

ACADEMIE MANAGEMENT

www.management-academie.com

14 RUE DES DEUX GARES - 75010 PARIS
TÉL. : 01 53 35 53 06 - FAX : 01 53 35 53 70
academie.management@provalliance.fr

AFAP - N° d'existence : 117 536 46 175 - SIRET : 392 261 640 00024

ACADEMIE MANAGEMENT

FORMATIONS 2017
FRANCHISÉS · MANAGERS · COLLABORATEURS

ÉDITO



POUR TOUT VOUS DIRE...

Pour tout vous dire nous avons fait, en équipe, il y a quelques mois maintenant une formation qui avait pour thème : « L'Intelligence Collective ».

Quèsaco l'Intelligence Collective ! Eh bien c'est une nouvelle discipline de recherche qui s'intéresse à comment « le vivant social » se structure, c'est-à-dire l'organisation des organismes sociaux ou équipes. Cette nouvelle discipline, originaire du domaine informatique, est en train d'exploser dans tout un tas d'autres domaines comme par exemple : la psycho, l'économie, l'écologie, les ressources humaines, la santé, la pédagogie...

Nous sommes d'ailleurs très fiers d'avoir été des précurseurs en demandant

à une formatrice fraîchement diplômée (eh oui il y a un diplôme d'Etat sur l'Intelligence Collective !) de nous créer une formation qui allie cette nouvelle discipline et la formation.

Bref nous avons kiffé et même si nous avons toujours mis en avant dans nos différents stages l'importance du collectif et du participatif, nous sommes encore plus convaincus de l'importance du collaboratif.

Pour ma part, je pense même qu'au-delà de ce qui peut se passer dans le cadre d'une formation, ou au sein d'une équipe, le collaboratif est notre solution d'avenir (mais là je m'éloigne !).

Vous avez compris que nous sommes motivés à vous transmettre des idées et des méthodes pour vous aider

à développer au sein de vos entreprises cette Intelligence Collective dans laquelle nous croyons plus que jamais. Nous souhaitons vous encourager à mettre à bon profit les intelligences multiples de vos collaborateurs (et les vôtres bien sûr ☺), à mieux vous connaître afin de développer vos talents et forces, à faire en sorte que les différents profils dans votre équipe s'épanouissent encore davantage dans vos entreprises et donnent le meilleur pour le bonheur de tous !

Venez nous retrouver à l'Académie Management vous chefs d'entreprise, managers ou collaborateurs pour participer à nos formations et vivre une aventure collective.

Alexandra Landowski
Directrice de l'Académie Management

ÉDITO

NOS FORMATIONS

■ VITAMINES

- | | |
|---|----|
| 1. Initiale manager | 5 |
| 2. Outils du manager | 6 |
| 3. Champion de la communication | 7 |
| 4. Déléguer, c'est gagner ! | 8 |
| 5. Le leadership, ça s'apprend ! | 9 |
| 6. Boostez vos résultats
<i>(Les clés de la formation)</i> | 10 |
| 7. Savoir gérer les personnalités difficiles
<i>(Gestion des conflits)</i> | 11 |
| 8. Mieux communiquer avec les jeunes | 12 |
| 9. Dialogue clients | 13 |
| 10. Spécial co-manager | 14 |
| 11. Théâtre gagnant | 15 |
| 12. Comportements gagnants | 16 |
| 13. Image de soi | 17 |
| 14. Le Bonheur est en vous !
<i>(Gestion des priorités)</i> | 18 |

■ BOOSTERS

- | | |
|--|----|
| 1. Top réunions | 20 |
| 2. Stratégie et performances | 21 |
| 3. Énergie et motivation au travail
<i>Spécial franchisés et managers
(La dynamique d'équipe)</i> | 22 |
| 4. La reconnaissance au travail
<i>(Animation d'équipe)</i> | 23 |
| 5. Bilan et conseils sur son management
<i>(Le management au quotidien)</i> | 24 |
| 6. Tandem | 25 |
| 7. Le parlé positif | 26 |
| 8. Théâtre gagnant
<i>Version courte</i> | 27 |

■ POWER TEAM

- | | |
|---|----|
| 1. Énergie et motivation au travail
<i>(La dynamique d'équipe)</i> | 29 |
| 2. Le client d'abord | 30 |
| 3. Conseil vente pour les pas nuls | 31 |

■ CUSTOMISABLES

NOUVELLE FORMULE

INSCRIPTIONS ET RENSEIGNEMENTS

PLAN ET HÔTELLERIE

SOMMAIRE

Vous trouverez des dates pour toutes ces formations **Vitamines**, **Boosters** et **Power Team** dans les pages ci-après. Sachez qu'elles sont aussi disponibles à la demande.

