



Siège Social : Résidence Horizons Caraïbes B4  
162 Route de la fontaine Didier Morne Venté 97200 – Fort-de-France MARTINIQUE  
Téléphone : 0596 70 61 99 ou Portable : 0696 02 57 53  
Courriel : [jackbrunet123@yahoo.com](mailto:jackbrunet123@yahoo.com)  
SIRET: 501 294 417 00024 - APE: 7022Z  
N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97  
[www.potentielplusinternational.com](http://www.potentielplusinternational.com)  
Capital Social 10 000 €

# **LISTE DES FORMATIONS**

**2023**

*« Transmettre, ce n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu. »*

(Montaigne)



Siège Social : Résidence Horizons Caraïbes B4 – 162 Route de la fontaine Didier  
97200 – Fort-de-France MARTINIQUE  
Tel : 0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53  
Courriel : [jackbrunet123@yahoo.com](mailto:jackbrunet123@yahoo.com)  
SIRET: 501 294 417 00024 - APE: 7022Z  
N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97  
[www.potentielplusinternational.com](http://www.potentielplusinternational.com)

## **FORMATIONS 2023**

### **DE L'IMPORTANCE DE LA FORMATION CONTINUE**

« *Si vous trouvez que l'éducation coûte cher, essayez l'ignorance !* » (Abraham LINCOLN)

Avec la crise financière, économique, environnementale et sociale que nous vivons actuellement de façon dramatique, il est impératif de devoir s'adapter, et vite. Le monde se transforme radicalement. Dans ce contexte difficile, il n'est pas concevable de stagner et d'attendre que de nouvelles circonstances soient plus favorables afin de bénéficier des privilèges d'hier. Les modèles du passé sont à certains égards révolus. Le défi d'aujourd'hui est de réinventer l'avenir. Tout change, et change rapidement, or le changement est souvent vécu douloureusement. C'est certes un défi, mais il peut être aussi une opportunité d'être en phase avec les nouvelles réalités et exigences qui vont être les nôtres demain. La restructuration financière, le développement technologique, la protection environnementale, la course à la modernité ainsi que la transformation de la société dans le cadre de la mondialisation de l'économie imposent déjà leurs rythmes, leurs contraintes et leurs échéances. N'oublions jamais : « Qui n'avance pas, recule ! ».

Quelles que soient nos responsabilités au sein d'une association, d'une administration ou d'une entreprise, ou à la recherche d'un emploi, il faut être proactif afin de ne pas être submergé par le tsunami des révolutions en cours, des révolutions plus insidieuses que sanglantes certes, mais toutes aussi réelles (révolution technologique, économique, écologique, sociale...). S'adapter aux réalités du XXIème Siècle est une nécessité. Le changement est souvent redouté car il nous force à sortir de notre zone de confort et à faire des compromis avec nos vieilles habitudes parfois paralysantes. Toutefois, nous sommes obligés à faire face avec réalisme aux nouveaux défis qui sont là et manifester notre capacité à nous adapter, à réagir et à acquérir de nouvelles attitudes et compétences qui nous permettront de réussir, notamment en développant notre potentialité individuelle ou collective à nous dépasser, et cela afin d'être les acteurs créatifs de demain.

Chaque être humain possède un potentiel de croissance inexploré et une faculté d'adaptation face aux circonstances difficiles de la vie. C'est pourquoi nous proposons des formations ou séminaires innovants pour vos entreprises ou vos associations (individuellement ou en groupe). Nous vous invitons à découvrir ces formations et à prendre contact avec nous pour mieux connaître leurs contenus, objectifs ainsi que les services offerts par **POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL SARL** qui s'entoure de formateurs qualifiés et compétents.

*Enseigner, c'est transformer des vies pour toujours.*



Jack BRUNET  
Gérant, Formateur et Master Coach  
**POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL SARL**

#### **Nos références :**

Multiview Inc. (Dallas Texas - USA). La Fondation GBH-UAG, L'Université des Antilles. Préfecture de la Martinique. L'Internat de la Réussite. Le Centre National des Arts et Métiers (CNAM). L'Institut Supérieur de la Caraïbe (ISCA - ISEM). CCIM/CFA. L'Institut Martiniquais du Sport, Pôle Emploi (Antilles et Guyane). La CAF, la CGSS, Le Centre National de la Fonction Publique Territoriale (CNFPT). Le Centre d'Information et de Formation des Elus Locaux de la Martinique (CIFELM). La World Conference of Mayors (Conférence Mondiale des Maires - Alabama USA). Les municipalités de Bellefontaine, Carbet, Diamant, Ducos, Gros Morne, Lamentin, Le François, St-Joseph, St-Esprit, Ste-Luce, Ste-Marie, Trinité, Saint-Pierre... Cap Nord. Les Missions Locales de la Communauté des Communes de l'Espace Sud. La CAF. L'hôpital CLARAC. Le Centre Hospitalier Intercommunal Lorrain Basse Pointe (CHILBP). L'Office Municipal d'Actions Sociales et de Santé (OMASS). L'Association Martiniquaise d'Aide à la Personne (AMSAP). Techni Médical Service DOM (TMS). La Direction Régionale de la Jeunesse, des Sports et de la Cohésion Sociale (DRJSCS). Le Conseil Départemental de la Jeunesse. La Chambre d'Agriculture de la Martinique. MédiaGestion (Madiana). LEGTA Croix Rivail (Ducos). BANAMART, L'UPEM (Union des Parents d'Elèves de la Martinique). Le Cabinet Matezua. L'APPEL (Association des Parents d'Elèves des Ecoles Libres), L'Association des Animateurs Territoriaux de la Martinique (APAM). Le Comité d'Entreprise Outremer-Telecom. L'Association Vent dan vvel. Les entreprises GBH, Ho Hio Hen, With You, Corida., Multiview et Constant Spring (Dallas USA).

## **LISTE DES FORMATIONS 2023**

### **1 – MANAGEMENT :**

- *Développer sa Posture Managériale*
- *Conduire ou accompagner le changement*
- *Concevoir, conduire et gérer un projet*
- *Développer sa communication managériale*
- *Devenir Manager-coach*
- *Réussir sa délégation managériale*
- *S'organiser pour mieux gérer son temps et ses priorités*
- *Manager efficacement la Génération Y*

### **2 – TEAM BUILDING :**

- *Manager efficacement son équipe et bâtir la cohésion*
- *Dynamiser ses équipes par l'Investigation Appréciative*
- *Réussir son coaching d'équipe*

### **3 – RESSOURCES HUMAINES :**

- *Développer sa personnalité et sa posture professionnelle*
- *Bien se connaître pour mieux gérer son stress*
- *Réussir sa démarche de VAE*
- *Planifier et réussir son départ à la retraite*
- *Se former au Coaching professionnel*
- *Savoir gérer les agressivités et les situations conflictuelles*
- *Prévenir les risques psychosociaux en milieu professionnel*
- *Se former au tutorat en entreprise*
- *Se former au rôle de maître d'apprentissage dans la Fonction Publique Territoriale*
- *Réussir sa formation de formateurs (occasionnels ou autres)*
- *Réussir sa prise de poste*

### **4 – COMMUNICATION :**

- *Réussir sa prise de parole en public*
- *Développer et maîtriser l'art de convaincre*
- *Se former au Média training*
- *Réussir sa communication événementielle*
- *Améliorer sa communication professionnelle et managériale*
- *Communiquer efficacement en temps de crise*
- *Réussir ses réunions (publiques ou professionnelles)*
- *Gérer et prévenir les conflits – La communication non-violente*
- *Développer l'art de l'improvisation*
- *Réussir sa présentation flash de valorisation (Pitch Elevator)*

### **5 – METIERS DU CINEMA :**

- *S'initier aux techniques de scénarisation*
- *Devenir figurant (majeur)*
- *Devenir figurant (mineur)*
- *Se perfectionner au jeu d'acteur*
- *S'initier au jeu spécifique*

### **6 – LEADERSHIP :**

- *Développer son leadership entrepreneurial ou managérial*
- *Devenir un leader visionnaire*
- *Les Clubs de Leadership Élite© et Excellence©*

## **7 – COMPETENCES LINGUISTIQUES :**

- *Anglais (initiation, intermédiaire, préparation au TOEIC)*

## **8 – PREPARATION A L'INSERTION PROFESSIONNELLE :**

- *Se sensibiliser à la création d'entreprise*
- *Se former au Droit des sociétés*
- *Se préparer aux examens oraux (concours, diplômes...)*
- *Maîtriser les techniques de recherche d'emploi (TRE)*
- *Réussir son entretien d'embauche ou de promotion de poste*
- *Réussir son intégration et pérennisation en entreprise*
- *Se sensibiliser au Compagnonnage - Voie royale d'apprentissage*
- *Activer son développement vocationnel et personnel*
- *Préparation à la reconversion professionnelle*

## **9 – COMMERCE ET ENTREPRENEURIAT :**

- *Professionaliser son accueil clientèle (physique et téléphonique)*
- *Développer sa posture, sa technique et son processus de vente*
- *Renforcer sa culture client et le traitement des réclamations*
- *Promouvoir et valoriser son projet en agritourisme*

## **10 – DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES JEUNESSE :**

- *Devenir un jeune entrepreneur*
- *Réussir en tant que délégué de classe*
- *Développer sa communication non-violente*
- *Réussir en tant que membre d'un Conseil Communal Junior*
- *Club de Leadership Junior©*

## **11 – PARENTALITE :**

- *Partenariat Parents – Enfants : Citoyenneté, civisme et civilité*
- *École des parents – une dynamique familiale*
- *Être un Parent Coach pour mon enfant*

## **12 – COACHING PROFESSIONNEL D'ACCOMPAGNEMENT:**

- *Accompagnement au changement*
- *Développement personnel (confiance et affirmation de soi)*
- *Dirigeant d'entreprise (croissance du leadership et du relationnel, accompagnement au partenariat...)*
- *Développement de la posture managériale*
- *Chef d'équipe (cohésion de groupe)*
- *Prise de poste (accompagnement face aux nouveaux enjeux)*
- *Transition de carrière (bilan de compétence et projet professionnel)*
- *Transition de vie (préparation à la retraite, adaptation après une séparation, un décès...)*
- *Performance (économique, d'équipe ou sportive)*
- *Création ou reprise d'entreprise (accompagnement à la faisabilité et au leadership entrepreneurial)*
- *Conduite de projet (conception, structuration, coordination, gestion, évaluation...)*
- *Création événementielle (conférence, séminaire, sponsoring, marketing...)*
- *Prise de parole en public (organisation, posture, structure, gestion du trac et improvisation)*
- *Média training (gérer son image, maîtriser l'interview, posture relationnelle...)*
- *Communication (plan et stratégie de communication, gestion de crise, relation médias...)*
- *Relations familiales (dialogue au sein du couple, partenariat parents-enfants...)*

# I – MANAGEMENT

## ⇒ Développer sa posture managériale

### **Public :**

Le personnel cadre et les managers de proximité en charge de la coordination, l'animation ou de l'accompagnement d'une équipe en quête d'une plus grande assurance dans le cadre de sa fonction. La qualité du management dépend d'abord du comportement du manager lui-même. En effectuant un travail sur soi, le manager favorise sa crédibilité et accentue son leadership.

### **Contenu :**

Le manager face à lui-même, la dynamique d'expansion et les mécanismes de défense. Les besoins interpersonnels, les méthodes de pensées, les composantes de l'intelligence émotionnelle. La théorie des comportements. Les dimensions managériales. Les troubles de la personnalité et les conséquences pour les organisations. Les jeux de pouvoir au sein des entreprises. 10 clés pour décider vite et bien. Les 6 étapes de progression personnelle du manager. Le processus de motivation de Vroom. Techniques pour recadrer un collaborateur.

### **Objectifs pédagogiques :**

Savoir s'auto analyser en tant que manager, capitaliser sur ses forces et limiter ses faiblesses. Identifier les sources possibles de blocage dans sa croissance personnelle. Développer la confiance et l'affirmation de soi. Se situer dans son environnement et s'affirmer dans son leadership. Comprendre les facteurs d'influence et maîtriser sa stratégie de comportement managérial face à ses collaborateurs. Manager des personnalités difficiles.

### **Particularités pédagogiques :**

Tests psychologiques pour une meilleure connaissance de soi et l'identification de ses défis personnels en tant que manager. Expression de ressentis. Animation interactive de réflexion. Mise en situation. Apports théoriques et pratiques. Jeux de rôles. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Conduire ou accompagner le changement

### **Public :**

Le personnel cadre et les managers de proximité en charge de la conduite, de la coordination ou de l'accompagnement au changement, notamment le personnel cadre ou non de la fonction publique territoriale impliqué dans la réforme de l'administration de l'Etat.

