoir négocier dans un rapport gagnant / gagnant"



Savoir dépasser la négociation de position
Savoir négocier tout en préservant un climat de confiance avec le client
Capitaliser pour les futures négociations



€ (HT)	920
--------	-----

REF	NERA
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 19 et 20 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 6 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 5 et 6 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23 et 24 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Les limites de la négociation sur positions... et les principes de la négociation raisonnée.

- La négociation sur positions : la négociation qui paraît le plus naturel, et pourtant... que de limites et de conflits
- Les différents jeux de la négociation sur positions
- Changer son attitude pour sortir de ce type de négociation
- Les principes de la négociation raisonnée :

- Faire la différence entre la personne et ses idées
- Se concentrer sur les intérêts communs, et non son « honneur »
- Savoir soutirer d'une situation des critères objectifs
- Mettre au point une MESORE

Jour 2

Résumé : Comment amener l'autre partie à une négociation raisonnée

- Que faire quand l'adversaire paraît plus puissant
- Se préparer, se protéger et mettre en évidence ses atouts
- Comment amener l'adversaire à « jouer le jeu »
- La négociation « jiu-jitsu »
- Comment se comporter face à un adversaire « tricheur » / « menteur »
- Exercices pratiques
- Les principes sur : l'équité, les rapports de force et les tactiques



Parole : "Prendre la parole en public"



Prendre la parole facilement
Exprimer ses idées
Susciter l'attention et la motivation



€ (HT) 940

REF PARO



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 12 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 6 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 février 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 10 et 17 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Les bases de la prise de parole en public, et mise en pratique

- Les mécanismes du langage parlé
- Respecter le temps que l'on s'est fixé
- Créer une relation d'empathie avec le public
- Exercices
- Réagir sans subir
- Les principales formes de la prise de parole en interne
- S'exprimer clairement

- Favoriser le dialogue direct
- Atténuer les tensions réelles ou potentielles
- Exercices

Jour 2

Résumé : Faire en sorte d'être écouté, et susciter la motivation

- Développer sa confiance en soi pour communiquer plus facilement, et dépasser ses inhibitions.
- Développer sa présence et son énergie
- Exercices
- S'engager tout entier dans sa prise de parole pour délivrer une communication authentique.
- Transformer la parole automatique en une parole authentique
- Faire correspondre son attitude au message que l'on veut faire passer.
- Exercices
- Susciter l'écoute et l'attention de son auditoire
- Donner de l'énergie au groupe par une communication interactive
- Exercices
- Rendre l'échange plus efficace



Personnalités difficiles : "Savoir gérer les personnalités difficiles"



Comprendre le fonctionnement des personnes dites 'à personnalité difficile'
Savoir gérer les comportements extrêmes dans l'immédiat
Améliorer son relationnel, même dans un environnement conflictuel



€ (HT)	1030
--------	------

REF	DIFF
-----	------



Nice

mai 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Les 4 et 11 mai 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 11 et 18 septembre 2012



Marseille

mai 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Les 24 et 31 mai 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 24 et 25 septembre 2012



Paris

mai 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
30	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Les 3 et 4 mai 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 13 et 14 septembre 2012

Jour 1

Résumé : Intervenir rapidement face à une situation délicate

- Comprendre les mécanismes des personnalités difficiles
- Identifier les signaux annonciateurs de conflit
- Savoir réagir selon la situation et la position hiérarchique de l'interlocuteur
- Exercices
- Comment réagir face à des comportements extrêmes (agressivité, harcèlement moral, évitement permanent, etc..)

- Gérer ses propres colères : l'acceptation, la reconnection à ses besoins, et l'expression de ce qui dérange(par la CNV)
- Formuler des critiques, sans heurter l'interlocuteur
- Exercices

Jour 2

Résumé : Améliorer son relationnel, dans le temps, même avec des personnalités difficiles

- Prendre du recul par rapport à sa communication : comprendre son mode de fonctionnement, selon le modèle aux 7 ressources
- Comprendre les contextes humains qui nous conviennent, et les autres, plus difficiles à gérer
- Prendre du recul : comprendre les autres, ceux qui ne 'fonctionnent' pas comme nous
- Exercices
- Adapter sa communication, à son interlocuteur
- Exercices
- Comprendre les jeux de pouvoir et de manipulation (bourreau/victime/sauveteur)
- Pourquoi la peur des conflits, peut au contraire, provoquer des conflits
- L'importance du langage non verbal : comprendre celui de son interlocuteur, et contrôler le sien
- Exercices
- Les moyens de se protéger dans un environnement conflictuel