NOS FORMATIONS VITAMINES

Dans nos cocktails de formations, choisissez les vitamines qui vous correspondent pour vous donner recettes, outils, peps et enthousiasme

Franchisés & Managers	1. Initiale manager	5
	2. Outils du manager	6
	3. Champion de la communication	7
	4. Déléguer, c'est gagner !	8
	5. Le leadership, ça s'apprend !	9
Franchisés, Managers & Co-managers	6. Boostez vos résultats (Les clés de la formation)	10
	7. Savoir gérer les personnalités difficiles (Gestion des conflits)	11
	8. Mieux communiquer avec les jeunes	12
Co-Managers	9. Dialogue clients	13
	10. Spécial co-manager	14
Ouvert à tous : du franchisé au collaborateur	11. Théâtre gagnant	15
	12. Comportements gagnants	16
	13. Image de soi	17
	14. Le Bonheur est en vous ! (Gestion des priorités)	18



1 INITIALE MANAGER

DÉVELOPPEZ VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE ET VOTRE FIERTÉ D'APPARTENANCE À VOTRE ENSEIGNE POUR UNE BONNE COHÉSION D'ÉQUIPE

PUBLIC

Franchisés, districts, managers, futurs managers de l'enseigne

OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser son concept, fédérer autour de valeurs communes
- Optimiser les compétences de ses collaborateurs
- Se positionner en tant que « leader » d'équipe

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur l'image de la marque
- Exposé sur hier, aujourd'hui et demain de son enseigne
- Exercices sur l'esprit d'équipe
- Réflexion sur l'image idéale de son salon
- S'entraîner à valoriser, féliciter et recevoir des compliments

2^{ème} JOUR :

- Exposé et mises en situation sur le parcours client
- Présentation des différents outils de la marque (commerciaux, marketing...)

3^{ème} JOUR :

- Travail sur le rôle et les missions du manager
- Réflexion sur les qualités et défauts d'un manager
- Présentation des différents types de réunions et d'entretiens
- Jeu interactif et exposé sur l'importance de définir ses priorités managériales

DATES 2017

DURÉE : 3 JOURS

Initiale Manager Franck Provost
20 au 22 février

Initiale Manager Saint Algue
20 au 22 mars

Initiale Manager Coiff&Co
24 au 26 avril

Initiale Manager Fabio Salsa
16 au 18 octobre

Initiale Manager Intermède
6 au 8 novembre

Université 1 : Initiale Manager
Jean Louis David
6 au 8 mars
9 au 11 octobre

Université 2 : Gestionnaire
Jean Louis David - Durée 2 jours
20 et 21 juin
21 et 22 novembre

2 OUTILS DU MANAGER

INDISPENSABLE POUR CONNAÎTRE LES 15 GRANDES MISSIONS D'UN MANAGER ET LES OUTILS APPROPRIÉS

PUBLIC

Franchisés, districts, managers, futurs managers

OBJECTIFS

- Permettre aux participants, grâce à des outils concrets, de remplir leurs missions de manager
- Apporter méthodes, idées et réflexions afin d'éviter les obstacles du quotidien

PROGRAMME

1^{er} JOUR - CONSACRER DU TEMPS À :

- Recruter et intégrer ses collaborateurs
- Optimiser son organisation
- Déléguer et s'entourer
- Communiquer avec son équipe (réunions, entretiens, dossiers collaborateurs)

2^{ème} JOUR - CONSACRER DU TEMPS À :

- Comprendre l'importance d'un plan de formation, des tableaux de bords et de fixer des objectifs
- Observer, contrôler, faire respecter les règles de travail
- Mettre en place une opération marketing
- Fidéliser sa clientèle et valoriser les outils commerciaux
- Utiliser les ressources extérieures

3^{ème} JOUR - PASSER DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE :

- Quiz management
- Exercices ludiques autour d'un film pédagogique

DATES 2017

DURÉE : 3 JOURS

9 au 11 janvier
6 au 8 février
6 au 8 mars
3 au 5 avril
15 au 17 mai
12 au 14 juin
3 au 5 juillet
11 au 13 septembre
9 au 11 octobre
20 au 22 novembre

3 CHAMPION DE LA COMMUNICATION

VOUS VOULEZ ÊTRE À L'AISE DANS VOS RÉUNIONS ET VOS ENTRETIENS ? VENEZ CHERCHER LES OUTILS ET LES CLÉS DE LA PRISE DE PAROLE POUR MIEUX LES ANIMER

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Fournir des méthodes pour maîtriser sa communication dans les moments clés de l'animation de son équipe : réunions, entretiens, relations au quotidien
- Permettre à chaque participant d'analyser ses forces et ses faiblesses dans les différentes situations de communication

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail autour de la définition de la communication
- Apprendre quelques notions indispensables de la communication
- Exercices sur l'expression orale et l'écoute
- Travail sur les différents types de réunions et styles d'animation
- Travail sur les différents types d'entretiens

2^{ème} JOUR :

- Mises en situation sur l'animation des réunions : mensuelles, d'information, brief...
- Mises en situation sur les différents types d'entretiens : d'embauches, mensuels, d'aide...

