



FORMATIONS EXPERTS

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

Votre formateur expert

Sandra MINAULT

*Coach certifiée HEC
Consultante et formatrice
spécialisée sur la mixité et
le développement
personnel et professionnel*

*Auteur du blog
L-Management*



*Fondatrice du réseau
Femmes Business Coaching*



- Prise de parole en public
- Communication verbale
- Communication non verbale
- Image et impact relationnel
- Personal branding
- Affirmation de soi
- Gestion de ses émotions

A qui s'adressent ces formations

Ces formations s'adressent à toutes personnes, managers ou non, désireuses de révéler leurs potentiels afin d'être plus efficaces au sein de l'entreprise.

Le mot de Sandra MINAULT, votre formatrice



Accompagner le changement, développer les talents et le mieux être en entreprise

Ces stages ont été conçus pour accompagner les collaborateurs (managers ou non) qui souhaitent être plus efficaces en entreprise, prendre en main et optimiser leur gestion de carrière...tout en s'épanouissant personnellement.

En alliant les techniques du coaching de groupe et des outils pratiques de développement professionnel, les participants s'approprient plus rapidement les outils d'efficacité professionnelle.

Bienveillance, écoute, enthousiasme et professionnalisme sont les valeurs indispensables de ces formations qui permettent au groupe de se constituer et d'évoluer ensemble.

« Ne réussissent que ceux qui osent oser »

Senèque

Prise de parole en public

Objectifs

- S'approprier les techniques de communication orale et non verbale
- Apprendre à gérer son trac
- Pour un discours plus impactant : bien le préparer !
- S'entraîner à la prise de parole en public (à partir de cas réels)

Pédagogie et atouts de cette formation

Basée sur des outils de coaching et de développement personnel/efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic (restitution vidéo)
- conseils pratiques

Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

Dates des sessions inter

- 19 et 20 mars 2012, Paris
- 13 et 14 sept. 2012, Paris
- 4 et 5 déc. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM01

Programme du 1^{er} jour

Techniques de communication orale et non-verbale

Exercice pratique : **que dit votre « non verbal » ?**

Optimiser son entrée « les trois 1^{ère} minutes » : travail sur sa présentation/son image

Quelle image l'autre perçoit de moi ?

→ cet exercice sera filmé

Communiquer : entrer en relation avec l'autre

La communication, c'est quoi ?

Savoir convaincre

La réalité vs nos perceptions

Développer la communication "non verbale" et optimiser sa gestuelle : capter votre auditoire

Décrypter le « non verbal » : attitudes et interprétations

Travailler sa voix, le ton, le rythme, ...

Respecter les zones d'interaction de chacun : pas trop près, ni trop loin !

Travailler sa posture, ses gestes et son visage/regard : les 12 outils de l'oral

Préparer « son entrée » et se positionner

Soigner sa présentation

Adapter son attitude

Se placer et aménager son espace : caler son territoire de légitimité

Travailler les supports de présentation : micro, vidéoprojecteur, ...

Préparer son discours

Gérer son temps de parole et définir les temps forts de votre discours

Définir clairement le message à faire passer, son, objectif et sa finalité

Adapter son message à l'auditoire

Programme du 2^{ème} jour

Gagner en impact : être convaincant

Gérer son trac et ses émotions : se préparer physiquement et mentalement

Quelques astuces pour apprivoiser son trac

Réagir face à des remarques et questions déstabilisantes

Mobiliser l'écoute active : reformuler et questionner

Gérer une situation délicate : guide d'analyse pour rester « assertif »

Atelier pratique : S'entraîner à la prise de parole en public

Exercice filmé

Développer la confiance en soi (niveau 1)

Programme du 1^{er} jour

Objectifs

- Prendre conscience de vos capacités et forces
- Identifiez vos freins et lâcher prise
- Apprendre à booster sa confiance en soi au quotidien
- Améliorez vos relations et restez authentique

... Une ouverture vers le développement personnel

La confiance en soi : définition

Exercice pratique

L'image que vous dégager vs l'image que vous pensez dégager vs l'image que vous souhaitez dégager

Qu'est-ce que la confiance en soi pour vous ? charisme, forte personnalité, caractère affirmé,...

Avez-vous confiance en vous

Que vous manque t-il ?