Retraite : " Préparer sa retraite "



Avoir un esprit serein quand on pense à sa retraite
 Se construire soi même, comprendre son projet de vie et le définir
 Mettre en place un environnement permettant de s'épanouir dans sa retraite



€ (HT)	1490
--------	------

REF	RET
-----	-----



Nice

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 16, 23 et 30 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 3, 10 et 17 juillet 2012



Marseille

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 12, 13 et 14 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 2, 3 et 4 juillet 2012



Paris

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 28, 29 et 30 mars 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23, 24 et 25 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Aborder sa retraite dans un esprit serein

- Prendre conscience des prochains changements : dans sa vie de couple, dans son rapport au temps, dans ses relations personnelles, dans sa vie sociale
- Comprendre son nouvel environnement : nouvelles relations familiales et sociales
- Gérer le stress dû à la rupture avec la vie professionnelle
 - o Le stress : qu'est ce que c'est ?
 - o Connaître les causes de stress pour les retraités, pour s'en prémunir dès maintenant
 - o Identifier son degré de stress

- Gérer son stress dû à la retraite
- Comprendre et faire partir les croyances limitantes sur la retraite
- Traverser les 5 étapes d'acceptation de la retraite

Jour 2

Résumé : Elaborer son projet de vie

- Prendre conscience que la retraite n'est pas seulement la fin de sa vie professionnelle, mais est aussi le début d'une nouvelle vie
- Connaître ses différents cycles de vie passés, pour mieux comprendre sa manière d'aborder les changements importants
- Reconnaître ses valeurs, déjà existantes, et apparentes avec la retraite
- Mettre en place son projet de vie, en harmonie avec ses valeurs
- Organiser dans le temps son projet de vie
- Eviter les pièges de la retraite.. solitude et dépression
- La nécessité de se sentir utile

Jour 3

Résumé : Vivre sa retraite de manière épanouie

- Connaître sa dynamique comportementale, pour mieux se connaître et comprendre l'environnement dont on a besoin, pour s'épanouir
- Gagner en estime de soi et en affirmation de soi
- Savoir communiquer pour vivre son couple, et ses relations sociales en toute sérénité : la communication non violente, l'écoute empathique
- Gérer les relations avec ses petits enfants : quelle communication choisir ? Comment les comprendre ? Comment leur apporter mon expérience ? Comment entretenir des relations privilégiées avec eux ?
- Savoir gérer sa vie financière : planifier son nouveau rapport avec l'argent, connaître les sources de revenus possibles pour les nouveaux retraités



Réunion : "Savoir animer une réunion"



Savoir préparer efficacement une réunion
Réussir à faire avancer une réunion, et en faire ressortir des décisions
concrètes
Savoir gérer les conflits naissant en réunion



€ (HT)	990
--------	-----

REF	REUN
-----	------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 13 et 14 septembre 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 14 et 21 septembre 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

septembre 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
1	2	3	4	5	6	7

Les 24 et 25 septembre 2012

Jour 1

Résumé : Préparer efficacement une réunion

- Savoir définir l'objectif de la réunion
- Exercice
- Définir les participants, le lieu, les types de support, en fonction de cet objectif
- Anticiper les différentes issues possibles de la réunion
- Préparer un support attractif et captivant. Anticiper l'interaction
- Exercices

Jour 2

Résumé : Diriger la réunion

- Identifier, graduer, enchaîner les divers types de réunions ; information, résolution de problèmes, prise de décision, concertation, négociation, créativité...suivant leurs fonctions respectives
- Les règles de base de la dynamique de groupe
- Exercices
- Les quatre phases de la réunion : contracter, collecter, construire, synthétiser
- Les fonctions de l'animateur : faciliter, encadrer, diriger, intégrer
- Savoir gérer les conflits naissant en réunion
- Exercices
- Savoir rédiger un compte rendu percutant



Signaux : " Reconnaître les signaux corporels pour maîtriser le canal de communication non verbal "

Reconnaître les signes de mensonge ou de malaise
Augmenter sa sensibilité à reconnaître certains signaux
Les interpréter précisément et de manière juste
Augmenter sa rapidité dans le recrutement, la vente, etc..

