

Be You ILA

Proposition de collaboration

Durée de chaque journée : min 6h

Introduction.....	2
Qui suis-je ?	2
Détail des modules	3
Module 1. Image de soi	3
Module 2. Oser être soi : confiance et estime de soi	4
Module 3. Compétences communicationnelles	5
Module 4. Assertivité et communication verbale : oser s'affirmer en préservant la relation à l'autre	6
Module 5. Assertivité managériale.....	7
Module 6. Gestion du temps	8
Module 7. Gestion de conflits dans les organisations	8
Module 8. Améliorer ses compétences communicationnelles	9
Module 9. Gérer les clients difficiles	11
Module 10. Développer la communication non violente en entreprise	11
Module 11. Gestion du stress (8h).....	12
Module 12. Hygiène de vie et alimentation	13
Module 13. Sport et bien-être	14
Module 14. Gestion de budget, approche financière, valeur	15
Module 15. Bilan de compétences et de talents	16
Module 16. VENTE et négociation commerciale	16
Module 17. Divers.....	17
Remerciements	18

Introduction

Les différentes thématiques sont destinées à aborder la personne de manière systémique, à apporter à chacun des outils pratiques basés sur des exemples concrets afin d'alléger et de 'détoxifier' son quotidien.

Qui suis-je ?

Issue du monde de l'industrie, j'ai eu un jour envie de me reconnecter à mon essence : transmettre pour faire grandir, optimiser son propre capital humain. C'est ce qui a motivé la reprise de deux années de spécialisation en pédagogie et didactique au service de la formation des adultes dans mes différents domaines de prédilection : la vente, les langues, le développement personnel, le coaching en image, la santé.

Mon objectif sous-jacent est d'aider les entreprises et / ou particuliers à exploiter leur propre potentiel, avant tout, mais aussi les opportunités du marché.

Je vous apporte comme bagage une expérience défiante au sein d'une grande société industrielle internationale en tant Manager d'un service commercial et technique dans la métallurgie, de professeur en haute école et de formatrice indépendante depuis plusieurs années.

Au fil des années, j'ai pu acquérir de nombreuses ressources et outils de coaching en Image, MBTI, process communication, DISC, certification en non-verbal, initiation à l'ennéagramme. Ce sont ces acquis qui transparaissent aujourd'hui dans mes formations : une aide sous-jacente pour cibler les profils des apprenants et stimuler leurs apprentissages selon leur profil cognitif.

Méthodologie générale

Chaque formation allie une partie sous forme d'exposé avec apports de contenu, des études de cas, des échanges de pratiques, quizz de connaissances, bilan des demandes, apports personnalisés pour chaque participant.

Remarque générale :

- Tous les points 'théoriques' abordés seront traités de manière générale et concrète / avec application ciblée pour les participant.es
- Le contenu peut être adapté selon les demandes des apprenants et le rythme de la formation
- Formation donnée dans la bienveillance et le respect de chacun
- Durée d'une journée 6:00 voire 7:00

Détail des modules

Module 1. Image de soi

- Durée : 7h min
- Description :

A l'heure de l'apogée des réseaux sociaux, l'image privée n'existe quasiment plus. Nous sommes soumis au regard et à l'appréciation de l'autre. Il est donc crucial de garder le cap et une vision objective de soi pour traverser les méandres d'une vision de soi potentiellement altérée par la vision de l'autre (à travers l'enfance, les médias, le monde professionnel...).

- Public :

Toute personne désireuse d'améliorer sa communication par une meilleure maîtrise de son image (image souhaitée réconciliée avec image perçue)

- Objectif :

Amener le participant à :

- Mieux se connaître pour mieux s'apprécier et se valoriser
- Libérer son langage non-verbal grâce à une meilleure connaissance de soi
- Mieux se connaître pour mieux convaincre :
- Conserver l'estime de soi en toutes circonstances
- Conscientiser l'importance de la première impression (effet de halo):
- Développer une attitude positive vis-à-vis de soi
- Se confronter à la perception de soi, conscientiser son positionnement et se repositionner plus justement à l'autre

- Programme :

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 2. Oser être soi : confiance et estime de soi

- **Durée :** 6/7h
- **Description :**

Quoi de plus important aujourd'hui que de valoriser et de croire en son unicité dans un contexte professionnel où l'on doit convaincre un recruteur, une audience, un supérieur hiérarchique, un collègue en quelques minutes, démontrer ses facultés de leadership ou autres selon le contexte ou l'emploi convoité. Se connaître, se comprendre, c'est se donner le droit d'agir, le droit d'être unique, d'oser être soi. Confiance en soi et estime de soi deviennent alors la clé du succès.