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

6 et 7 février
22 et 23 mai
19 et 20 septembre
27 et 28 novembre

DÉLÉGUER, C'EST GAGNER !

**VOUS AVEZ LE SENTIMENT D'ÊTRE DÉBORDÉ ?
NOUS POUVONS VOUS AIDER À DÉLÉGUER ET À OPTIMISER
LES COMPÉTENCES DE VOS COLLABORATEURS**

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Savoir déléguer pour plus de sérénité, pour une organisation optimisée et une meilleure évolution des collaborateurs
- Mettre en place un management évolutif, participatif et positif

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur le rôle et les missions d'un manager
- Réflexion sur les freins liés à la délégation
- Test « bilan sur la délégation »
- Travail sur l'art de la transmission
- Exercices sur les six étapes de la délégation

2^{ème} JOUR :

- Jeux de rôles sur les étapes de la délégation
- Mises en situation sur « passer de l'implicite à l'explicite »
- Autodiagnostic personnalisé sur sa manière de déléguer
- Exercices sur le thème de la confiance
- Questionnaire sur la délégation : planifier, s'organiser, animer, contrôler
- Débat autour d'une liste de missions à déléguer en salon

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

14 et 15 mars
27 et 28 novembre

LE LEADERSHIP, ÇA S'APPREND !

**L'ART DE FÉDÉRER AUTOUR DE SOI.
VENEZ RÉVEILLEZ LE LEADER QUI EST EN VOUS !**

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Maîtriser les méthodes pour faire adhérer son équipe à l'entreprise
- Communiquer et manager efficacement

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur la définition et l'impact du leadership
- Identifier les différences entre manager et leader
- Travail autour des différents niveaux de leadership
- Comprendre les différences entre les « vitamines » et les « toxines » dans sa relation aux autres

2^{ème} JOUR :

- Travail sur les qualités d'un bon leader
- Méthode pour se faire entendre et convaincre
- Exposé et mises en situation sur une communication positive
- Savoir utiliser les potentiels individuels
- Maîtriser les clés du leadership

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

13 et 14 février
2 et 3 mai
2 et 3 octobre

BOOSTEZ VOS RÉSULTATS

(LES CLÉS DE LA FORMATION)

ACCOMPAGNER, FORMER, MOTIVER VOS COLLABORATEURS
GRÂCE À UNE BONNE STRATÉGIE D'ENTREPRISE
ET UN PLAN DE FORMATION EFFICACE

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Travailler autour de sa stratégie d'entreprise
- Rendre chacun capable d'élaborer un plan de formation performant
- Utiliser la formation comme levier de motivation
- Rentabiliser les actions de formation : avant - pendant - après

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Débat sur « Comment mettre en place un plan de formation ? »
- Travail sur la méthodologie d'élaboration d'un plan de formation : Qui, Quand, Comment, Quoi ?
- Mises en situation sur l'entretien annuel ou bi-annuel
- Réflexion sur le choix d'une formation adaptée aux besoins du collaborateur

2^{ème} JOUR :

- Travail en sous-groupes sur une étude de cas afin de créer un plan de formation global d'entreprise
- Mises en situation sur l'entretien d'aide
- Réflexion autour de l'optimisation d'une formation
- Questionnaire sur l'accompagnement formation en salon
- Réflexion et mises en situation sur les trois étapes clés de la formation : avant - pendant - après

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

20 et 21 mars
20 et 21 novembre

SAVOIR GÉRER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES

(GESTION DES CONFLITS)

VOUS SOUHAITEZ ÉVITER LES CONFLITS ?
APPRENDRE À LES GÉRER ?
NOUS AVONS UNE MÉTHODE À VOUS PROPOSER

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Analyser les différents aspects liés aux tensions dans son équipe et avec sa clientèle
- Savoir communiquer avec les acteurs de la situation
- Apporter des remèdes grâce à des techniques de négociation

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Réflexion sur « Qu'est-ce qu'un conflit ? »
- Travail sur des exemples concrets de conflits
- Réflexion sur les origines du conflit et sur les freins qui empêchent la « bonne » confrontation
- Autodiagnostic sur les différents styles de communication en situation de crise
- Travail sur les personnalités difficiles

2^{ème} JOUR :