€ (HT)	1040
--------	------

REF	RSC
-----	-----

<p style="text-align: center;">Nice</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">mai 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>30</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td style="background-color: #f4a460;">4</td><td>5</td><td>6</td></tr> <tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td style="background-color: #f4a460;">11</td><td>12</td><td>13</td></tr> <tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr> <tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr> <tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 4 et 11 mai 2012</p>	mai 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">septembre 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr> <tr><td>10</td><td style="background-color: #f4a460;">11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></tr> <tr><td>17</td><td style="background-color: #f4a460;">18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td></tr> <tr><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 11 et 18 septembre 2012</p>	septembre 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7
mai 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
30	1	2	3	4	5	6																																																																																																											
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																											
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																											
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																											
28	29	30	31	1	2	3																																																																																																											
4	5	6	7	8	9	10																																																																																																											
septembre 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
27	28	29	30	31	1	2																																																																																																											
3	4	5	6	7	8	9																																																																																																											
10	11	12	13	14	15	16																																																																																																											
17	18	19	20	21	22	23																																																																																																											
24	25	26	27	28	29	30																																																																																																											
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																											
<p style="text-align: center;">Marseille</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">mai 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>30</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr> <tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td></tr> <tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr> <tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr> <tr><td style="background-color: #f4a460;">28</td><td style="background-color: #f4a460;">29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 28 et 29 mai 2012</p>	mai 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">septembre 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr> <tr><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td style="background-color: #f4a460;">13</td><td style="background-color: #f4a460;">14</td><td>15</td><td>16</td></tr> <tr><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td></tr> <tr><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 13 et 14 septembre 2012</p>	septembre 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7
mai 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
30	1	2	3	4	5	6																																																																																																											
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																											
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																											
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																											
28	29	30	31	1	2	3																																																																																																											
4	5	6	7	8	9	10																																																																																																											
septembre 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
27	28	29	30	31	1	2																																																																																																											
3	4	5	6	7	8	9																																																																																																											
10	11	12	13	14	15	16																																																																																																											
17	18	19	20	21	22	23																																																																																																											
24	25	26	27	28	29	30																																																																																																											
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																											
<p style="text-align: center;">Paris</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">mai 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>30</td><td>1</td><td>2</td><td style="background-color: #f4a460;">3</td><td style="background-color: #f4a460;">4</td><td>5</td><td>6</td></tr> <tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td></tr> <tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr> <tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr> <tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 29 et 30 novembre 2011</p>	mai 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="7">septembre 2012</th> </tr> <tr> <th>lu</th><th>ma</th><th>me</th><th>je</th><th>ve</th><th>sa</th><th>di</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr> <tr><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td></tr> <tr><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td></tr> <tr><td style="background-color: #f4a460;">24</td><td style="background-color: #f4a460;">25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td></tr> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center; color: blue;">Les 24 et 25 septembre 2012</p>	septembre 2012							lu	ma	me	je	ve	sa	di	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7
mai 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
30	1	2	3	4	5	6																																																																																																											
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																											
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																											
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																											
28	29	30	31	1	2	3																																																																																																											
4	5	6	7	8	9	10																																																																																																											
septembre 2012																																																																																																																	
lu	ma	me	je	ve	sa	di																																																																																																											
27	28	29	30	31	1	2																																																																																																											
3	4	5	6	7	8	9																																																																																																											
10	11	12	13	14	15	16																																																																																																											
17	18	19	20	21	22	23																																																																																																											
24	25	26	27	28	29	30																																																																																																											
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																											

Formation basée sur les travaux de Paul Ekman, qui a inspiré entre autres la série 'Lie to me'

Jour 1

Résumé : La théorie

- Les différentes techniques de mensonge : la dissimulation et la feinte
- Les différentes raisons des échecs de mensonge
- L'appréhension de détection
- La culpabilité de mentir
- Le plaisir de duper

32

- reconnaître un mensonge
 - la voix
 - la gestuelle : lapsus, illustrants et manipulateurs
 - le SNA
 - les micro expressions
- Dangers et précautions
 - le signe de tromperie en soi n'existe pas; il n'existe que des incohérences entre les émotions de l'individu et ce qu'il énonce.