- **Public :**

Ciblée principalement sur l'impact professionnel de la confiance et de l'estime de soi, cette formation s'adresse à tout professionnel en demande d'améliorer son positionnement à l'autre par une meilleure connaissance de soi. Connaître et accepter sa valeur permet de se respecter et donc de mieux se positionner, de se donner le droit d'être soi. Les exemples et exercices sont basés sur des situations professionnelles et des contextes de travail en équipes ainsi que sur des exemples de la vie de tous les jours. De nombreux outils utiles au quotidien compteront évidemment dans les thématiques.

- **Objectif :**

Amener le participant à :

- Identifier les freins à l'estime / la confiance en soi
- Faire le point sur soi, se centrer sur soi
- Conscientiser que ses particularités de la personnalité contribuent à l'unicité d'une personne.
- Mieux se positionner à l'autre
- Disposer d'outils en cas de doutes
- Connaître son système de valeurs pour mieux se définir professionnellement et cibler ses choix
- Connaître et respecter ses limites

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 3. Compétences communicationnelles

Améliorer sa communication non-verbale : 55% + 38% du message communicationnelle

- Durée : idéalement 2 journées
- Description :

Avant d'être entendu, on est vu ! Cet élément inclus la règle des 4X20, bien connue dans le monde commercial, peut représenter un réel atout de notre personnalité si ce que l'on reflète est juste. Comment se détacher de l'impact négatif et renforcer l'impact positif de l'effet de halo, prégnant dans notre rapport à l'autre ? Maîtriser sa communication non-verbale permet d'obtenir plus facilement l'attention et l'adhésion. Une piste pour agir positivement sur l'autre est de maîtriser ce que nous reflétons afin de choisir ce que l'on souhaite projeter, d'instaurer un climat de confiance. Décoder son langage non-verbal nous permet de comprendre ses intentions.

- Public :

Toute personne amenée à interagir avec un interlocuteur dans le cadre privé ou professionnel, désireuse de comprendre les messages qu'elle ressent sans que ce dernier ne l'exprime verbalement et, de manière plus générale, d'aller à la rencontre de l'autre par des clés inconscientes.

- Objectif :

- Donner aux participants des clés de décodage du langage non-verbal dans le but d'améliorer leurs relations, l'efficacité de leur communication.

Amener le participant à :

- Adapter son langage non-verbal pour ouvrir la discussion.
- Renvoyer l'image que l'on souhaite, se décoder et décoder les autres pour mieux communiquer

- Programme :

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 4. Assertivité et communication verbale : oser s'affirmer en préservant la relation à l'autre

- Durée : idéalement 2 journées
- Description :

L'assertivité se définit comme une attitude qui permet et donne les moyens de s'affirmer tout en respectant l'autre. Il s'agit de respecter soi-même en s'exprimant clairement tout en considérant l'autre. Base du respect mutuel, elle est indispensable dans de nombreuses situations où la qualité du rapport à l'autre définit la relation : management, entretien d'embauche.

- Public :

Tout participant désireux d'agir sur son message verbal ou amené à devoir faire passer des messages peu agréables / difficiles (pour lui ou pour l'autre)

- Objectif :

Amener le participant à :

- Développer son expression verbale (forme et fond)
- Réduire son stress personnel par une meilleure affirmation de soi
- Éviter d'induire un stress chez l'autre par une mauvaise communication ou peu claires
- Comprendre les besoins des autres, développer son empathie
- Détecter son mode de communication préférentiel (avec ses avantages et inconvénients)
- Communiquer ne s'apprend pas à l'école : nous communiquons intuitivement. L'objectif est de BIEN communiquer pour garder des relations saines et durables
- Oser s'affirmer et communiquer de manière authentique
- Utiliser les clés de communications pour (r)établir une relation respectueuse, efficace, même en situation difficile d'un point de vue communicationnel, potentiellement source de conflit.

- Programme :

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 5. Assertivité managériale

- **Durée :** idéalement 2 journées

- **Description :**

Très utile dans l'apaisement des conflits et tensions, l'assertivité permettra aux managers d'en faire un véritable allié.

- **Public :**

Tout professionnel amené par son métier à devoir agir avec autorité, responsable d'équipe, chef d'entreprise.

- **Objectif :**

Amener le participant à :

- Identifier son style de leadership (avantages et inconvénients qui y sont liés)
- Développer son assertivité managériale et sa force de conviction
- S'affirmer avec aisance et succès en amont et en aval (tant face à sa hiérarchie que face à ses collaborateurs)
- Faire progresser son équipe grâce à une bonne communication
- Tester par des exercices pratiques des techniques pour développer l'intelligence émotionnelle, l'écoute active et la créativité de la solution
- Gérer et anticiper les situations sensibles, sources de tensions ou conflictuelles

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 6. Gestion du temps

- Durée : 1 journée de 7h

- Description :

Face aux défis du quotidien, le chemin vers le multitasking devient inéluctable. Toujours plus de tâches pour moins de personnes, combiner vie professionnelle et privée en arrivant à ne pas s'oublier. Gérer son temps est une priorité !