### **Contenu :**

La nécessité et les défis du changement. Analyse des conséquences de ces changements sur les personnes et leur comportement. L'importance de la planification judicieuse de changement et de son pilotage. Agir sur l'organisation : possibilités et limites. Le changement et la culture de l'organisation. Les impacts du changement sur le personnel et les défis du manager de proximité. Les principes à connaître ce qui caractérise un changement organisationnel ou structurel. Apprendre à dédramatiser.

### **Objectifs pédagogiques :**

Savoir gérer le volet humain du changement. Savoir analyser un processus de changement (fusion, restructuration, nouvelle administration...). Identifier les sources possibles de la résistance au changement. Reconnaître les phases de préoccupation du personnel menant à l'appropriation du changement. Stratégie et comportements attendus du manager en fonction des phases de préoccupation du personnel.

### **Particularités pédagogiques :**

Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Concevoir, conduire et gérer un projet

### **Public :**

Personnel cadre, chef de projet ou toute personne désireuse de mener à bien un projet. Maîtriser les notions de base de la conduite et de la gestion de projet, que ce soit de façon occasionnelle ou permanente.

### **Contenu :**

Prendre en charge un projet. Vérifier sa faisabilité et sa pertinence. Déterminer les conditions de réussite. Estimer et négocier les ressources nécessaires. Définir un plan d'action. Constituer et animer une équipe transversale. Préciser le rôle de chacun et définir les règles du jeu. Faire adhérer les membres de l'équipe et impliquer les hiérarchiques. Planifier, suivre et contrôler son projet. Définir les indicateurs d'avancement et de dérives. Repérer les écarts et les traiter. Évaluation de l'ensemble de la conduite de projet. Favoriser la communication et la cohésion d'équipe.

### **Objectifs pédagogiques :**

Comprendre les principes de base d'une gestion de projet. Identifier les différentes phases du cycle de vie d'un projet. Équiper le chef de projet d'outils performants et déjouer les pièges de la conduite de projet. Développer une posture managériale adéquate tant dans le domaine communicationnel que relationnel. Comprendre les étapes de vie d'une équipe et être source de motivation pour pouvoir mieux la diriger et la rendre plus performante. Savoir gérer les relations interpersonnelles difficiles.

### **Particularités pédagogiques :**

Exercice de simulation et jeux de rôle. Mise en situation. Animation interactive de réflexion. Expression de ressentis. Apports théoriques et pratiques. Remise d'outils performants. Diagramme de convergence. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Développer sa communication managériale

### **Public :**

Personnel cadre ou de proximité chargé de transmettre des directives et désireux de savoir mieux communiquer avec ses collaborateurs. Les problèmes de communication sont souvent la cause première de la plupart des conflits au sein des entreprises ou des organisations.

### **Contenu :**

Les émotions et leur rôle dans la communication. Les 4 quadrants de la communication. La pyramide de l'expression orale. L'importance du feedback. Congruence et crédibilité. Les éléments de l'assertivité. Les niveaux logiques de Dilts. L'écoute empathique. Critères de classement des personnalités de ses collaborateurs. Ces gestes qui nous trahissent et ces mots qui tuent. Les 3 composantes d'une évaluation efficace. Motiver sans stress son équipe. Bien formuler une critique. Gérer ses conflits avec succès.

### **Objectifs pédagogiques :**

Comprendre les principes de base d'une communication efficace. Identifier et déjouer les pièges de la communication. Responsabiliser le manager quant à sa posture communicationnelle et relationnelle. Développer son expression orale ainsi que l'écoute. Comprendre ses collaborateurs en identifiant ses sources de motivation pour pouvoir mieux le diriger et le rendre plus performant. Savoir gérer les relations interpersonnelles difficiles.

### **Particularités pédagogiques :**

Tests permettant d'identifier son type de communicateur. Exercices pratiques d'écoute active. Jeux de rôle. Mise en situation. Animation interactive de réflexion. Expression de ressentis. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Devenir Manager-Coach

### **Public :**

Personnel cadre désireux d'accroître l'engagement des membres du personnel (équipe, entreprise). Managers souhaitant inciter de leurs collaborateurs à donner le meilleur d'eux-mêmes. Responsable d'équipe cherchant à aider les collaborateurs à résoudre les problèmes et à développer leur autonomie.

### **Contenu :**

L'engagement source de dépassement et de performance. Conseiller, guider, former et confronter. Favoriser l'adhésion du personnel. Les 4 clés de la performance. Les 10 critères d'un coaching réussi. Les 3 étapes d'un accompagnement de coaching. Compétences et attitudes du coach. Savoir confronter sans critiquer. Le coaching un outil essentiel du manager.

### **Objectifs pédagogiques :**

Substituer le contrôle du personnel par l'engagement de celui-ci. Acquérir les outils favorisant l'implication du personnel. Développer les 4 compétences de base du coaching. Pratiquer les attitudes et les techniques de coaching. Appréhender les clés de la performance. Maîtriser sa communication d'accompagnement.

### **Particularités pédagogiques :**

Tests permettant d'identifier quel type de manager on est. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Réussir sa délégation managériale

### **Public :**

Personnel cadre désireux de préparer la relève ou d'accroître sa délégation managériale dans une démarche de pérennisation et de performance, accordant plus de responsabilités aux managers de proximité et développant leurs compétences, tout en gardant la maîtrise de la gestion du personnel.

### **Contenu :**

Définir ce qu'est la délégation managériale. Comment lancer un processus de transition. Identifier les objectifs qui stimulent la performance et la formation à l'évolution continue. Les limites qui créent la responsabilisation et favorisent l'autonomie. Changement et découragement. Les limites corporatives et le système de valeurs de chacun.

### **Objectifs pédagogiques :**

Définir le partage de l'information et la conduite de la performance. Favoriser la valorisation et l'implication du personnel. Connaître le type de travail d'équipe qui facilite la transition. Montrer que certaines équipes peuvent remplacer la hiérarchie. Savoir évaluer l'évolution (réussite, difficultés, échec) et savoir effectuer les corrections nécessaires en améliorant le processus. Savoir travailler en complémentarité au service d'un même projet.

### **Particularités pédagogiques :**

Tests permettant d'identifier quel type de manager on est. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ S'organiser pour mieux gérer son temps et ses priorités

### **Public :**

89% des Français disent travailler dans l'urgence alors que paradoxalement ils estiment seulement un quart des tâches comme réellement urgentes. Personne engagée, multitâche et très occupée qui souhaite être plus efficace en réorganisant ses activités, en gagnant du temps et en optimisant ses performances.

### **Contenu :**

Mieux s'organiser pour anticiper et mieux atteindre ses objectifs. Remettre en cause ses comportements dans sa relation au temps. Du temps personnel au temps partagé. Outils de gestion du temps et plans d'action personnalisés. Discerner urgence et importance. Hiérarchiser ses priorités. Planifier et préparer ses actions.

### **Objectifs pédagogiques :**

Cette période permettra de concevoir une nouvelle approche de la gestion du temps et d'élaborer des méthodes pour être plus efficace au quotidien. Comprendre notre relation au temps. Lutter contre la procrastination. Traiter les situations chronophages.

### **Particularités pédagogiques :**

Auto-analyse et tests permettant d'identifier nos lacunes ou erreurs dans la gestion de notre temps. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Manager efficacement la Génération Y

### **Public :**

*Tout manager ayant à intégrer les nouvelles et jeunes générations d'employés hyper-connectés et bousculant les schémas traditionnels de management hiérarchisé. Toute personne désireuse de mieux connaître et comprendre la Génération Y pour mieux composer avec elle. Parents, éducateurs, cadres en entreprise ou dans la Collectivité Territoriale.*

### **Contenu :**

*Définition et caractéristiques. La sociologie de la jeunesse. Mythes et réalités sur la Génération Y. Les attentes de la Génération Y face à l'emploi. Les 6 décalages les plus importants entre les générations. La bonne posture et les mots à utiliser par les manager pour motiver la Génération Y au travail. Les 10 piliers de mobilisation des Y. Les stratégies de sélection et de fidélisation des Y. La nouvelle équation de l'engagement durable. La problématique de l'insertion des jeunes dans le monde du travail. La Génération C encore plus déroutante.*

### **Objectifs pédagogiques :**

*Comprendre le fonctionnement et les valeurs de la Génération Y. Évaluer l'impact de l'arrivée de la Génération Y sur le fonctionnement des entreprises et leur nécessaire adaptation. Comprendre la motivation des Y et leur rapport à l'autorité. Améliorer la gestion intergénérationnelle au sein de l'entreprise. Connaître les enjeux du management de la Génération Y.*

### **Particularités pédagogiques :**

*Échange andragogique. Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points et de vidéos. Analyse de situations vécues. Remise de matériel pédagogique sur clé USB. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*

## II – TEAM BUILDING

### ⇒ Manager efficacement son équipe et bâtir la cohésion

**Public :**

*Pour le personnel cadre ou le manager dirigeant des équipes, des services et souhaitant atteindre une forte cohésion de groupe, à la fois compétent et motivé. Tout manager souhaitant éviter les tensions et les crises sociales.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Posséder les bases pour réussir la cohésion de groupe et pour bien diriger et fédérer. Examiner son style de leadership. Surveiller les signes de faiblesse ou d'échec. Pratiquer l'empathie et l'assertivité. Savoir gérer les problèmes Internes. Connaître les lois du travail d'équipe. Donner les outils afin de savoir évaluer l'efficacité d'une équipe et comment l'amener à un niveau supérieur.*

**Contenu :**

*Les différents types d'équipes. Les composantes du succès d'équipe. Planification d'une équipe efficace. Les 5 dysfonctions les plus importantes au sein d'une équipe. La sélection des membres. Comment diriger une équipe. L'établissement de règles précises. La qualité relationnelle atout de réussite. Renforcer la confiance mutuelle et la valorisation de chacun.*

**Particularités pédagogiques :**

*Apports théoriques et pratiques. Animation interactive de réflexion. Présentation de power points. Mise en situation. Travail en atelier, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme éléments pédagogiques. Jeux de cohésion.*

### ⇒ Dynamiser ses équipes par l'Investigation Appréciative

**Public :**

*Tout le personnel d'un même service impliqué dans un changement, une mission ou un projet souhaitant renforcer sa cohésion et favoriser son dynamisme grâce à l'intelligence collective. Approche pragmatique, processus dynamique qui se fonde sur les plus récentes recherches en psychologie du travail, en management et en développement organisationnel.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Bâtir la capacité d'innovation en amenant les participants à révéler les forces vitales de l'organisation, grâce à des questions ciblées. Imaginer avec clarté l'avenir souhaité. Définir les meilleures stratégies pour le concrétiser. Engager le personnel dans des actions concrètes innovantes et profitables pour l'organisation surtout en période de transition et de changement.*

**Contenu :**

*Aborder le changement de façon positive en accroissant la cohésion et la collaboration au sein des équipes. Développer l'intelligence collective au sein même du groupe en s'appuyant sur ce qui est sain et qui fonctionne bien afin de s'en servir comme tremplin de développement et de transformation. Techniques permettant l'éclosion de nouvelles idées.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*

### ⇒ Réussir son coaching d'équipe

**Public :**

*Tout le personnel d'un même service impliqué dans un changement, une mission ou un projet souhaitant renforcer sa cohésion et favoriser son dynamisme grâce à l'intelligence collective. Approche pragmatique, processus dynamique qui se fonde sur les plus récentes recherches en psychologie du travail, en management et en développement organisationnel.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Savoir mettre en commun les forces individuelles de chacun en vue d'atteindre un objectif précis. S'approprier de nouvelles compétences dans le milieu de travail et acquérir les attitudes et la posture de coach. Apprendre à utiliser une boîte d'outils pertinents qui permet de passer d'une gestion traditionnelle au coaching d'équipe. Savoir mobiliser la main d'œuvre pour un but commun.*

**Contenu :**

*Qu'est-ce que le coaching d'équipe ? Les rôles, les fonctions et les compétences du coach. Créer un climat favorable à l'apprentissage. Passer de la compétition à la coopération. Les principaux changements d'attitude dans le management. Reconnaître les motivations individuelles des membres de l'équipe. Les différentes étapes d'une équipe. L'importance des éléments organisationnels et relationnels. Gérer le cerveau collectif.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Tableau de hiérarchisation des ressentis. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*



Consulting - Formation - Communication - Coaching

## III – RESSOURCES HUMAINES

### ⇒ Développer sa personnalité et sa posture professionnelle

**Public :**

*Cette formation devrait être la mère de toutes les formations car elle aborde les fondamentaux de la personnalité et du comportement des êtres humains. Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de faire un travail sur elles-mêmes afin d'être d'avantage épanouies dans leurs vies personnelles et professionnelles. Tout manager devrait être sensible au fait qu'investir dans son personnel, c'est le fidéliser car il se sent alors valorisé et motivé dans son travail.*