Création de l'image de soi

Les 4 niveaux de la confiance en soi

Les sentiments qui entretiennent le manque de confiance en soi

L'estime de soi : évaluez-vous correctement

Développez votre confiance : identifiez vos valeurs profondes et osez être vous-même

Exercice pratique : Prendre conscience de vos réussites pour identifier vos capacités et assimiler vos forces

Exercice pratique : L'image que vous souhaiteriez dégager : Détectez vos leviers de motivation et vos talents cachés

Restez vous-même et fiez-vous à votre authenticité

Acceptez vos faiblesses et identifiez vos axes de progrès

Estime de soi, confiance et authenticité : clés de la réussite

Programme du 2^{ème} jour

Découvrez vos freins et modifiez votre dialogue intérieur

Exercice pratique : identifiez vos « messages contraignants » ou pensées automatiques pour lâcher prise et oser

Prendre conscience de vos attitudes intérieures, de vos pièges récurrents et lâchez les jugements sur soi

Cultivez votre confiance

Boostez votre confiance en soi au quotidien

Recevoir et émettre des signes de reconnaissance

Avoir de la gratitude, se féliciter et fêter l'atteinte de vos objectifs

Etre dans une attitude positive

Ecouter ses désirs, besoins et objectifs

Améliorez vos relations et osez l'authenticité

Croire en soi pour croire en l'autre : faites confiance et donnez confiance aux autres

Apprendre à dire non

Mettez en avant vos atouts et soyez visible

Exercice pratique : Vers une « confiance attitude »...Fixez vos objectifs et actions

Pédagogie et atouts de cette formation

Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure (groupe restreint)

Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

Dates des sessions inter

- 24 et 25 mai 2012, Paris
- 15 et 16 oct. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)

- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM02

Oser s'affirmer

Développer la confiance en soi (niveau 2)

Objectifs

- Savoir exprimer ses idées et formuler ses attentes
- Oser dire non sans se justifier ni culpabiliser, formuler une critique
- Savoir poser des limites, faire face aux personnes difficiles : améliorer vos relations professionnelles

Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier au mieux les acquis :

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

→ utilisation d'outils tels que la **Process Communication** et la **Communication Non Violente**

Dates des sessions inter

- 11 et 12 juin 2012, Paris
- 28 et 29 nov. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
 - Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM03

Programme du 1^{er} jour

Affirmation de soi et communication : oser s'affirmer et améliorer vos relations professionnelles

Exercice pratique

qu'est ce que l'affirmation de soi, pour vous ?
 quelles différences et paradoxes avec la confiance en soi ?
 quelle est votre capacité à vous affirmer ?
 dans quelle situation : le contexte, les personnalités, ... ?
 quels sont vos freins et axes d'amélioration ?

Les 10 clés indispensables de l'affirmation de soi

Identifier et exploiter les qualités qui vous permettront de vous affirmer

Prendre conscience de vos points forts
 Définir vos leviers de motivation
 Savoir exploiter et faire reconnaître vos atouts et qualités
 Affirmer votre légitimité professionnelle et/ou personnelle

Exercice pratique : Développer votre impact professionnel

L'image que vous dégagez vs l'image que vous pensez décaler vs l'image que vous souhaitez décaler

Connaître les techniques de communication verbales et non-verbales

Programme du 2^{ème} jour

Connaître et gérer vos priorités pour mieux vous affirmer

Exercice pratique Protéger vos priorités : lâcher prise !

Comprendre vos propres pièges récurrents et messages contraignants
 Gérer et protéger vos priorités, vos besoins et vos objectifs
 Lâcher prise
 Tenir ses engagements tout en préservant ses priorités

Apprendre à dire non : poser des limites constructives et gérer les critiques

S'affirmer au quotidien

Rester assertif en toutes circonstances
 Les comportements à éviter : fuite, manipulation, agressivité, ...
 Accepter et gérer ses émotions pour être plus affirmé devant les autres

Améliorer la qualité de vos relations : soyez empathique

Qu'est ce que l'empathie ?
 S'affirmer dans une situation conflictuelle : gérer une personne difficile

Exercice pratique : S'entraîner à dire non et à formuler une critique ou un reproche en toute bienveillance

Trac, stress, colère,...

Comprendre et gérer ses émotions

Objectifs

- Identifiez vos « signaux d'alerte » pour mieux les gérer
- S'entraîner à gérer son trac
- Faire face à une situation difficile : savoir utiliser l'intelligence émotionnelle
- Faire de vos émotions vos alliées

Une ouverture vers le développement personnel

Pédagogie et atouts de cette formation

Basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques

d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier au mieux les acquis :

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

→ utilisation d'outil tel que la **Communication Non Violente**

Les plus de la formation

Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure
Accompagnement et suivi : après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

Dates des sessions inter

- 26 et 27 mars 2012, Paris
- 20 et 21 sept. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM04

Programme du 1^{er} jour

Comprendre le fonctionnement de vos émotions

Les émotions : de quoi parle-t-on ?