- Public :

Tout professionnel désireux de développer des compétences afin de mieux gérer son temps en vue d'une meilleure efficacité quotidienne.

- Objectif :

- Améliorer et équilibrer sa gestion du temps
- Retrouver la maîtrise de son temps
- Être efficace dans son travail / vie
- Mieux organiser ses tâches de travail
- Maîtriser des outils et des techniques de gestion de son temps

- Programme :

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module



Module 7. Gestion de conflits dans les organisations

- **Durée :** 1 journée de 7h

- **Description :**

Les conséquences de l'apparition de conflits peuvent être fatales pour une organisation, équipe... Sortir des conflits ou mieux encore les prévenir favorise les bonnes relations interpersonnelles. Il est donc préférable de s'équiper pour les éviter.

- **Public :**

Tout professionnel amené à gérer des situations de tensions interpersonnelles.

- **Objectif :**

- Comprendre le conflit, son origine
- Sortir du conflit en préservant la relation

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 8. Améliorer ses compétences communicationnelles

- **Durée :** idéalement 2 journées

- **Description :**

L'objectif de cette formation est d'éveiller le participant à l'importance d'une bonne communication et de l'aider à mieux se connaître. Basée sur la philosophie de Eckhart Tolle (Nouvelle Terre), les différentes techniques ont pour ambition de stimuler le bien-être et le « mieux vivre ».

- **Public :**

Tout professionnel désireux de développer des compétences communicationnelles au quotidien en vue d'échanges sereins et de disposer d'outils pour s'adapter à ses différents interlocuteurs.

- **Objectif :**

Amener le participant à :

- Découvrir sur soi et échanger
- Vérifier et tester ses forces communicationnelles
- Améliorer ce qui lui pose question
- Le familiariser avec les principes et techniques communicationnelles

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module



Module 9. Gérer les clients difficiles

- **Durée :** idéalement 2 journées

- **Description :**

L'objectif de cette formation est de sensibiliser les membres de l'entreprise à l'importance de la qualité du service client et aux besoins d'un client.

- **Public :**

Tout professionnel amené à participer à la relation client (réclamations, contacts téléphoniques ou en présentiel)

- **Objectif :**

- Comprendre le client, ses besoins, sa réalité
- Réagir à l'écrit et / ou. à l'oral à une réclamation
- Répondre de manière satisfaisante (4C) à un client
- Créer une relation de confiance avec un client

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 10. Développer la communication non violente en entreprise

- **Durée :** 1 journée

- **Description :**

L'objectif de cette formation est de sensibiliser les membres de l'entreprise aux vertus de la communication bienveillante, positive et constructive. Elle a pour ambition de leur donner les clés pour améliorer leur communication au quotidien.

- **Public :**

Tout professionnel désireux de développer des compétences communicationnelles afin de mieux gérer son temps en vue d'une meilleure efficacité quotidienne.

- **Objectif :**

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure d'identifier les freins d'une posture coopérative et de formuler leurs besoins de manière authentique, en suivant les principes de la communication dite non violente et de la méthode DESC.

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 11. Gestion du stress

- Durée : 1 journée
- Description :

Le stress est une réalité : quand le mieux devient-il l'ennemi du bien. Apprendre à le gérer permet de mieux se connaître pour faire face à ses priorités / obligations. Appréhender le stress avec plus de sérénité, d'améliorer sa santé et sa qualité de vie est une nécessité.

- Public :

Toute personne amenée à souffrir du stress de son quotidien, de son monde professionnel.

- Objectif :

- Comprendre les mécanismes du stress en général
- Établir son bilan personnel (facteurs objectifs, niveau de stress subjectif, capacité à gérer)
- Explorer ses propres « stressseurs » et stratégies de réponses face au stress
- Expérimenter diverses pistes de solutions pour alléger son stress et mieux le gérer
- Ancrer sa motivation à changer par un plan d'action

- Programme :

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 12. Hygiène de vie et alimentation

- **Durée :** 1 journée

- **Description :**

Le bien-être commence ... maintenant. Dans une vie où la course contre la montre s'enclenche tous les matins, l'alimentation est souvent laissée pour compte. Manger vite rime-t-il avec manger mal ? Prendre du poids suite à une mauvaise alimentation entache l'estime de soi : par quelques gestes simples, il est possible de rééquilibrer son quotidien. En gérant son alimentation on peut ressentir bien-être et épanouissement.