**Contenu :**

*Les 7 piliers du développement personnel. Elaboration d'une stratégie de croissance. La hiérarchie des besoins. Les saisons de la vie. Quelle dimension, quel sens à sa vie ? La source de motivation. Le triangle du succès. De la timidité à la réalisation de soi et les composantes de la confiance de soi. Le développement de l'affirmation de soi. Réussir sa vie ou réussir dans la vie ?*

**Objectifs pédagogiques :**

*Mieux se connaître et prendre conscience de ses potentialités. Acquérir des outils qui permettent de vaincre ses peurs et de s'affirmer de façon positive. Être mieux équipé pour faire face aux aléas de la vie (transition de vie ou de carrière). Déceler les freins à sa croissance. Les clés d'une bonne communication. Savoir lâcher prise. Savoir changer son regard, relativiser et se valoriser.*

**Particularités pédagogiques :**

*Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points et de vidéos. Réflexions interactives et tests psychologiques de personnalité. Tours d'illusion qui contribuent à la compréhension de l'enseignement pédagogique. Témoignages enregistrés et documents d'inspiration et de réflexion.*

### ⇒ Bien se connaître pour mieux gérer son stress

**Public :**

*Toute personne ayant des charges professionnelles lourdes en responsabilités ou à cause de la pression (hiérarchie, rendement, temps, financière, familiale...). Toute personne souhaitant s'adapter aux situations stressantes.*

**Contenu :**

*Le Syndrome Général d'Adaptation. Mythes et réalités concernant le stress. Reconnaître le bon et le mauvais stress. Les différentes phases de stress. Besoin de risques et de sécurité. Savoir maîtriser ses pensées et ses émotions. Les sources et les conséquences du stress professionnel. Le mécanisme et les facteurs aggravant du stress. Les remèdes au stress (hygiène de vie, discipline...). Outils de communication non violente. L'estime de soi. L'organisation personnelle et la gestion du temps. Exercices pratiques de relaxation, distanciation, visualisation et respiration.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Mieux se connaître et vérifier sa vulnérabilité au stress. Apprendre à mieux vivre en limitant l'emprise du stress. Développer des stratégies positives et apprivoiser ses émotions notamment dans des phases de pression ou de changement. Hiérarchiser son système de valeurs. S'appuyer sur la communication verbale et non verbale pour préserver le rapport avec les autres. Acquérir des outils et techniques simples d'anti stress.*

**Particularités pédagogiques :**

*Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques. Animation interactive de réflexion et d'échange. Exercices de relaxation. Jeux de rôle.*

### ⇒ Réussir sa démarche de VAE

**Public :**

*Toute personne bénéficiant d'une expérience professionnelle reconnue et attestée mais n'ayant pas de diplôme dans ce domaine d'activité. Accompagnement personnalisé en vue de la Valorisation des Acquis d'Expérience.*

**Contenu :**

*Mise en valeur de son expérience et de ses formations professionnelles. Présentation de ses motivations et du projet professionnel en lien avec la VAE. Les expériences extra-professionnelles. Description des tâches et activités. Environnement dans lequel s'exerce ce travail. Souligner les expériences les plus significatives. Les leçons des expériences les plus valorisantes et celles des plus décevantes. Analyse d'un problème rencontré et d'une solution trouvée au cours de cette mission.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Émergence et mise en valeur des compétences mobilisées au cours de ces activités professionnelles. Recenser les acquis d'expériences. Être capable d'évaluer la maîtrise du métier. Recenser les aptitudes nécessaires, les attitudes développées et les connaissances mobilisées dans le cadre de l'activité professionnelle. Souligner et mettre en valeur les expériences les plus significatives.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Travail de collecte d'informations et de documentation justifiant la VAE. Apports théoriques et pratiques. Accompagnement psychologique et technique. Préparation à la rédaction du mémoire et la présentation orale. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*

## ⇒ Se former au Coaching professionnel

### Public :

Toute personne désireuse d'aider les autres à progresser en acquérant des outils efficaces de coaching professionnel. Les personnes en charge d'équipe souhaitant devenir manager-coach. Notre programme de formation de coaching est adapté aux demandes afin de répondre au confort et à l'écologie de tous.

### Contenu :

Définition, rôle, utilité, avantages et limites. La connaissance de soi. Les 7 piliers de développement personnel. Stratégie de développement. Outils de croissance pratiques. Être et paraître. Vouloir et pouvoir. Rêve et réalité. L'image de soi, de la timidité à la réalisation de soi. Valeurs et croyances. Renforcer ses limites. Freins et forces propulsives. Bâtir un projet de vie. Évaluer ses progrès.

### Objectifs pédagogiques :

Acquérir les outils de coaching et développer son savoir, savoir être, savoir faire. Élargir son champ de conscience. Mener des entretiens de coaching. Adopter et respecter la posture de coach. Accueillir, accompagner et guider concrètement la personne coachée.

### Particularités pédagogiques :

Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tours d'illusion comme outils pédagogiques. Animation interactive de réflexion et d'échange. Exercices de relaxation. Jeux de rôle.

## ⇒ Planifier et réussir son départ à la retraite

### Public :

Toute personne désireuse de se préparer positivement à la retraite et d'entreprendre ses démarches dans les conditions optimales. Cette formation offre un temps de réflexion pour faciliter ce passage de cette étape délicate et importante et construire son futur dans un contexte de vieillissement.

### Contenu :

Transition de vie : Peurs et espérances. Quitter sereinement. Déterminer mes besoins futurs en fonction des nouvelles réalités (financières, physiques, intellectuelles...). Les différentes options de vie. Les troubles de l'adaptation. Connaître les modifications liées à la dégradation physique et psychologique. Santé, hygiène et équilibre de vie. Cultiver une vie sociale pour éviter la solitude. Apprendre à cultiver une pensée positive.

### Objectifs pédagogiques :

Aborder sa retraite sereinement et en comprendre les impacts. Développer une image de soi positive. Poser les bases pour l'élaboration de son projet de vie comme retraité et s'y projeter. S'organiser une nouvelle vie sociale. Intégrer des règles d'hygiène de vie pour un bien être physique et intellectuel. Gérer le changement se reconstruire un avenir

### Particularités pédagogiques :

Échange, Animation interactive. Power points, apports théoriques, pratiques et psychologiques. Diagramme de convergence. Métaphores. Exercices de relaxation et de visualisation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

## ⇒ Gérer les agressivités et les situations conflictuelles

### Public :

Tout salarié en contact avec des personnes exprimant de l'agressivité et potentiellement dangereuses. Notamment hôtesse d'accueil, contrôleurs, agents de sécurité, managers d'équipe.

### Contenu :

Reconnaître la souffrance, le mal être de certaines personnes, ou l'emprise de stupéfiants qui peuvent s'exprimer de façon agressive. Savoir identifier ces personnes à risques et les différents types de violence (faits, objectifs, méthodes et valeurs). Les formes, les buts et les effets de l'agressivité. Les facteurs déclenchant. Identifier les stratégies d'acteur: passivité, agressivité, manipulation. Importance du non-jugement mais nécessité de l'assertivité. Apprendre à canaliser ses émotions et sortir des situations de blocage. Optimiser ses ressources et compétences personnelles.

### Objectifs pédagogiques :

Comprendre les comportements des personnes exprimant de l'agressivité et identifier les mécanismes en jeu. Savoir anticiper et désamorcer une situation délicate avant d'arriver au conflit. Savoir utiliser les méthodes et techniques pour désamorcer et maîtriser les situations violentes. Évaluer ses limites et sa résistance aux agressions.

### Particularités pédagogiques :

Échange, Animation interactive. Power points, apports théoriques, pratiques et psychologiques. Diagramme de convergence. Métaphores. Exercices de relaxation et de visualisation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

## ⇒ Prévenir les risques psychosociaux en milieu professionnel

### **Public :**

La gestion des risques psychosociaux est une **démarche à la fois préventive et post traumatique**. Apporter un soutien personnalisé aux salariés d'entreprise vivant difficilement une situation de stress ou de traumatisme et qui perturbe sa motivation et son rendement au travail.

### **Contenu :**

Recueillir les réactions et identifier les points névralgiques à prendre en compte. Favoriser l'expression du ressenti personnel, les difficultés, les satisfactions, le mal être. Permettre de verbaliser les situations stressantes en terme de « vécu » : faits, émotions, ressentis, pensées, interprétations. Faire l'inventaire du savoir-faire et savoir-être. Recadrer (plan d'action personnel). Identifier les points forts, ceux à consolider. Aider la personne à utiliser ses atouts pour dépasser ses difficultés en accord avec ses valeurs et celle de l'entreprise.

### **Objectifs pédagogiques :**

Par l'écoute active, déceler les causes et les effets du mal être chez certains individus. Reconnaître les souffrances liées au travail comme le stress, le syndrome d'épuisement professionnel (burn-out), les troubles physiques (musculo-squelettiques), émotionnels (irritabilité, dégoût). Identifier les causes (pression, non-reconnaissance, harcèlement moral ou sexuel, maltraitance...) et apprendre à les gérer pour en réduire les effets.

### **Particularités pédagogiques :**

Entretien personnalisé et grande écoute. Animation interactive de réflexion et d'échange. Tests psychologiques de connaissance de soi et de niveau de stress. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points lorsque nécessaire. Tours d'illusion comme outils pédagogiques..

## ⇒ Se former au tutorat en entreprise

### **Public :**

Tout employé en entreprise ayant développé une expertise et ayant la fibre pédagogique et la volonté de transmettre ses savoir-faire. S'il est volontaire, reconnu par ses pairs pour ses compétences et possédant plusieurs années dans la fonction où le jeune sera formé.

### **Contenu :**

Définir les rôles et les responsabilités du tuteur. Organisation d'un parcours de professionnalisation. Le régime juridique. Identifier les besoins, accueillir et intégrer. Planifier, suivre et évaluer la progression. Maintenir la motivation élevée. Valider la période d'essai. Accueil des publics fragilisés. Dialogue avec l'organisme de formation. Le transfert de savoir-faire, accompagner l'acquisition de compétences. Évaluer l'apprentissage et la progression. Évaluation des acquis du parcours de professionnalisation. Savoir aussi évaluer sa prestation en tant que tuteur, ainsi que celle de l'organisme de formation.

### **Objectifs pédagogiques :**

Apport théorique et pratique. Développer une relation de tutorat constructive et adaptée. Acquérir une méthodologie pour transmettre ses compétences. Apprendre à construire un parcours de professionnalisation en partenariat avec des organismes de formation extérieurs à l'entreprise. Suivre et évaluer efficacement le tuteur. Connaître les principales conditions de réussite d'un tutorat en entreprise.

### **Particularités pédagogiques :**

Remise d'un livret de l'apprenant comprenant, les définitions, les règles fondamentales de la communication et de l'accueil, les référentiels, des fiches pratiques, méthodologiques et techniques. Mise en commun des participants. Une méthodologie participative et active : des mises en situation et des jeux de rôle sur la base de vécu. Analyse des pratiques. Utilisation de power points et de tours d'illusion à vocation pédagogique.

## ⇒ Devenir maître d'apprentissage dans la Fonction Publique

### **Public :**

Tout employé de la Fonction Publique ayant développé un savoir faire voire une expertise et ayant la fibre pédagogique et la volonté de transmettre. S'il est volontaire, reconnu par ses pairs pour ses compétences et possédant plusieurs années dans la fonction où le jeune sera formé.

### **Contenu :**

Sensibilisation au dispositif de l'apprentissage. La sociologie des jeunes. Appropriation des outils nécessaires à l'accompagnement efficace de l'apprenti. Développer les fonctions du maître d'apprentissage. Les fondamentaux de l'encadrement Evaluation des acquis du parcours de professionnalisation. Savoir aussi évaluer sa prestation en tant que tuteur, ainsi que celle de l'organisme d'intégration et de formation. Bilan et mesures correctives.

### **Objectifs pédagogiques :**

Apport théorique et pratique. Développer une relation de tutorat constructive et adaptée. Acquérir une méthodologie pour transmettre ses compétences. Découvrir le profil et la mission du maître d'apprentissage. Acquérir les techniques de communication pour une relation de confiance propice à la transmission. Apprendre à construire un parcours de professionnalisation en partenariat avec des organismes de formation extérieurs à l'entreprise. Suivre et évaluer efficacement le tuteur. Connaître les principales conditions de réussite d'un tutorat en entreprise.