Les différentes émotions : tristesse, joie, colère et peur
La prise en considération du quotient émotionnel en entreprise
Mesurer l'impact de vos émotions sur vos relations

Exercice pratique « Identifiez vos émotions » : Comment s'expriment vos émotions ? Quel est votre quotient émotionnel ?

« Mais pourquoi ai-je réagi ainsi ? » : Ne soyez plus victime de vos émotions

Nos pièges émotionnels

Les différentes facettes de nos émotions

Comment nous trafiquons nos émotions ? (pourquoi exprimer de la colère à la place de la tristesse)

L'intelligence émotionnelle : utiliser vos émotions

Les 5 aptitudes à l'intelligence émotionnelle

Les différentes étapes pour utiliser ses émotions

Identifier les signaux d'alerte : corporels, ressentis, sensations,...

Prendre conscience de ce qui se passe : le SPEC

Reconnaître l'émotion

Prendre soin du besoin

Exercice pratique : Identifiez vos émotions

Comment s'expriment vos émotions ?

Programme du 2^{ème} jour

Faire face à une émotion : transformez vos émotions en alliées et restez assertif

Gérer une émotion : trouver les mots justes

Gérer une situation délicate : guide d'analyse pour rester « assertif »
Exprimer un refus, un mécontentement, dire non, faire une demande, recevoir une critique, ...

Exercice pratique: Exprimer et formuler une émotion

Exercice à partir d'une situation réelle et professionnelle
Utilisation de l'outil de Communication Non Violente

Gérer son trac

Se préparer physiquement et mentalement

Quelques astuces pour apprivoiser son trac
Réagir face à des remarques et questions déstabilisantes
Mobiliser l'écoute active : reformuler et questionner

Exercice pratique : S'entraîner à gérer son trac

Booster votre impact relationnel

Développez votre image et apprenez à vous vendre

Objectifs

- Améliorer votre impact relationnel et optimiser votre langage corporel
- Prendre conscience de la perception de votre image pour révéler votre potentiel et restez vous
- Apprendre à se vendre et à se rendre visible
- Développez votre confiance

Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier au mieux les acquis.

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

Dates des sessions inter

- 20 et 21 juin 2012, Paris
- 15 et 16 nov. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
 - Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM05

Programme du 1^{er} jour

Découvrir l'image que vous dégagez

Exercices pratiques:

- **quelle image les autres perçoivent de vous ?**

Exercice filmé avec feed-back

- **quelle image vous pensez avoir ?**

Améliorer votre impact relationnel

Les techniques de communication

Communiquer, c'est créer une relation : méthodes et outils pratiques

La communication non-verbale : optimiser votre gestuelle

Vers une attitude « gagnant-gagnant »

Prendre la parole en public

Gérer son trac

Préparer son intervention

Savoir convaincre

Exercice pratique : L'elevator pitch / ou se présenter en 10 secondes

Préparer votre discours pour mieux vous vendre

S'entraîner à prendre la parole en public et à se présenter.

Exercice filmé avec feed-back.

Programme du 2^{ème} jour

Identifiez vos valeurs et talents cachés : soyez authentique

Exercice pratique: quelle image souhaitez-vous désormais dégagez ?

Détectez vos leviers de motivation et vos talents cachés

Restez vous-même et fiez-vous à votre authenticité

Familiarisez vous et jouez de vos atouts/vos talents/vos qualités

Acceptez vos faiblesses et identifiez vos axes de progrès

Estime de soi, confiance et authenticité : clés de la réussite

Se rendre visible et s'affirmer

Tirez profit vos réseaux

Activez vos réseaux : où, comment, avec quel mot et quel impact attendu ?

Optimisez votre networking

Faites parler de vous

Se mettre en valeur dans l'entreprise

Optimisez vos interventions et anticipez les rencontres

Engagez-vous avec discernement

Participez à des projets d'entreprise

Fixer vos objectifs : votre plan d'action pour avoir le bon impact

Développer votre « personal branding » pour optimiser votre projet professionnel

Objectifs

- Révéler votre « marque personnelle », votre identité
- Etre reconnu en tant « qu'expert » dans votre domaine
- Communiquer sur votre valeur ajoutée et vous rendre visible
→ booster un projet entrepreneurial ou professionnel

Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie Basée sur des outils de coaching et de développement personnel afin que les participants puissent s'approprier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic
- conseils pratiques

Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions dans le développement de leur marque.