- **Public :**

Toute personne désireuse d'agir sur sa qualité de vie en général.

- **Objectif :**

Amener le participant à :

- Identifier les mécanismes sources de bien-être / mal-être : une alimentation de qualité ça fait du bien
- Mieux comprendre ses habitudes, goûts, préférences
- Mieux communiquer pour se sentir mieux
- Bien se nourrir pour bien vivre : comprendre le langage de notre assiette
- Doit-on vivre sainement ? Qu'est-ce qui se cache derrière cette phrase que l'on entend partout
-

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 13. Sport et bien-être

- **Durée :** idéalement 2 journées

- **Description :**

Qui a un jour dit que pour se sentir bien il FAUT être sportif ? Qu'est-ce que le « sport ». Doit-on être un athlète pour se sentir bien ? Comprendre les sources de bien-être en lien avec notre personnalité et nos valeurs permet de se réconcilier avec la définition du sport en tant que source de bien-être.

- **Public :**

Toute personne désireuse d'agir sur sa sédentarité quand le palier « sport » engendre un stress rien qu'à prononcer le mot. Ce module s'adresse aussi à tout qui désire retrouver du temps pour soi et s'occuper selon ses impératifs de vie et fonctionnement intuitif.

- **Objectif :**

Amener le participant à

- Bouger et prendre soin de son corps pour bien vivre
- Réaliser un bilan de soi (sources d'énergie...), de son état de satisfaction dans les 8 domaines de vie
- Comprendre son histoire pour se définir différemment
- Vérifier ses représentations personnelles en lien avec le sport
- Trouver un sport qui lui convient

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 14. Gestion de budget, approche financière, valeur

- **Durée :** 1 journée

- **Description :**

L'aspect financier : un tabou ? oui, mais une réalité ! Un apprentissage occulté par l'éducation scolaire qui impacte et insécurise notre quotidien de vie d'adulte. La gestion « économe » et detoxifiée de votre vie impacte vos finances.

- **Public :**

Tout public confronté à un questionnaire sur la gestion de budget au quotidien, désireux de sécuriser son avenir financier par un meilleur contrôle et une meilleure vision de ses économies.

- **Objectif :**

Amener le participant à :

- Maîtriser les bases d'un budget personnel (actif passif)
- Comprendre les mythes et croyances en lien avec l'argent
- Trucs et astuces pour faire fructifier ses économies, trouver la liberté financière

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 15. Bilan de compétences et de talents

- **Durée :** idéalement 2 journées

- **Description :**

Aucun talent n'est absolu ! Tout un chacun est talentueux. Identifier ses forces intuitives permet de se sentir en adéquation avec son chemin de vie. Albert Einstein disait très justement : « Tout le monde est un génie. Mais si vous jugez un poisson à sa capacité de grimper à un arbre, il vivra toute sa vie en croyant qu'il est stupide ».

- **Public :**

Toute personne désireuse en questionnement sur ses talents intuitifs, notamment dans le cadre du lancement d'un projet.

- **Objectif :**

- Bien se connaître pour s'accepter et garder l'estime de soi en toutes circonstances
- Trouver sa MVA (meilleure valeur ajoutée)
- Comprendre son fonctionnement pour vérifier ses mécanismes intuitifs (communicationnels, intellectuels)

- **Programme :**

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 16. VENTE et négociation commerciale

- Durée : 2 journées impérativement

- Description :

Pour vendre, il faut savoir SE vendre. Comprendre les enjeux du rapport à l'autre dans le cadre d'une négociation commerciale permet de mieux cibler ses besoins pour instaurer une relation solide et durable.

- Public :

Tout professionnel amené à négocier, à défendre son projet devant un public, en relation avec un client.

- Objectif :

Amener le participant à :

- Cibler les enjeux de la négociation
- Interpréter et réagir aux réactions de l'autre
- Identifier les messages (verbaux et non-verbaux) positifs et négatifs de l'interlocuteur
- Répondre à des objections
- Croire en sa valeur personnelle, croire en son projet
- Vendre son prix, conclure une vente

- Programme sur deux journées

⇒ Merci de nous contacter pour obtenir le programme proposé pour ce module

Module 17. Divers

- Cours de langues en entreprise : certification et titre pédagogique requis pour l'enseignement secondaire, supérieur et adultes
Langues proposées : néerlandais, anglais et allemand

Remerciements

Chaque partenariat est unique ! C'est pour moi un véritable honneur et bonheur de tisser des liens durables ; de me sentir en adéquation avec mes choix de vie.

Remercier ceux qui nous font confiance est pour moi crucial. Lecteur / lectrice de mes modules, je vous remercie sincèrement.

Merci de votre confiance !



Nathalie Moureau

BeYou ILA