### **Particularités pédagogiques :**

Remise d'un livret de l'apprenant comprenant, les définitions, les règles fondamentales de la communication et de l'accueil, les référentiels, des fiches pratiques, méthodologiques et techniques. Mise en commun des participants. Une méthodologie participative et active : des mises en situation et des jeux de rôle sur la base de vécu. Analyse des pratiques. Utilisation de power points et de tours d'illusion à vocation pédagogique.

⇒ **Réussir sa prise de poste (managérial ou de direction)**

**Public :**

*Tout employé qui accède à une nouvelle fonction ainsi qu'à de nouvelles responsabilités. Personne nouvellement recrutée qui doit s'intégrer dans une nouvelle structure avec de nouveaux repères. Il devra y faire ses preuves et relever de nombreux défis. Cette formation vous donnera les clés pour pérenniser votre emploi.*

**Contenu :**

*Bien connaître les tenants et les aboutissants des nouvelles responsabilités. Être dans une attitude d'apprentissage. Identifier et analyser les réseaux informels. Effectuer l'analyse stratégique du nouvel environnement. Identifier les leviers qui vont faire évoluer une équipe. L'affirmation managériale. L'évolution plutôt que la révolution. Développer un plan d'action. Promouvoir son auto-marketing et valoriser ses compétences. Identifier les erreurs qui risquent d'être fatales. Critères d'évaluation de l'intégration.*

**Objectifs pédagogiques :**

*S'approprier la culture d'entreprise et développer une posture proactive. Apprendre à créer des liens pour intégrer les équipes. Développer du savoir être et de l'humilité tout en étant ambitieux dans son projet professionnel et évolution de carrière. Apprendre à bâtir des ponts, non les brûler. Devenir indispensable à la nouvelle structure. Imprimer sa personnalité sans heurter ni affronter.*

**Particularités pédagogiques :**

*Méthodes andragogiques de partage d'expérience. Matériels pédagogiques remis sur clés USB. Mise en commun des pratiques et surtout des mises en situation et des jeux de rôle sur la base de vécu ou de situations potentielles. Analyse des pratiques. Utilisation de power points et de tours d'illusion à vocation pédagogique.*

## IV – COMMUNICATION

### ⇒ Réussir sa prise de parole en public

**Public :**

Toute personne désireuse de se perfectionner dans sa prise de parole en public : vendeurs, commerciaux, animateurs, élus, personnes en contact avec le public ou les médias, chefs d'équipe, cadres managériaux... Toute personne ayant à affronter un jury (lors d'un concours ou examen oral) ou un recruteur (entretien d'embauche) ou lors du sélection dans le cadre d'un casting.

**Contenu :**

Les principes clé, les bases théoriques, les modèles linéaires et les techniques de la communication. La structure des interventions et les impacts recherchés. Les différents types de présentations. Vaincre ses peurs. Exprimer et maîtriser ses émotions. Bien s'insérer dans le contexte. Savoir cibler son message et toucher l'auditoire. Décrypter le feedback.

**Objectifs pédagogiques:**

Savoir structurer et délivrer un message. Acquérir les bases théoriques et techniques d'une bonne communication orale. Développer sa personnalité, bâtir la confiance en soi et maîtriser son trac. Evaluer et s'adapter à son auditoire. Préparer, organiser et s'approprier son intervention. Développer sa force de conviction

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Utilisation de power points. Exercices de simulation. Analyse et évaluation vidéo des interventions. Jeux d'improvisation, mise en situation. Trucs et astuces pour maîtriser son stress. Utilisation de tours d'illusion comme outils pédagogiques.

### ⇒ Développer et maîtriser l'art de convaincre

**Public :**

Toute personne désireuse d'améliorer sa force de conviction (vendeurs, commerciaux, managers, élus, chefs d'équipes, personnes publiques, responsables d'associations, syndicalistes, parents, animateurs, personne étant en contact avec le public ou les médias...). Savoir communiquer c'est essentiel, tant sur le plan personnel que professionnel. Toutefois, l'affirmation de soi et de ses idées c'est aussi très important. Elle montre que vous avez de la personnalité et du caractère. Cette formation vous donne les outils pour bien exprimer vos idées et être compris.

**Contenu :**

Les typologies des individus et connaissance de soi. L'intelligence relationnelle comme outil de communication et de conviction. Le schéma de penser de soi et des autres. Créer le lien. Identifier ses atouts et compenser ses faiblesses. Les besoins et les facteurs de motivation chez son interlocuteur. Déceler les non-dits. Faire face aux objections. Influencer la prise de décision ou l'adhésion. Mise en œuvre d'une stratégie adaptée. Aborder sans stress des sujets sensibles. Savoir conclure positivement.

**Objectifs pédagogiques:**

Repérer ses points forts et ses limites en matière de persuasion. Déterminer la stratégie la plus pertinente pour chaque type d'interlocuteur. Réduire les attitudes défensives face aux objections et arguments. Créer le lien. Apprendre à séduire. Aborder sans stress toute situation d'échange voire d'opposition. Développer son intelligence relationnelle. Conduire un échange gagnant / gagnant. Apporter une plus value dans l'argumentaire.

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Outils de développement interpersonnel. Tests psychologiques du comportement. Mise en situation. Auto-évaluation. Utilisation de power points. Exercices de simulation. Analyse et évaluation vidéo des interventions. Jeux d'improvisation, mise en situation. Trucs et astuces pour maîtriser son stress. Utilisation de tours d'illusion comme outils pédagogiques.

### ⇒ Se former au Training-Média

**Public :**

Toute personne en charge de la communication externe de son service, de son département ou sa direction, les personnes étant en contact direct avec les médias. Toute personne devant s'exprimer dans les médias.

**Contenu :**

Fondements de la communication médiatique. Le fonctionnement des médias. Comment construire ses relations de presse, les différents outils. Bâtir une stratégie de relations médiatiques. Bien structurer une présentation flash. Conviction, congruence et crédibilité. Bien structurer ses interventions. Savoir ce que le journaliste recherche et comment s'y préparer. Être percutant dans ses interventions médiatiques. Garder en perspective le public.

**Objectifs pédagogiques :**

Connaissance de l'environnement médiatique. Acquérir les bases théoriques et techniques d'une bonne communication médiatique. Comment effectuer la sélection des porte-parole. Stratégie pour promouvoir son message. Comment protéger et promouvoir son image dans les médias. Savoir surmonter ses craintes et intervenir avec assurance.

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Utilisation de power points. Exercices de simulation avec médias audio et TV. Jeux d'improvisation. Trucs et astuces pour maîtriser son trac. Analyse de reportages dans les médias. Exercices filmés, analysés et évalués.



## Réussir sa communication événementielle

### **Public :**

Les chargés de communication, les responsables hiérarchiques et le personnel qui auront à coordonner et informer lors d'un événement de quelque type que ce soit (sportif, promotionnel, artistique...). Les personnes devant répondre de façon pertinente aux sollicitations du public ou des médias lors d'activités événementielles.

### **Contenu :**

Objectif de la communication événementielle, définir les cibles et les objectifs, évaluer le budget, les types de manifestations, préparer l'événement, établir un rétro-planning, vivre l'événement au présent, évaluer les retombées de l'événement, quel impact pour l'image de l'entreprise, suivre et développer.

### **Objectifs pédagogiques :**

Évaluer l'intérêt et l'opportunité de créer un événement. Identifier les enjeux de la communication événementielle dans la stratégie marketing de l'entreprise. Proposer un projet de manifestation. Mettre en œuvre cette manifestation. Vendre son événement en interne, préparer, gérer et évaluer l'événement.

### **Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Jeux de rôles et simulations filmées et analysées. Réflexions interactives. Illustration de cas vécus.



## Améliorer sa communication professionnelle et managériale

### **Public :**

Toute personne qui souhaite améliorer son pouvoir relationnel et managérial en travaillant ses techniques de communication, notamment les chefs de service, les animateurs de groupe, les managers de proximité...

### **Contenu :**

Les quadrants de la communication. Le non-verbal, les mots clés, la posture communicante. Comment être porteur de sens. L'écoute active, la richesse de l'empathie. Le pouvoir de l'expression. Conseils pratiques pour corriger les problèmes communicationnels au sein des entreprises ou de services au sein d'administration ou de collectivités territoriales.

### **Objectifs pédagogiques :**

Évaluer et développer sa capacité à bien communiquer. Acquérir les principes pour une communication efficace. Maîtriser l'écoute pour être en phase avec l'autre. Bien parler pour produire des résultats. Corriger les différents travers de l'expression.

### **Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Exercices pratiques. Utilisation de power points. Exercices filmés et analysés. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.



## Communiquer efficacement en temps de crise

### **Public :**

Les directeurs de service, les chargés de communication, les responsables hiérarchiques et le personnel qui auront à coordonner et informer lors d'une situation de crise (sanitaire, sociale, économique, environnementale). Les personnes devant répondre de façon pertinente aux sollicitations du public ou des médias.

### **Contenu :**

La sélection des porte-parole (Quelle personne pour quel message). Répondre de façon pertinente aux sollicitations internes et externes. La dynamique de crise. Les tâches au sein de la cellule de crise. Rester maître du jeu en évitant les risques et les pièges.

### **Objectifs pédagogiques :**

Discerner quels sont les paramètres d'une situation exceptionnelle, en connaître les enjeux, établir les priorités d'intervention de communication, constituer une cellule de crise. Planifier la stratégie de communication à l'interne et à l'externe. Acquérir les mots, les gestes, les outils et les bons réflexes.

### **Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Jeux de rôles et simulations filmées et analysées. Réflexions interactives. Illustration de cas vécus.



## Animer efficacement ses réunions

### **Public :**

Les responsables de service, les animateurs de groupes, toute personne susceptible d'avoir à travailler en équipe ou de vouloir développer l'intelligence collective d'un groupe ou prendre des décisions dans un esprit de collégialité. Toute personne désireuse de participer ou d'animer une assemblée publique avec période de questions.

### **Contenu :**

Les différents types de réunions, leurs particularités. La méthode interactive. Comment fonctionne la dynamique de groupe. Les solutions « gagnant/ gagnant ». Le rôle clé du facilitateur. La nature du leadership au sein d'un groupe. Les principes d'une bonne gestion des réunions (publiques ou professionnelles). Reformulation et capacité d'écoute.

### **Objectifs pédagogiques :**

Discerner quels sont les pièges, les limites et les potentiels des réunions. Savoir gérer la dynamique de groupe, optimiser les différentes fonctions qui contribuent au succès d'une réunion. S'adapter aux différentes phases de vie d'un groupe. Connaître les différentes stratégies pour sortir de l'enlisement. Savoir recentrer le débat. Gérer les situations conflictuelles.

### **Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive. Simulations filmées et analysées. Mise en situation.

## ⇒ Gérer et prévenir les conflits

### Public :

Toute personne susceptible d'être confrontée à des conflits potentiels qu'ils soient à l'interne au sein d'une équipe de travail, ou à l'externe avec la clientèle. Personnes qui travaillent à l'accueil et doivent faire face aux réclamations des clients.

### Contenu :

Définir le conflit : Syndrome Général d'Adaptation. Les sources du conflit : faits, objectifs, méthodes et valeurs. La genèse, les acteurs, les motifs, les composantes et les enjeux. Les différentes phases de conflit. La gestion du stress, de ses émotions et la maîtrise de soi. La communication efficace et non-violente. L'écoute active, la reformulation. Faire face à l'agressivité de façon positive. L'assertivité. Sortir d'un conflit avec la formule gagnant/gagnant.

### Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les pré-requis indispensables dans la gestion des conflits pour faciliter l'entrée en relation et créer un climat propice au dialogue. Développer la maîtrise de soi dans un contexte de tension et dans les situations difficiles. Désamorcer une situation délicate avant d'arriver au conflit. Savoir utiliser les méthodes et techniques pour sortir du conflit et rétablir la relation dans un esprit positif.

### Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive, méthode participative. Exercices pratiques. Simulations filmées et analysées. Mise en situation et jeux de rôle.

## ⇒ Développer l'art de l'improvisation

### Public :

Toute personne devant prendre la parole en public ou en réunion et qui peut être appelée à aborder n'importe quel sujet. Important pour les personnes qui participent à des castings, rencontres sociales ou d'affaires. Utile pour les personnes devant s'adresser à l'imprévu à un public qu'il ne connaît pas bien, ni n'en maîtrise le sujet. Comment s'en sortir avec assurance.

### Contenu :

L'art d'improviser ne s'improvise pas. Connaître les préalables. Cadrer le discours dans le contexte de l'auditoire. Se poser des questions pour stimuler son imagination. Les différentes méthodes (Les règles de 3, La méthode de Lasswell, La méthode SOSRA, Le cadre dialectique, L'improvisation en 4 temps, Le cadre chronologique). Donner de la vie à ce que l'on exprime. Être convaincant dans ses propos. Faire attention aux pièges. Quelques trucs et astuces.