Dates des sessions inter

- 15 et 16 mars 2012, Paris
- 24 et 25 sept. 2012, Paris
- 10 et 11 déc. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM06

Programme du 1^{er} jour

Exercice pratique : qui suis-je ? Quelle image les autres perçoivent de moi ?

Me perçoit-on à ma juste valeur ? pour les bons motifs ? à la bonne image ?

Du marketing à la marque personnelle

Etre distinct : travail sur les ressources / ce que je suis

Etre visible : travail sur le « faire savoir » / voyez qui je suis

Etre crédible : travail sur la congruence / sachez qui je suis

Découvrir sa marque personnelle : s'appuyer sur vos ressources et votre expertise

Définir vos points forts

Identifier votre talent et vos valeurs ajoutées

Connaître le prisme de votre identité : physique, culture, personnalité, ...

Exercice pratique : Révéler mes qualités profondes et ma valeur ajoutée

Programme du 2^{ème} jour

Animer votre marque personnelle : rendez-vous visible

Pour une meilleure efficacité : profitez de votre réseau !

Exercice pratique : quelle visibilité avez-vous ? Qu'est ce qui se dit de vous sur le web,... ? Quelle est votre réputation ?

Construire votre stratégie de visibilité

Le message clé

Votre capital relationnel : contacts, références, réputation

Les réseaux, le networking et les réseaux sociaux

Exercice pratique :

Comment développer votre réseau et votre capital relationnel ?

L'elevator pitch : Formuler un message clair, distinct et percutant

Etre convaincant : annoncer votre différence

Savoir se vendre et raconter son histoire

Réussir votre marque personnelle : être reconnu et épanoui

Soyez crédible et authentique

Votre image est-elle cohérente avec votre projet ?

Visualiser la réussite de votre marque personnelle : que souhaitez-vous que l'on retienne de vous ?

Trouver un sens pour vous et votre projet

Passer à l'action !

Exercice : établir votre plan d'action personnel

Définir vos objectifs à courts et moyens termes

Gagner en efficacité : organiser votre agenda et gérer vos priorités !

Objectifs

- Apprendre à mieux organiser son agenda : quotidien, hebdomadaire et mensuel
- Planifier et respecter ses objectifs et priorités
- Etre efficace sur du court terme et avoir une visibilité à long terme

Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie Basée sur des outils de coaching et de développement personnel afin que les participants puissent s'approprier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic
- conseils pratiques

Dates des sessions inter

- 10 janvier 2012, Paris
- 29 mars 2012, Paris
- 12 oct. 2012, Paris

Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM07

Programme de la journée

Exercice pratique : Comprendre votre manière de fonctionner pour être efficace et lâcher le « perfectionnisme »

de quelle manière suis-je efficace ?
quel est mon mode de motivation ? (pression, nouveauté, répétition, ...)

Rythmer votre agenda : gérer et respecter son planning

Bien démarrer sa semaine
Organiser ses tâches (commerciales, administratives,...)
Programmer des déjeuners d'affaires et des temps de pause
Avoir quelques rituels
Gérer avec efficacité ses emails

Organiser ses objectifs et priorités

Apprendre à se fixer des priorités et tenir ses engagements
Optimiser et adapter vos outils de travail à votre mode de fonctionnement

Pour une efficacité pérenne et rester motivé !

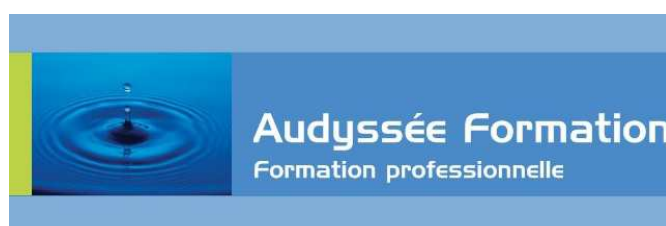
Célébrer et partager l'atteinte de vos objectifs
Prenez également soin de vos priorités personnelles
Identifier vos axes d'amélioration
Définir vos leviers de motivation

Accompagnement et suivi

- Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure (groupe restreint)
- Accompagnement et suivi : après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

Retrouvez toutes nos formations sur

www.audyssee-formation.fr



LES 2 AUTRES PRESTATIONS DE SANDRA MINAULT

Prestation 1

Un cursus dédié aux femmes



« Parcours de développement professionnel au féminin »

Boostez votre carrière en moins de 6 mois !