Jour 2

Résumé : La pratique

- méthodologie de conduite d'entretiens, afin de dépister les signes potentiels de tromperie
- exercice
- reconnaître des lapsus de gestuelle
- reconnaître les illustrants et manipulateurs
- identifier des micro expressions, et pouvoir les expliquer
- exercices



Stress : "Maîtriser son stress de manière durable"



Maîtriser son stress en temps réel

Augmenter sa performance, tout en se sentant bien

Garder la maîtrise de son stress, dans la durée

Savoir gérer ses émotions et décisions dans des situations extrêmes



€ (HT)	1800
--------	------

REF	STRES
-----	-------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 3, 10 et 17 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 3, 10 et 17 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 25, 26 et 27 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23, 24 et 25 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 11, 12 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 2, 3 et 4 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Connaître le mécanisme du stress, et renforcer sa stabilité émotionnelle

- Comprendre les mécanismes du stress, cerner les sources de stress, les impacts comportementaux et émotionnels.
- Dernières découvertes en matière de mécanismes physiologiques :
 - le rôle du binôme cœur/cerveau.
 - Le système sympathique et parasympathique.
 - L'inhibition corticale.

- La facilitation corticale.
- La variabilité du rythme cardiaque.
- Exercice pratique 1 : Méthode " Neutralisation "
- Objectif : réduire l'impact négatif du stress dans des situations générales
- Mise en situation individuelle, et feedbacks.
- Exercice pratique 2 : Méthode "Coherence Rapide "
- Objectif : renforcer sa stabilité émotionnelle
- Utilisation de la "Grille de Terrain Emotionnel"
- Mise en situation individuelle, et feedbacks.

Jour 2

Résumé : Maîtriser son stress en temps réel. Maintenir ses acquis dans le temps

- Exercice pratique 3 : Méthode " Heart Control "
- Objectif : maintenir ses acquis dans le temps
- Mise en situation individuelle, et feedbacks.
- Notions de physiologie liée à la maîtrise émotionnelle : cerveau cortical - limbique - reptilien
- Exercice pratique 4 : Méthodes " Stop Emotion " et " Crise de calme "
- Objectif : stopper une émotion forte de manière instantanée
- Mise en situation individuelle, et feedbacks.

Jour 3

Résumé : Savoir gérer ses émotions et décisions dans des situations extrêmes (dans un contexte très tendu, et face à des personnalités très difficiles)

- Liens entre gestion du stress et confiance en soi / estime de soi.
- Exercice pratique 5 : Méthodes " Gel des émotions " et " Coherence Listening"
- Objectif : savoir gérer ses émotions et décisions en situation professionnelle de tension extrême
- 2eme Objectif : savoir se gérer en présence de personnalités difficiles
- Mise en situation individuelle, et feedbacks.
- Approfondissement, pour maintenir les différentes techniques étudiées, dans le temps.



Stress : "Manager de manière non stressante"



Communiquer de manière non stressante
Donner des directives et gérer des situations difficiles, sans attiser les tensions
Repérer le stress de ses collaborateurs



€ (HT)	1090
--------	------

REF	MANAS
-----	-------



Nice

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 6 et 13 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 10 et 17 juillet 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 23 et 24 juillet 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 5 et 6 avril 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 18 et 19 juin 2012

Jour 1

Résumé : comprendre les déclencheurs de stress, communiquer de manière non stressante

- Qu'est ce que le stress ?
- Les déclencheurs de stress..
 - Venant du Manager
 - Un travail demandant des compétences que le collaborateur n'a pas
 - Une communication vécue de manière trop brutale
 - Un manque de reconnaissance du travail effectué

- Les objectifs impliquant un sentiment de double contrainte
- Venant de la conjoncture
 - Crise, etc..
- Venant de l'entreprise
 - Mouvements internes,
 - Départs de collègues proches
 - Changements de hiérarchie
- Venant des collaborateurs
 - Sautes d'humeur
 - Mauvaise communication
 - Malentendus
- La progression du stress :
 - Les différentes étapes : de la simple tension au burn out
- Les conséquences du stress sur..
 - la productivité intrinsèque du collaborateur
 - la productivité des autres collaborateurs
 - l'image de l'entreprise
- La communication : réussir à se rendre compte des impacts de sa communication
- Exercices
- Modifier son type de communication, vers une communication non stressante
- Exercices

Jour 2

Résumé : Donner des directives et se positionner sans stresser. Limiter le stress dans des situations de conflit. Reconnaître le stress de ses collaborateurs.