### Objectifs pédagogiques :

Atteindre une certaine aisance dans la prise de parole improvisée. Définir le cœur du message à transmettre. Maîtriser les techniques qui contribuent à donner de l'assurance malgré le fait de ne pas être vraiment préparé. Acquérir des outils qui permettent de ne jamais être pris au dépourvu.

### Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Animation interactive, méthode participative. Exercices pratiques. Simulations filmées et analysées. Mise en situation et jeux de rôle.

## ⇒ Réussir sa présentation flash de valorisation (Pitch Elevator)

### Public :

Toute personne ayant à prendre la parole notamment devant un jury de concours, un recruteur en entretien d'embauche ou une équipe de sélection pour un casting. Toute personne désireuse de se valoriser ou de promouvoir son projet en un temps très court sans être déstabilisé. Cette formation vous apprendra à vous présenter avec conviction et assurance.

### Contenu :

Définition et enjeux. Message structuré tout en paraissant improvisé. S'adapter au contexte de la présentation. Travail de recherche et d'auto-analyse pour savoir mettre en avant ce qui est pertinent et valorisant sur soi : les points d'ancrage positifs. Les logos, l'ethos et le pathos. Donner de la vie à ce que l'on exprime. Être convaincant dans ses propos. Faire attention aux pièges. Quelques trucs et astuces. La puissance des images et des histoires pour accrocher l'auditoire.

### Objectifs pédagogiques :

Atteindre une certaine aisance dans la prise de parole brève, orientée et structurée. S'exprimer avec conviction voire avec passion reflétant sa personnalité, sa détermination et son enthousiasme. Acquérir des outils qui permettent de saisir les opportunités et de savoir se mettre en avant avec classe et intelligence.

### Particularités pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques. Auto évaluation concernant ses domaines de valorisation. Exercices pratiques. Simulations filmées et analysées. Mise en situation et jeux de rôle. Présentation de matériel didactique ainsi que des power points. Animation interactive, méthode participative.

## V – METIERS DU CINEMA

### ⇒ S'initier aux techniques de scénarisation

**Public :**

Toute personne créative désireuse de concevoir et d'écrire une histoire pouvant être une source d'inspiration pour la réalisation d'un film. Toute personne désireuse de s'initier au langage cinématographique.

**Contenu :**

A la recherche de l'idée. Distinction fiction Vs documentaire. Les règles fondamentales de la scénarisation. Techniques d'écriture. Distinction séquence et scène. Les codes du scénariste. Les scènes complexes. Les didascalies. Le pitch ou l'art de résumer une histoire. La puissance des dialogues.

**Objectifs pédagogiques :**

Comprendre que le scénario est la base, les fondations de l'édifice de la réalisation audiovisuelle. Apprendre à être précis et écrire de manière à ce que l'on puisse « visualiser » parfaitement l'histoire. S'approprier les techniques propres à l'écriture scénaristique. Connaître le développement par étape depuis l'idée jusqu'à la mise en images.

**Particularités pédagogiques :**

Analyse de scénarii et de films. Travail pratique d'écriture. La scénarisation de petites scènes de rue. Intelligence collective pour développer la créativité. Power points et documents (extraits de film). Animation interactive, méthode participative.

### ⇒ Devenir figurant (majeur)

**Public :**

Tout public **majeur** désireux de s'immerger ponctuellement dans la fabrication d'un film en qualité de figurant. à un casting, Niveau pré requis : aucun

**Contenu :**

Découvrir ou redécouvrir les acteurs du spectacle enregistré et les Fondamentaux régissant la filière :  
Les activités et acteurs de la fiction et de la publicité  
Les droits et les obligations des recruteurs et des figurants  
Appréhender un casting et un tournage:  
La fonction du figurant et les conditions d'exécution sur un plateau  
Les techniques et principes de la mise en valeur de sa personne  
L'entraînement aux auditions - castings  
La réalisation du book starter

**Objectifs pédagogiques :**

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement  
Acquérir les clés pour réussir sa présentation  
Savoir improviser intelligemment et dominer son stress  
Maîtriser les bases de la propriété de son image et la réglementation qui encadre son utilisation

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques  
Exercices et improvisation face caméra et analyse des images  
Analyse des contrats inhérents à l'activité  
(contrat de travail d'acteur de complément et contrat de cession de droit à l'image)

### ⇒ Devenir figurant (mineur)

**Public :**

Tout public **enfants à partir de 10 ans** désireux de s'immerger ponctuellement dans la fabrication d'un film en qualité de figurant ou silhouette. Niveau pré requis : aucun

**Contenu :**

Découvrir ou redécouvrir le spectacle enregistré  
L'acteur de complément en fiction (figurant ou silhouette)  
L'acteur en publicité (silhouette et rôle)  
Les bases de la mise en scène et du cadrage  
S'entraîner pour un casting ou un tournage:  
Les conditions d'exécution sur un plateau, les techniques de jeu  
L'entraînement aux auditions - castings  
La réalisation du book starter

**Objectifs pédagogiques :**

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement à un casting,  
Acquérir les clés pour réussir sa présentation  
Savoir improviser intelligemment et dominer son stress  
Maîtriser les bases de la propriété de son image et la réglementation qui encadre son utilisation

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques  
Exercices et improvisation face caméra et analyse des images  
Analyse des contrats inhérents à l'activité  
(contrat de travail d'acteur de complément et contrat de cession de droit à l'image)



## ⇒ Se perfectionner au jeu d'acteur

### Public :

*Comédiens amateurs et professionnels non initiés au tournage, désireux de perfectionner leur jeu face caméra et de s'entraîner régulièrement  
A l'exercice des auditions  
Niveau pré-requis : Expérience dans le secteur (théâtre et formation théâtrale - Vidéo – stand up...)*

### Contenu :

*Découvrir ou redécouvrir le spectacle enregistré et les fondamentaux  
Régissant la filière : les activités et acteurs du spectacle enregistré  
La construction du personnage, les droits et les obligations des recruteurs  
Et des acteurs. S'approprier les techniques d'exécution sur un plateau :  
Le champ/hors-champ, les axes caméra, les proportions de plans et le découpage technique. La diction, la concentration, les trucs mémo-techniques, les différents registres de jeu et le rythme, les training vidéo  
L'improvisation, la direction d'acteur et la rencontre avec le réalisateur  
Appréhender un casting. Le training auditions et la réalisation du book Starter.*

### Objectifs pédagogiques :

*Acquérir les techniques de jeu sur un plateau de tournage  
Savoir improviser intelligemment et dominer son stress  
Maîtriser les bases de la propriété de son image  
et la réglementation qui encadre son utilisation*

### Particularités pédagogiques :

*Apports théoriques et pratiques  
Exercices et simulations face caméra et analyse des images  
Exercices d'improvisation face caméra et analyse des images  
Analyse des contrats inhérents à l'activité (contrat de travail  
d'acteur et contrat de cession de droit à l'image)*

## ⇒ S'initier au jeu spécifique

### Public :

*Professionnels du spectacle vivant et enregistré. Amateurs déjà initiés  
Au tournage ou à la scène. Ce public doit être désireux de développer  
Sa palette de jeu grâce à l'apprentissage de nouvelles configurations  
de mise en scène (cascades, animaux...)  
Niveau pré-requis : Expérience du spectacle ou formation au métier du Spectacle.*

### Contenu :

*Découvrir ou l'univers des cascades : les diverses cascades et la sécurité  
Liée à chacune. Les techniques de jeu avec cascades  
Découvrir l'univers des animaux dressés : le potentiel des animaux de  
Spectacle, les techniques de jeu avec les animaux du spectacle  
S'approprier les techniques d'exécution sur un plateau : les effets de vol,  
Chutes et projection humaine. L'apprentissage des chorégraphies de  
Combats, le maniement des armes, la préparation des chiens et chevaux  
Partenaires de jeu. L'apprentissage du jeu avec un partenaire animal*

### Objectifs pédagogiques :

*Acquérir les nouvelles techniques de jeu  
Savoir improviser face à l'imprévu et dominer son stress*

### Particularités pédagogiques :

*Apports théoriques et pratiques  
Exercices et cascades physiques  
Cascades mécaniques et équestres*

## VI – LEADERSHIP

### ⇒ Développer son leadership entrepreneurial ou managérial

**Public :**

*Bien qu'elle soit ouverte à tous, cette formation s'adresse en premier lieu à toute personne responsable dans la direction ou les structures managériales d'une entreprise ou d'une administration et qui souhaite développer son charisme, son influence et renforcer son leadership.*

**Contenu :**

*Les dangers de la non-communication ou de la mal-communication. La nouvelle mutation du leadership. Les quadrants de la communication. Le non-verbal, les mots clés et être porteur de sens. L'écoute active et l'assertivité. Assurer sa congruence et renforcer sa crédibilité. Analyse de situations problématiques et résolution de tensions ou de conflits. Le pouvoir de la vision. La mobilisation des énergies et des compétences au sein d'une entreprise. La source de la motivation. Recherche de qualité et démarche de développement durable, ingrédients du leadership du XXIème Siècle.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Maîtriser l'art d'une bonne communication avec ses partenaires et les employés. Intégrer les principes fondamentaux du leadership moderne. Développer l'esprit, le cœur, la méthode et le modèle de l'entrepreneur. Clarifier, partager et faire adhérer à sa vision. Développer une culture d'entreprise propre et favoriser son appropriation par l'ensemble du personnel. Bâtir une image valorisante qui est source d'inspiration pour le personnel.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Travail en atelier, restitution et intégration. Régulation constructive. Tests de psychologie, connaissance de soi et évaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*

### ⇒ Devenir un leader visionnaire

**Public :**

*Toute personne en charge d'un projet, d'une institution, d'une entreprise cherchant à développer son leadership, en devenant source d'inspiration et porteuse de sens. Personne œuvrant dans l'innovation, le développement des nouvelles technologies, les projets créatifs dans les domaines matériels ou immatériels.*

**Contenu :**

*Faire la différence entre un manager et un leader. Développer sa puissance visionnaire. Être en avant et entraîner de la synergie autour de soi. Progresser dans l'enthousiasme. Transformer chaque événement en projection positive. Le propre du leader est de faire grandir ses collaborateurs et ses partenaires. Tirer des leçons des leaders visionnaires qui ont marqué l'histoire de l'humanité (Gandhi, Martin Luther King, Nelson Mandela...).*

**Objectifs pédagogiques :**

*Comprendre l'importance d'être porteur de vision et de savoir la partager. Être source d'inspiration, de motivation qui facilite l'adhésion. Reconnaître que le succès dépend de la capacité de faire évoluer les autres. Développer un nouvel état d'esprit qui mobilise les autres à atteindre un objectif commun. Apprendre à être partenaire de succès.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Extraits de vidéos, analyse de la personnalité et de l'attitude de leaders modernes. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points à l'occasion. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Exercices mettant en vision des idées ou des concepts liés à la pensée. Evaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques dans certaines circonstances.*

### ⇒ Animer les Clubs de Leadership Élite© et Excellence©

**Public :**

*Toute personne désireuse de développer sa personnalité, son art oratoire et son implication citoyenne dans la communauté. Les Clubs Élite© (12 niveaux) et Excellence© (12 niveaux) sont pour les adultes. Ce sont des outils uniques dans le monde et d'une efficacité certaine. Ils sont structurants et exigeants, mais les résultats sont garantis. Particulièrement recommandés pour les vendeurs, les commerciaux, les chargés de communication ainsi que les étudiants qui veulent se diriger vers les grandes écoles.*

**Contenu :**

*Les discours s'en vont crescendo dans la difficulté au cours de l'année, depuis le « brise-glace » jusqu'au discours « cœur à cœur » ou le discours « impromptu ». Le club débute par une période de questions et d'animation favorisant la prise de parole en public et la présentation synthétique de ses idées ou arguments. Les discours et les évaluations sont chronométrés. Une formation concernant la communication, le développement personnel ou la vie en société est donnée en fin de réunion. Des coupes sont attribuées en fin de session et remises en jeu lors de la prochaine réunion.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Savoir prendre la parole à l'improviste sur n'importe quel sujet. Développement de sa culture générale. Maîtriser le débat d'idées et l'art oratoire. S'affirmer, argumenter, être force de proposition. Mettre en valeur sa personnalité. Comment évaluer, présenter, structurer et livrer avec enthousiasme des discours ayant des objectifs et des défis spéciaux à chaque étape ou niveau. Transformation et épanouissement des individus, de la timidité à la réalisation de soi. Accepter d'être évalué par ses pairs.*

**Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Cadre très défini et structurant. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points à l'occasion. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Possibilité de journée à thème ou club spécial avec un ou plusieurs invités. Evaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques dans certaines circonstances.*

## **VII – COMPETENCES LINGUISTIQUE** **(ANGLAIS)**

### **Initiation, intermédiaire, préparation au TOEIC**

**Public :**

*Toutes les personnes désireuses d'apprendre ou d'améliorer ses connaissances de la langue anglaise tant écrite que parlée. Préparer des examens ou des accréditations.*

**Contenu :**

*Compréhension orale et écrite (écoute et lecture). Expression orale et écrite (parler et écrire) basées sur une méthode dynamique et actuelle. Du débutant à l'intermédiaire. Sont aussi inclus les expressions anglaises de tous les jours comprenant les capacités de survie, et d'expressions sociales. Accents mis sur la culture des pays de langue anglaise.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Atteindre les différents paliers de compétences Européen A et B. Etre capable de s'exprimer aisément dans les situations de vie quotidienne et à l'étranger.*

**Particularités pédagogiques :**

*Production orale, lecture d'ouvrages. Outil audio visuel, interaction, apprentissages multiples (email, correspondance, mises en situation individuelles et en équipe. Possibilités de séjours linguistiques...*

## VIII – PREPARATION A L'INSERTION PROFESSIONNELLE

### ⇒ Se sensibiliser et se former à la création d'entreprise

**Public :**

Toute personne, étudiante, salariée ou non, à la recherche d'un emploi et qui souhaite explorer la possibilité de devenir son propre patron en développant son entreprise. Cette formation permet d'évaluer ses potentialités mais aussi ses freins et donne des clés pour changer son angle de vision.