**Développer les talents féminins
au travers d'un concept innovant, d'ateliers/formations de coaching de groupe de femmes.**

Profils

Pour toutes les femmes actives au sein de l'entreprise (managers, cadres ou non cadres, dirigeantes) souhaitant devenir actrice de leur évolution professionnelle et booster leur carrière.

Méthodologie

Allier les bienfaits du coaching de groupe et les outils pratiques de la formation.

Thématiques

Jour 1 : Confiance en soi : révélez votre potentiel

Jour 2 : Mieux communiquer pour mieux vous affirmer

Jour 3 : Développer votre efficacité relationnelle et votre impact professionnel : mieux se positionner dans l'entreprise

Jour 4 : Prendre la parole en public et gérer vos émotions

Jour 5 : Optimiser vos réseaux et améliorez votre visibilité

Formats

5 rendez-vous pour devenir actrice de votre carrière !

soit, chaque mois, 2 rendez-vous:

- 1 journée de formation, associant coaching de groupe et outils pratiques
- 1 séance de coaching individuel, pour mettre en application des techniques d'efficacité professionnelle et évoluer plus sereinement selon votre personnalité, vos atouts, vos craintes

Programme, dates et tarifs sur simple demande :

contact@audyssee-formation.fr

Prestation 2

COACHING INDIVIDUEL

Etre acteur de son développement de carrière

Objectif

Permettre au salarié de reprendre contact avec ses propres ressources personnelles et professionnelles, de révéler son potentiel afin de trouver ses propres solutions et atteindre ses objectifs pour une meilleure efficacité au sein de l'entreprise.

Exemples de coaching professionnel

Prise de poste, développer ses capacités managériales, équilibre vie professionnelle / personnelle, capacité à déléguer, gestion de son temps, confiance en soi, développer son positionnement et leadership, stress, gestion des émotions, relation aux autres,...

Pour toute demande d'information :

contact@audyssee-formation.fr

Toutes les actus de votre formatrice sur son blog



www.l-management.fr

Interviews, coaching, formations, fiches pratiques...



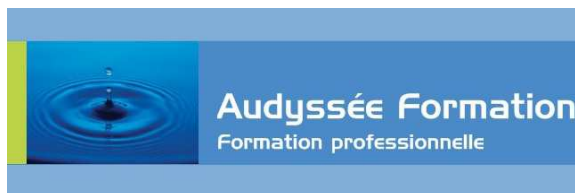
Planning 2012 des sessions de formations

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

	Ref.	Prix HT	Jan.12	Fev.12	Mar.12	Avr.12	Mai.12	Juin.12	Juil.12	Sep.12	Oct.12	Nov.12	Déc.12
Efficacité professionnelle													
Prise de parole en public	LM01	1 200 €			19-20					13-14			4-5
Développer la confiance en soi (niv.1)	LM02	1 200 €					24-25				15-16		
Oser s'affirmer (niv.2)	LM03	1 200 €						11-12				28-29	
Comprendre et gérer ses émotions	LM04	1 200 €			26-27					20-21			
Booster votre impact relationnel	LM05	1 200 €						20-21				15-16	
Développer votre « personal branding »	LM06	1 200 €			15-16					24-25			10-11
Gagner en efficacité	LM07	600 €	10		29						12		
Parcours FBC ("Femmes Business Coaching")	FBC				12	5	21	4/5	3/5	18	9	13	

Informations, dates, demande de devis personnalisé sur simple demande :

contact@audyssee-formation.fr / 09.52.34.41.48



Bulletin d'inscription

Bulletin à photocopier et à retourner par email à contact@audyssee-formation.fr
ou par courrier

Je soussigné(e),

☐ Madame ☐ Monsieur

NOM :

Prénom :

Fonction :

Service :

Tel :

Fax :

email :

Mobile (en cas d'urgence uniquement) :

Société :

Adresse complète :

CP Ville :

Secteur d'activité :

Effectif :

Commentaires

(ex 1 : Coordonnées de la personne en charge du suivi de l'inscription)

Ex 2 : Attentes particulières par rapport au stage souhaité)

☐ Confirme mon inscription à la session de formation intitulée :

- Titre / ref stage :
- Date :

Cachet et signature :