- Donner des directives, sans stresser
- Les conflits : comprendre les mécanismes psychologiques
- Désactiver les conflits avec la CNV (Communication Non Violente)
- Exercices
- Reconnaître les signes extérieurs du stress : Manifestations et signes
- Comment réagir face à un collaborateur stressé : se mettre à l'écoute pour permettre au collaborateur de libérer ses tensions, et d'exprimer les causes de son stress
- Exercice : l'Ecoute active



Temps : "Savoir gérer son temps efficacement"



Acquérir les réflexes pour réussir à accomplir toutes ses tâches, en temps et en heures

Diminuer son stress provenant de lacunes organisationnelles

Etre plus efficace et plus concentré dans son travail



€ (HT)	970
--------	-----

REF	GTPS
-----	------



Nice

mars 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
27	28	29	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 23 et 30 mars 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 21 et 28 juin 2012



Marseille

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 9 et 10 avril 2012

juin 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Les 14 et 15 juin 2012



Paris

avril 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Les 17 et 18 avril 2012

juillet 2012						
lu	ma	me	je	ve	sa	di
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

Les 5 et 6 juillet 2012

Jour 1

Résumé : Les différentes façons de procéder, afin de réaliser toutes les tâches à faire

- Le temps perdu : différents exemples (ex : garder à l'esprit une tâche à effectuer, sans pour autant l'effectuer)
- Comment faire des to-do listes efficaces
- S'entraîner à être plus efficace, et plus proactif : théorie et exercices
- Redéfinir le problème : le problème n'est pas un manque de temps, mais un manque de clarification sur les choses à faire
- Comment faire sortir de sa mémoire, des choses pour lesquelles on ne peut rien faire
- Le diagramme des processus mis en exergue dans le défilage de tâches

- Le dépilage de tâches : exercices
- Les 5 phases de la planification de projet
- Avoir un espace de travail optimal
- Identifier ses tâches, et les classer (to-do listes, " Next actions " listes, " Waiting for " listes...)
- Méthodes de classement d'emails

Jour 2

Résumé : Pratiquer la productivité sans stress. Les principes clé.

- Rester fonctionnel à tout moment (que regarder, et quand ? Savoir " vider sa tête ", savoir mettre à jour ses listes) : exercices
- Le modèle " aux quatre critères " pour décider des actions du moment
- Les 3 types d'activités : " exécuter un travail prédéfini ", " exécuter un travail qui se présente spontanément ", " définir son travail "
- Savoir définir un objectif : exercices
- Faire en sorte que ses projets soient sous son contrôle
- La source des ressentis négatifs
- Le pouvoir de la décision du prochain travail à accomplir
- Pourquoi ce sont les gens les plus intelligents qui pratiquent la procrastination (= remettre à plus tard ce que l'on peut faire maintenant)
- Comment éviter la procrastination : exercices
- Mettre en place une culture d'organisation positive



VOTRE INSCRIPTION

Vous pouvez utiliser votre DIF (Droit Individuel à la Formation), ou tout autre budget similaire (plan, etc..) pour votre formation RB Conseil.

Nous sommes enregistrés auprès de tous les OPCA (Organismes Paritaires Collecteurs Agréés).

N'hésitez pas à nous contacter pour tout besoin d'informations complémentaires : Tel **04 93 33 68 79** ou email : contact@rbconseil.com

Vous pouvez également vous inscrire aux formations de votre choix, sur internet : http://www.rbconseil.com/formations_rb_conseil.php



Un petit peu d'histoire...

Fondée en 1994, sous le nom de RL Conseil (du nom de son fondateur Roger Lanteri), l'entreprise était d'abord spécialisée dans le recrutement et le coaching de Managers. Progressivement, les prestations se sont diversifiées, sans pour autant quitter son cœur de métier : le conseil en ressources humaines.

RB Conseil est constituée de **psychologues et de RH expérimentés**, spécialisés dans l'accompagnement des personnes, en phase d'évolution professionnelle.

Forte d'une expérience de 17 ans, elle permet à ses clients de bénéficier des outils et des méthodologies les plus pertinents du marché (XTrem7, RLPM1, HeartMath), et d'un accompagnement de professionnels.

Les prestations sont constamment remis au goût du jour, avec un fort esprit d'évolution, afin d'accompagner le client dans son développement.

RB Conseil est présent dans quatre grandes villes : **Paris, Lyon, Nice et Marseille**, ce qui permet une proximité auprès de ses clients.

Des références