**Contenu :**

Salariat ou entrepreneuriat ? Sous quelle forme ? Assurances et angoisses du statut de salarié. Avantages et inconvénients sur le plan législatifs et financier de créer son entreprise. Faire le point sur ses compétences. Les divers statuts juridiques, leurs intérêts et leurs limites. Ajustement de mon rêve à la réalité. La responsabilité entrepreneuriale : aboutissants et risques. Sortir de la croyance de « l'argent facile ». Critères objectifs de choix du projet entrepreneurial.

**Objectifs pédagogiques :**

Découvrir ses compétences et ses motivations à explorer une autre voie de réalisation : Devenir entrepreneur. Faire le bilan de ses compétences et repérer les freins culturels ou familiaux. Développer le courage de l'action face à l'adversité et l'incertitude. Choisir son projet de façon éclairée.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive. Apports théoriques et pratiques. Power point. Grille d'aide à l'analyse et à la prise de décision. Tableau comparatif.

### ⇒ Réussir ses examens oraux (concours, diplôme...)

**Public :**

Toute personne ayant une épreuve orale lors d'un concours, un examen ou une sélection en vue d'une promotion. Se présenter devant un jury et répondre aux questions sont des exercices qui ne sont pas facile à relever. Même si on maîtrise son sujet, il n'est pas toujours aisé de savoir bien le présenter. Personne ayant des difficultés à s'exprimer ou demeurent intimidée par cet exercice d'expression orale. Personne cherchant à augmenter sa confiance en soi, vaincre son trac ou sa timidité et renforcer son désir de valoriser sa personnalité et ses connaissances.

**Contenu :**

Les piliers de la confiance en soi. Préparation pédagogique et psychologique à l'examen oral. Techniques de base de la communication (posture, expression, structure de l'exposé...). Répondre aux attentes du jury. Les gestes et les paroles qui vous trahissent. Dédramatiser et prendre conscience de ses potentiels.

**Objectifs pédagogiques :**

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Acquérir les clés pour réussir une présentation orale. Savoir improviser intelligemment, répondre aux questions du jury et dominer son trac. Apprendre quelques principes pour se mettre en valeur (posture, spontanéité, expérience, personnalité). Bien introduire et conclure sa présentation. Être en maîtrise de soi.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Exercices d'improvisation. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

### ⇒ Maîtriser les Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)

**Public :**

Tout demandeur d'emploi (chômeurs, RSA, personne en transition de carrière...) qui consultent les diverses offres d'emplois et qui souhaitent être plus efficace dans sa stratégie de positionnement et de mise en valeur. Personne ayant besoin de faire savoir ses compétences et exprimer sa plus value à un futur employeur par rapport aux autres candidats.

**Contenu :**

Sectionner l'information, comprendre la construction de l'annonce. Savoir trier les informations pertinentes. Savoir lire entre les lignes et comparer son profil. Déceler les contradictions, les missions à mots couverts. Les nouvelles tendances des CV et Internet. Savoir souligner sa plus value. Ce qui est important, ce qui doit être évité. Analyse de CV. Techniques pour sortir du lot. Savoir se mettre en valeur. Mise en adéquation parcours – diplôme.

**Objectifs pédagogiques :**

Donner des outils fonctionnels qui permettent de bien décoder les offres d'emplois afin de se positionner avantageusement. Construire un CV accrocheur et adapté. Connaître les différentes techniques de mise en valeur (réseau, blog, demande spontanée...). Savoir rédiger une lettre de motivation personnalisée qui interpelle. Bâtir une stratégie gagnante de recherche d'emploi. Se préparer aux entretiens d'embauche et à la présentation flash de valorisation.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Analyse d'exemples. Jeux de rôles. Travail en petits groupe, restitution et intégration. Régulation constructive. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Réussir son entretien d'embauche

### Public :

Tout demandeur d'emploi (chômeurs, RMistes, transition de carrière...). Personne ayant besoin de faire savoir ses compétences en vue d'une promotion professionnelle lors d'un entretien annuel d'appréciation. Permet de mieux exprimer sa plus value. Personne cherchant à augmenter sa confiance en soi, vaincre son trac ou sa timidité et renforcer son désir de croître professionnellement.

### Contenu :

Rencontrer un futur employeur potentiel est une démarche très importante qui peut transformer positivement sa vie. C'est pourquoi il est indispensable de s'y préparer de façon pratique car la décision de vous accepter ou vous refuser au sein d'une entreprise peut se jouer sur quelques minutes à peine. Beaucoup d'éléments entrent en jeu. Cette formation est très complète quant aux différents aspects d'un entretien d'embauche et donne des outils extrêmement efficaces pour être valorisé aux yeux du recruteur.

### Objectifs pédagogiques :

Comment se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Les faux pas éliminatoires. Les différents contextes (démarche spontanée, appel suite à un CV...). Les clés pour réussir dans le cadre des entretiens collectifs. La rencontre avec le recruteur (contexte, contenu, les différents types de recruteurs). Les questions pièges qui tuent l'entretien, comment s'y préparer. Comment se mettre en valeur (posture, spontanéité, expérience, personnalité). Bien conclure l'entretien. Le suivi. Cas particulier des femmes.

### Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Réussir son intégration et pérennisation en entreprise

### Public :

Toute personne ayant décroché un nouvel emploi, ou venant d'être muté à une nouvelle fonction. Décrocher un emploi c'est super, faut-il encore le garder, et c'est souvent un défi ! Cette formation est justement un outil très approfondi qui permet au nouvel employé ou titulaire d'un nouveau poste d'être apprécié au sein de son entreprise et de bien s'insérer dans cette nouvelle structure.

### Contenu :

Préparation et connaissance de l'entreprise. Savoir identifier les codes internes de l'entreprise. Le temps d'apprendre et de se positionner. Construire des relations équilibrées. Identifier les conflits potentiels. Apprendre de ses supérieurs. Comment se positionner pour favoriser son avancement. Rebondir après un échec. Les causes de non promotion au sein d'une entreprise – une question de posture de l'employé.

### Objectifs pédagogiques :

Cette formation très pratique donne les clés d'une bonne intégration en se rendant indispensable dans sa fonction et assurer sa crédibilité auprès des employeurs et des nouveaux collègues. Vous ne serez pas un simple employé, mais un bon employé zélé dont on ne voudra pas se séparer. Cette formation contribuera à la stabilité professionnelle de l'employé dans le long terme.

### Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation. Jeux de rôles. Vidéo et analyse. Tests de psychologie, connaissance de soi. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Se sensibiliser au Compagnonnage - Voie royale d'apprentissage

### Public :

Toute personne ayant quelques notions manuelles (travail de la pierre, du bois et du métal) mais qui souhaite acquérir un métier reconnu par ses pairs et qui accepte de se faire former par des maîtres ouvriers dans leurs disciplines professionnelles. Le Compagnonnage est une tradition millénaire qui allie excellence, discipline, découverte, partage et solidarité. Il faut être mobile prêt à se former en Europe et dans le monde. Non seulement c'est une école de vie et de métier, mais c'est aussi une formation pétrie de valeurs.

### Contenu :

Historique et évolution du Compagnonnage à travers les âges. Rôle et responsabilités du Compagnon. Rôle du Tour de France. Les domaines d'activités professionnelles. La dimension internationale du mouvement et les stages à l'étranger. Le cycle de formation aujourd'hui. L'esprit et les valeurs du Compagnonnage. Les 3 mouvements Compagnonniques actuels. Témoignages de Compagnons.

### Objectifs pédagogiques :

Cette formation permet de découvrir une tradition professionnelle qui remonte à l'époque de la construction des cathédrales, voire celle des pyramides ou du temple de Jérusalem. Connaître l'évolution du mouvement Compagnonnique et son dynamisme actuel. Savoir les disciplines professionnelles Cette formation contribuera à la stabilité professionnelle de l'employé dans le long terme car ce mouvement est très organisé et tend en son sein vers le plein emploi.

### Particularités pédagogiques :

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Nombreux documents et témoignages Tests de motivation.

## ⇒ Activer son développement vocationnel et personnel

### **Public :**

Toute personne à la recherche d'un emploi ou d'une reconversion professionnelle et ayant besoin d'outils stratégiques. Cette formation est une méthode d'orientation et d'insertion bien structurée qui se décline en 4 étapes.

### **Contenu :**

L'exploration, la cristallisation, la spécification, la réalisation. De l'idée au projet professionnel. Faire son bilan professionnel et personnel. Définir son projet professionnel. Confronter son projet à la réalité du marché de l'emploi. La règle d'or de l'organisation. Du projet professionnel à l'action. Le pari gagnant d'un bon CV. La lettre de motivation. La sélection des annonces. 5 erreurs à éviter. 5 astuces à utiliser et 5 clés pour agir. Savoir se différencier en étant audacieux.

### **Objectifs pédagogiques :**

Découvrir le champ des possibles dans le domaine professionnel. Organiser ses recherches en priorisant. Sélectionner ce qui correspond à ses compétences et sa personnalité. Passer à l'action en évitant la procrastination.

### **Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Nombreux documents remis sur clé USB. Tests d'auto-analyse, d'auto-évaluation et de motivation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

## ⇒ Réussir sa reconversion professionnelle

### **Public :**

Toute personne à la recherche d'un emploi ou d'une reconversion professionnelle et ayant besoin d'outils stratégiques. Cette formation est une méthode d'orientation et d'insertion bien structurée mais qui explore de nouvelles pistes d'évolution professionnelle.

### **Contenu :**

De l'idée au projet professionnel. Faire son bilan professionnel et personnel. Définir son projet professionnel. Confronter son projet à la réalité du marché de l'emploi. L'exploration, la cristallisation, la spécification, la réalisation. La règle d'or de l'organisation. Explorer de nouveaux champs du possible dans le domaine professionnel. Savoir se différencier en étant audacieux notamment en explorant de nouvelles pistes quant à la recherche d'emploi et qui correspond à la personnalité et aux compétences du demandeur d'emploi.

### **Objectifs pédagogiques :**

Découvrir le champ des possibles dans des domaines professionnels alternatifs par rapport au parcours professionnel. Organiser ses recherches et bâtir sa meilleure stratégie quant à la recherche d'emploi hors parcours professionnel établi. Sélectionner ce qui correspond à ses compétences, sa personnalité et son potentiel. Passer à l'action en évitant la procrastination.

### **Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Nombreux documents remis sur clé USB. Tests d'auto-analyse, d'auto-évaluation et de motivation. Tours d'illusion à vocation pédagogique.

## **IX – COMMERCE ET ENTREPRENEURIAT**

### **⇒ Professionnaliser l'accueil client – Physique et téléphonique**

**Public :**

Toute personne chargée d'entretenir des relations professionnelles et/ou commerciales. Notamment recommandé pour le personnel hôtelier et agences touristiques, les personnes travaillant dans les magasins ainsi que les personnes chargées de l'accueil dans les administrations, entreprises et collectivités territoriales. Niveau pré-requis : aucun.

**Contenu :**

Les fondamentaux et spécificités de l'accueil. La maîtrise de l'entretien (présentation, établir le contact, maintenir le contact, recueil d'information, argumentation et prise de congé). Aspects physiques (attitudes, langage, voix, organisation). Aspects relationnels (image de l'entreprise, écoute, compréhension, valorisation, adaptation, assertivité). Aspects communicationnels (vocabulaire, synchronisme, empathie, reformulation, s'informer pour informer l'entreprise). Traitement des objections et gestion des situations délicates ou à risque.

**Objectifs pédagogiques :**

Décrire la fonction d'accueil et les enjeux. Comprendre que l'accueil est le premier maillon où chacun est complémentaire. Optimiser la prise en charge du client dans une stratégie relationnelle de qualité. Développer une attitude commerciale positive pour une meilleure image de marque de l'entreprise. Comprendre les mécanismes de la communication orale et les techniques d'accueil. Optimiser l'outil téléphonique pour une efficacité accrue.

**Particularités pédagogiques :**

Cours théoriques, jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Exercices oraux et démonstrations. Tests d'accueil. Analyse de comportements et des choix lors des mises en situation filmées ou non. Remise de documents pédagogiques.

### **⇒ Développer sa posture et ses techniques de vente**

**Public :**

Nous avons tous à vendre quelque chose (un projet, une activité, un objet, soi-même lors d'un entretien d'embauche...). Toute personne chargée de relations commerciales. Notamment recommandé pour le personnel en magasin ou dans des institutions qui vendent des services (assurances, voyages...). Niveau prérequis : aucun.

**Contenu :**

Découvrir son mode de fonctionnement, ses atouts et ses freins. Se mettre en phase avec le client. Outils de questionnement et identification des besoins. Les étapes du besoin. Les motivations d'achat. La bonne attitude de vente (relationnel, verbal, non-verbal). Crédibilité, conviction et congruence. Ecoute active, synchronisation. Jeux de pouvoir et de manipulation: Triangle infernal - bourreau, victime, sauveur. La communication, les états du moi et l'analyse transactionnelle. Le traitement des objections et la posture de conviction. Soigner sa conclusion.

**Objectifs pédagogiques :**

Développer sa posture de vendeur et augmenter son potentiel de vente. Définir son potentiel de vendeur. Comprendre l'impact de son image pour savoir s'adapter en situation de vente. Apprendre les outils de la communication pour gagner en aisance, en conviction et en persuasion. Savoir identifier les besoins de la clientèle et répondre à ses attentes. Développer un argumentaire de conseil. Viser la satisfaction de la clientèle pour la fidéliser.

**Particularités pédagogiques :**

Apports théoriques et pratiques. Power points. Jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Remise de documents pédagogiques notamment d'un livret explicatif des dispositions légales et jurisprudentielles et résolution de cas pratiques.

### **⇒ Améliorer la culture client et le traitement des réclamations**

**Public :**

Nous avons tous à vendre quelque chose (un projet, une activité, un objet, soi-même lors d'un entretien d'embauche...). Toute personne chargée de relations commerciales. Notamment recommandé pour le personnel en magasin ou dans des institutions qui vendent des services (assurances, voyages...). Niveau pré-requis : aucun.

**Contenu :**

Cerner les enjeux d'une relation client optimisée, les typologies des clients, Savoir reformuler, comprendre les raisons de l'insatisfaction, rechercher les solutions gagnant/gagnant, développer la qualité de service, prévenir les litiges, véhiculer une image positive de l'entreprise.

**Objectifs pédagogiques :**

Comprendre les enjeux d'une relation client de qualité. Identifier les attentes des clients. Les attitudes qui font la différence. Gérer les réclamations et les clients insatisfaits. La démarche qualité : clé de la satisfaction client.

**Particularités pédagogiques :**

Cours théoriques, jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Exercices oraux et démonstrations. Tests d'accueil. Analyse de comportements et des choix lors des mises en situation filmées ou non. Remise de documents pédagogiques.

⇒ **Promouvoir et valoriser des projets en agritourisme**

**Public :**

*Les acteurs de l'industrie agritouristique de la Martinique qui ont déjà développé des produits ou services originaux liés à une exploitation agricole.*

**Contenu :**

*Mise en contexte et tendances actuelles dans l'industrie touristique. Vers une nouvelle approche managériale dans l'agritourisme. Les leviers de réussite de toute promotion commerciale. Développer sa propre stratégie marketing et commercialisation. Analyse de mon produit et comment l'améliorer et faciliter sa visibilité.*

**Objectifs pédagogiques :**

*Permettre une réflexion approfondie sur leurs pratiques, produits et services en vue d'une évaluation des réussites, des difficultés et des potentialités. Aider ces acteurs économiques d'une branche très spécifique et en grande expansion à acquérir des notions en communication, commercialisation et marketing. Mettre en commun des expériences, explorer des voies nouvelles de visibilité commerciale et découvrir des outils et des stratégies favorisant la promotion de leurs activités agritouristiques.*

**Particularités pédagogiques :**

*Cours théoriques, jeux de rôles. Animation interactive de réflexion. Cas pratiques et mises en situation. Exercices oraux et démonstrations. Tests d'accueil. Analyse de comportements et des choix lors des mises en situation filmées ou non. Remise de documents pédagogiques.*



## **X – COMPETENCES JEUNESSE**

### ⇒ **Devenir un jeune ou étudiant entrepreneur**

**Public :**

Tout jeune à partir de 16 ans (ayant l'accord parental) qui souhaite développer l'esprit entrepreneurial et se lancer dans la création de sa propre entreprise ou autre structure économique et commerciale. Tout jeune qui veut démystifier le monde de l'entreprise ou qui cherche à développer une idée de business et à l'implanter dans son environnement ou via le e-business.

**Contenu :**

Analyse des meilleures idées de 2009 ayant conduit à la création d'entreprise en France et dans le monde. Analyse statistique concernant la vie et la mort des entreprises. Les atouts et talents nécessaires pour être un bon entrepreneur. Le régime de l'auto-entreprise en 10 points. L'esprit entrepreneurial. Pourquoi ne pas me lancer ? Le développement de mon idée-concept. La recherche de ma plus value. Comment vendre mon projet. Développement de ma créativité, de mon potentiel et de ma personnalité.

**Objectifs pédagogiques :**

Favoriser la créativité du jeune afin qu'il puisse développer son concept d'entreprise et lui donner les outils pour se démarquer de tout ce qui existe déjà. Aider le jeune à clarifier et à rendre mature son projet. Montrer les potentialités et les obstacles, la faisabilité et les contraintes dans la mise sur pied d'une telle entreprise. Donner des outils de base concernant la gestion, la promotion, l'organisation et la réalisation d'un tel projet.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de parcours réussis et d'échecs. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Tests de leadership entrepreneurial. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

### ⇒ **Réussir en tant que délégué de classe**

**Public :**

Ce programme est spécifiquement élaboré pour les établissements scolaires. Cette formation s'adresse aux délégués de classe afin d'améliorer leurs compétences et leur efficacité en tant que représentants des élèves.

**Contenu :**

Le système éducatif, les droits de l'Enfant et participation des jeunes. L'art de poser les bonnes questions et recueillir les points de vue des élèves. Ce que signifie : « j'interviens au nom de ma classe ». Éléments pédagogiques de la communication. Préparer ses interventions. Importance du relationnel et de l'écoute active. Les résolutions de conflits, la médiation, la motivation, la transmission d'information. Développement personnel, les piliers de la confiance en soi. Le leadership et l'affirmation de soi.

**Objectifs pédagogiques :**

L'école espace de droit, de devoirs et de liberté. Développer le vivre ensemble. Comprendre que l'école contribue à l'apprentissage de la citoyenneté. Connaître le profil, les qualités et le rôle du délégué de classe. Droits et devoirs du délégué. Ce que le délégué n'est pas. Apprendre à mieux communiquer. Développer l'écoute et l'assertivité. Maîtriser sa prise de parole en public. Savoir gérer les débats et réussir ses réunions. Affirmer sa personnalité.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Tests psychologiques. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

### ⇒ **Développer sa communication notamment la non-violente**

**Public :**

Tout élève ou étudiant ayant une épreuve orale lors d'un concours, une présentation d'un mémoire, un examen ou une sélection en vue d'un recrutement. Personne cherchant à s'affirmer mais de façon non-violente. Ce sont majoritairement des problèmes de communication qui sont à l'origine de tensions et de conflits. Cette formation donnera des outils pour développer sa communication non violente.

**Contenu :**

Les piliers de la confiance en soi. Préparation pédagogique et psychologique aux situations conflictuelles. Techniques de base de la communication (posture, expression, gestion des émotions...). Répondre de façon pacifique en désamorçant les tensions. Acquérir les techniques « gagnant / gagnant ». Les gestes et les paroles qui provoquent et nous trahissent. Prendre conscience des enjeux et dédramatiser. Éviter les prétextes en analysant les contextes.

**Objectifs pédagogiques :**

Savoir se préparer psychologiquement et techniquement, les exercices préalables. Acquérir les clés pour réussir une communication efficace et saine. Savoir répondre intelligemment aux provocations, Développer son assertivité. Apprendre à dominer ses émotions. Être en maîtrise de soi tout en étant ferme.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et simulation filmées et analysées. Jeux de rôles. Tests psychologique de connaissance de soi. Exercices d'improvisation. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.

## ⇒ Réussir en tant que membre d'un Conseil Municipal Junior

### Public :

*Les jeunes désireux de s'impliquer dans la vie municipale de leur commune, notamment au sein du Conseil Junior ou du Conseil des Enfants. Il s'agit d'un outil permettant l'apprentissage de la citoyenneté. Une occasion de démystifier le monde de la politique et de la gestion municipale et d'apporter sa contribution et sa vision concernant l'avenir de sa ville.*

### Contenu :

*Comment fonctionne une commune. La France décentralisée. Ce qu'est la démocratie, ses avantages et ses limites. L'évolution de la législation, les grands principes de la loi. Les structures éducatives, école de la citoyenneté. Des règles pour vivre ensemble. Les différents pouvoirs au sein de la nation. Démocratie et solidarité. Identité nationale, valeurs et symboles. Notre relation au monde. Elèves aujourd'hui, citoyens demain. Droits et devoirs du Conseiller Municipal Junior. Dialogue entre jeunes et élus municipaux. Comment mieux jouer son rôle de conseiller. Principes de base de la communication et du développement personnel.*

### Objectifs pédagogiques :

*Connaître le but et la finalité d'un Conseil Municipal de Jeunes, ainsi que les étapes menant à la création d'un tel Conseil. Définir des objectifs. Apprendre les mécanismes de la démocratie, les structures de l'État. Comprendre ce qu'est la citoyenneté, le civisme et la civilité. S'ouvrir à l'Europe et au monde. Identifier les défis et enjeux de notre planète.*

### Particularités pédagogiques :

*Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Tests psychologiques. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outils pédagogiques.*

## ⇒ Participer aux Clubs de Leadership Junior©

### Public :

*Spécifiquement adapté aux jeunes lycéens ou étudiants désireux de développer sa personnalité, son art oratoire et son implication citoyenne dans la communauté. Les Clubs Junior© sont composés de 12 leçons à difficultés croissantes mais réalistes. Ce sont des outils uniques dans le monde et d'une efficacité certaine. Ils sont structurants, exigeants et les résultats garantis. Particulièrement recommandés pour les jeunes qui veulent se dépasser, être dans l'affirmation de soi, se préparer aux examens oraux voire aux entretiens d'embauche. Ils sont également recommandés pour les élèves et étudiants qui veulent se diriger vers les grandes écoles ou vers les activités de communication.*

### Contenu :

*Les discours s'en vont crescendo dans la difficulté au cours de l'année, depuis le « brise-glace » jusqu'au discours « complet ». Le club débute par une période de questions et d'animation favorisant la prise de parole en public et la présentation synthétique de ses idées ou arguments. Les discours et les évaluations sont chronométrés. Une formation concernant la communication, le développement personnel ou la vie en société est donnée en fin de réunion. Des coupes sont attribuées à la fin de chaque session et remises en jeu lors de la prochaine réunion.*

### Objectifs pédagogiques :

*Savoir prendre la parole à l'improviste sur n'importe quel sujet. Développement de sa culture générale. Maîtriser le débat d'idées et l'art oratoire. S'affirmer, argumenter, être force de proposition. Mettre en valeur sa personnalité. Savoir présenter, évaluer, structurer et livrer avec enthousiasme des discours ayant des thèmes précis, des objectifs et des défis spéciaux à chaque étape ou niveau. Transformation et épanouissement des individus, de la timidité à la réalisation de soi. Accepter d'être évalué par ses pairs. Développer l'autodiscipline. Savoir effectuer des recherches.*

### Particularités pédagogiques :

*Animation interactive de réflexion. Cadre très défini et structurant. Apports théoriques et pratiques. Selon le thème, présentation de power points. Mise en situation et évaluation collective et individuelle. Possibilité de journée à thème ou club spécial avec un ou plusieurs invités. Évaluation de son potentiel en matière de leadership. Tours d'illusion comme outils pédagogiques dans certaines circonstances.*

## XI – PARENTALITE

### ⇒ Partenariat Parents – Enfants : Citoyenneté, civisme et civilité

**Public :**

Parents et enfants de mêmes familles afin de favoriser et enrichir le dialogue et la réflexion sur certaines valeurs de la société. Les enfants devraient être d'âge scolaire.  
Forum d'échange sur les piliers qui sous-tendent toute société harmonieuse et respectueuse de la population et de la nation.

**Contenu :**

Les 20 ans de la Convention Internationale des Droits de l'enfant et le rôle des parents. Les 6 zones de pénétration de Baker dans la responsabilisation de l'enfant. Un développement basé sur des valeurs fondamentales. Comprendre la différence entre ces 3 notions. Les valeurs et symboles de la République. La citoyenneté Européenne. L'école, les parents, qui détient le pouvoir éducatif ? La famille lieu de confrontation ou de partenariat ? En quoi sommes-nous des modèles pour nos enfants ? Engagement des parents, engagement des enfants.

**Objectifs pédagogiques :**

Offrir des espaces de discussion, d'échange, de partage favorisant le dialogue inter générations. Promouvoir la responsabilisation mutuelle et l'engagement civique et citoyen. Permettre de se remettre chacun en question tant les parents que les enfants. Comprendre qu'il existe des droits mais aussi des devoirs dans la société. Bâtir un véritable partenariat éducationnel qui favorise la complicité et la complémentarité au sein des familles. Contribuer à la cohésion familiale et sociale. Permettre au jeune de mieux se construire.

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances.

### ⇒ École des Parents – Une dynamique familiale

**Public :**

Formation destinée aux parents ayant des enfants d'âge scolaire et qui souhaitent acquérir des outils efficaces pour éduquer, encadrer et encourager leurs progénitures. Les parents qui souhaitent assurer leurs responsabilités en tant qu'éducateurs et transmettre à leurs enfants des principes qui vont les conduire vers le succès, le tout dans l'amour familial.

**Contenu :**

Les phases de développement psychologique et physique des enfants. Le complexe du homard et la transition adolescent - adulte. Les principes structurants de l'éducation et le rôle des parents. Le développement de la posture de valorisation, d'encouragement et de reconnaissance du jeune. Apprendre à se faire respecter. Les principes d'une communication efficace. Relation droits et devoirs. Identifier les mots qui blessent. Favoriser l'expression des ressentis plutôt que le jugement et la condamnation. La résolution des conflits – les solutions gagnant / gagnant. Les limites et le recadrage. Appel à la médiation extérieure.

**Objectifs pédagogiques :**

Donner des outils d'accompagnement performants (psychologiques, communicationnels, relationnels..) aux parents. Permettre de développer une posture parentale éducatrice qui valorise les jeunes et les encourage à relever des défis pour réussir dans la vie. Favoriser une communication au sein de la famille qui puisse impacter de façon positive l'évolution de leurs enfants (tant sur le plan scolaire, qu'éducationnel, relationnel ou encore social et financier).

**Particularités pédagogiques :**

Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Témoignages. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outil pédagogique.

## ⇒ **Moi, Parent – Coach pour mes enfants**

### **Public :**

*Formation destinée aux parents ayant des enfants d'âge scolaire et qui souhaitent acquérir une somme appréciable d'outils leur permettant d'être de véritables soutiens multidimensionnels pour leurs progénitures. Permettre aux parents d'avoir un impact positif sur l'évolution de leurs enfants (tant sur le plan scolaire, qu'éducationnel ou encore social et financier). Permettre aux parents d'agir comme stimulants pour le développement harmonieux de leurs enfants, l'éducation commençant à la maison.*

### **Contenu :**

*Quelques principes de base de la psychologie humaine et de la communication relationnelle. Comprendre les étapes de croissance de l'enfant et les enjeux de l'adolescence. Les piliers du développement personnel et la valorisation de l'enfant. Fixer le cadre et faire respecter les limites. Éléments de gestion des personnalités difficiles. Comment limiter les conflits internes à la famille. Equilibre entre autonomie, responsabilisation et dépendance. Conduire vers la maturité et l'autodétermination de chaque enfant. Leur transmettre les connaissances élémentaires pour affronter la vie avec optimisme.*

### **Objectifs pédagogiques :**

*Permettre aux parents d'acquérir certaines connaissances utiles pour l'accompagnement de leurs enfants de façon constructive et respectueuse de leurs personnalités. Offrir des espaces de discussion, d'échange entre parents. Assurer l'accompagnement scolaire, favoriser l'encouragement et le développement de leurs potentiels. Promouvoir la responsabilisation des enfants. Permettre l'exercice des droits et des devoirs des enfants. Équiper les parents afin de contribuer à bâtir un véritable partenariat éducationnel au sein des familles.*

### **Particularités pédagogiques :**

*Animation interactive de réflexion. Partage d'expériences. Illustration de situations vécues. Apports théoriques et pratiques. Présentation de power points. Grille de questionnaires, discussion en petits groupes, restitution en assemblée, présentation des synthèses, réflexion des participants. Jeu-Quiz de connaissances. Tours d'illusion comme outil pédagogique.*

## **XII - COACHING PROFESSIONNEL** **D'ACCOMPAGNEMENT**

- *Accompagnement au changement*
- *Développement personnel* (confiance et affirmation de soi)
- *Dirigeant d'entreprise* (croissance du leadership et du relationnel, accompagnement au partenariat...)
- *Développement de la posture managériale*
- *Chef d'équipe* (cohésion de groupe)
- *Prise de poste* (accompagnement face aux nouveaux enjeux)
- *Transition de carrière* (bilan de compétence et projet professionnel)
- *Transition de vie* (préparation à la retraite, adaptation après une séparation, un décès...)
- *Performance* (économique, d'équipe ou sportive)
- *Création ou reprise d'entreprise* (accompagnement à la faisabilité et au leadership entrepreneurial)
- *Conduite de projet* (conception, structuration, coordination, gestion, évaluation...)
- *Création événementielle* (conférence, séminaire, sponsoring, marketing...)
- *Prise de parole en public* (organisation, posture, structure, gestion du trac et improvisation)
- *Média training* (gérer son image, maîtriser l'interview, posture relationnelle...)
- *Communication* (plan et stratégie de communication, gestion de crise, relation médias...)
- *Relations familiales, relationnelles ou amoureuses* (dialogue du couple, partenariat parents-enfants...)
- *Préparation aux examens oraux* (minimiser le trac, être convaincant et articulé...)
- *Préparation aux castings* (cinéma, TV, multimédias, théâtre...)
- *Préparation aux entretiens d'embauche* (posture, conviction, affirmation de soi, éviter les pièges...)
- *Réussir sa prise de poste professionnel*
- *Accompagnement à la reconversion professionnelle*
- *Écriture, communication, animation, vente en anglais*

Fort-de France - Novembre 2021



**Jack BRUNET**

Gérant, Formateur et Coach professionnel

Potentiel Plus International Sarl.

Siège Social : Résidence Horizons Caraïbes B4

162 Route de la fontaine Didier Morne Venté

97 200 Fort-de-France Martinique

0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53

[www.potentielplusinternational.com](http://www.potentielplusinternational.com)

[jackbrunet123@yahoo.com](mailto:jackbrunet123@yahoo.com)



Siège Social : Résidence Horizons Caraïbes B4  
162 Route de la fontaine Didier Fort-de-France MARTINIQUE  
Tel : 0596 70 61 99 ou 0696 02 57 53 - Courriel : [jackbrunet123@yahoo.com](mailto:jackbrunet123@yahoo.com)  
SIRET: 501 294 417 00032 - APE: 7022Z  
**N° Prestataire de Formation : 97 97 01507 97**  
Capital Social 10 000 €

**POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL Sarl. est une entreprise martiniquaise de formation, de conseil, de communication et de coaching.** Elle est constituée d'un corps enseignant compétent, expérimenté et professionnel. Les formateurs sont des pédagogues polyvalents, efficaces et créatifs. Ils s'adressent à tous les publics avec des outils innovants.

**Jack BRUNET, Gérant de POTENTIEL PLUS INTERNATIONAL Sarl., possède une expérience professionnelle reconnue internationalement dans le domaine de la communication.** Pendant 17 ans, il fut Annonceur Réalisateur à **Radio Canada International** et lauréat du prestigieux prix du *Commonwealth Relation Trust – 1987 Londres*. Comme journaliste et réalisateur, il a animé des milliers d'émissions et effectué une multitude d'interviews radiophoniques.

**Depuis plus de 20 ans, il est conférencier, formateur et coach professionnel dans le domaine du développement personnel, la prise de parole en public, la communication de crise, l'éthique, le leadership, le management, la conduite et l'accompagnement au changement, le team building et l'insertion professionnelle** (Caraïbe, Europe, Amériques et Afrique).

**Il est le concepteur des Clubs de Leadership Junior©, Elite© et Excellence©** outils uniques de développement de la personnalité, de l'art oratoire et de l'engagement citoyen dans la communauté (Validation par la Mission d'Évaluation de l'Innovation Pédagogique – Ministère de l'Éducation Nationale - Paris Mai 2009). Il intervient au sein de l'Internat de la réussite. **Il est le président (2015-2016) du Club Eloquence 972, branche martiniquaise de Toastmasters International** organisme âgé de 90 ans et implanté dans 135 pays.

**Jack BRUNET connaît bien le domaine de l'entreprise, puisqu'il a été le fondateur et PDG de JBM INTERNATIONAL Inc. à Montréal** (Relations Publiques, Créations Télévisuelles et Promotions Industrielles). Dans ce cadre, il a effectué les recherches et la scénarisation de plusieurs films documentaires et de fictions. Il a également été responsable des relations médiatiques de la Corporation des Urbanistes du Québec.

**C'est également un professionnel chevronné dans le domaine des relations internationales depuis 40 ans.** Cette expertise fut acquise auprès d'organismes d'aide au développement et de coopération décentralisée. Il fut élu en 1972 au Conseil Exécutif de la Fédération Mondiale des Cités Unies. Il a participé aux Rassemblements Internationaux des Jeunes Volontaires de la Coopération (Dakar, Pointe-à-Pitre, Meknès, Bruxelles, Namur, Cabourg...). Depuis décembre 2008, il est conseillé à la Coopération décentralisée au sein de la World Conference of Mayors dont le siège est en Alabama (USA).

**Jack BRUNET est également le concepteur d'événements médiatiques internationaux (Jeux Olympiques de Montréal en 1976 – Jumelage symbolique du Village Olympique avec toutes les villes du monde, visite du Président SENGHOR, et accueil des athlètes dans les municipalités du Québec – la Première Conférence Internationale des Villes Capitales de la Caraïbe, la remise des Trophées Pubéthic@...).**

**De formation scientifique,** il s'est investi depuis 1970 dans la lutte pour la protection de l'environnement et la promotion du **Développement Durable**. Il est l'auteur de plusieurs articles scientifiques.

Il est diplômé en Communication de l'Université Antilles Guyane (Licence Professionnelle d'Activités et de Techniques de Communication) et **Master Coach Professionnel** (Corporate & Life) de *l'Institut de Coaching International* (Membre de l'IAC et ICF). Il est le coach officiel des doctorants de l'Université des Antilles dans la prise de parole en public et les prépare au Concours International « Ma thèse en 180 secondes ».

Il enseigne le Développement Personnel, la Prise de Parole en Public, la préparation aux entretiens d'embauche et la stratégie en insertion professionnelle à l'UAG de Martinique (Licence et Master). Il coordonne depuis 2013 la création d'une Junior Entreprise au sein de l'UAG. Il anime les sessions de joutes oratoires à l'Internat de l'Excellence.

Impliqué dans la production audio-visuelle, Jack BRUNET agit comme scénariste, recherchiste, réalisateur, responsable de casting. En tant qu'acteur, il a joué le rôle de Joseph Delambre dans la série TV « *Toussaint Louverture* », le film « *30° Couleur* », le court métrage « *Vivre* », le téléfilm « *Rose et le soldat* » ainsi que dans le court métrage « *Révélation* » sélectionné au Festival de Prix de Courts 2019. Il travaille sur plusieurs scénarii et sur une mini-série.