- Mises en situation sur des exemples concrets de conflits
- Test sur les comportements liés à la gestion des conflits
- Exercices sur l'affirmation de soi et les étapes du traitement d'un conflit
- Présentation d'une méthode de résolution de conflits (D.O.P.E.R)

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

22 et 23 mai
17 et 18 octobre

MIEUX COMMUNIQUER AVEC LES JEUNES

**VOUS SOUHAITEZ DÉCRYPTER LEURS COMPORTEMENTS ?
MIEUX LES COMPRENDRE ?
APPRENEZ À ADAPTER VOTRE MANAGEMENT**

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Analyser les changements de mentalités des « jeunes d'aujourd'hui »
- Mettre en place une communication positive avec les jeunes à des moments clés de la vie en entreprise : recrutement, intégration, formation...
- Optimiser leur motivation

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur l'image des jeunes d'aujourd'hui
- Réflexion sur sa perception des jeunes
- Exposé sur le changement des mentalités
- Communiquer positivement avec les jeunes en entreprise :
 - . Jeux de rôles sur le recrutement

2^{ème} JOUR :

- Communiquer positivement avec les jeunes en entreprise (suite) :
 - . Débat et mises en situation sur l'intégration
 - . Travail sur l'accompagnement en formation
 - . Exposé et travail sur les 6 principes de l'apprentissage
 - . Travail sur la responsabilisation et la fidélisation
- Exercice et réflexion sur la motivation des jeunes d'aujourd'hui

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

**19 et 20 juin
14 et 15 novembre**

DIALOGUE CLIENTS

**UN SERVICE CLIENTS DE QUALITÉ
EST UNE CLÉ DE RÉUSSITE COMMERCIALE,
VENEZ VOUS ENTRAÎNER À ÊTRE ADORÉS PAR VOS CLIENTS !**

PUBLIC

Franchisés, districts, managers, co-managers

OBJECTIFS

- Apprendre une nouvelle méthode autour de 4 dialogues clients
- Savoir la retransmettre et la mettre en place en équipe
- Être capable de faire des propositions adaptées aux besoins et aux attentes des clients

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Présentation et intérêt de la méthode
- Descriptif des 4 dialogues clients
- 1^{er} dialogue clients - la gestion d'attente :
 - . Exposé et travail de réflexion sur comment optimiser l'attente des clients
 - . Entraînements et mises en situation filmées et débriefs
- 2^{ème} dialogue clients - le diagnostic coupe / coiffage :
 - . Exposé et travail de réflexion sur le contenu du dialogue
 - . Entraînements et mises en situation filmées et débriefs

2^{ème} JOUR :

- 3^{ème} dialogue clients - le diagnostic technique :
 - . Exposé et travail de réflexion autour des propositions techniques
 - . Entraînements et mises en situation filmées et débriefs
- 4^{ème} dialogue clients - le diagnostic shampooing :
 - . Exposé et travail de réflexion sur le conseil produit
 - . Entraînements et mises en situation filmées et débriefs

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

**4 et 5 janvier
14 et 15 février
14 et 15 mars
24 et 25 avril
22 et 23 mai
20 et 21 juin
6 et 7 septembre
17 et 18 octobre
14 et 15 novembre
4 et 5 décembre**

SPÉCIAL CO-MANAGER

ESSENTIEL POUR MIEUX COMPRENDRE VOTRE RÔLE
DE CO-MANAGER, VOS MISSIONS ET VOUS AFFIRMER
AU QUOTIDIEN

PUBLIC

Co-managers, futurs co-managers

OBJECTIFS

- Connaître et comprendre le rôle et les missions d'un co-manager
- S'affirmer dans ce rôle en éliminant les freins et en tenant compte des différentes personnalités présentes dans l'équipe
- Accompagner efficacement son manager au quotidien

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Questionnaire et débat autour de sa perception du rôle et des missions d'un co-manager
- Travail en sous-groupes sur les freins liés à son rôle et sur les qualités nécessaires pour être un bon co-manager
- Exposé sur le rôle et les missions d'un co-manager
- Bilan et projection autour de ses missions
- Quiz

2^{ème} JOUR :

- Exposé sur les trois composantes de l'expression orale
- Exposé et exercice sur le « DESC » ou comment recadrer un collaborateur
- Travail sur les fondamentaux de la communication pour une écoute active
- Exercice sur ses propres motivations
- Réflexion et prise de décisions sur ses priorités
- Travail individuel sur l'entretien de retour de stage avec son manager et mises en situation

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

16 et 17 janvier
20 et 21 février
10 et 11 avril
29 et 30 mai
4 et 5 juillet
26 et 27 septembre
23 et 24 octobre
4 et 5 décembre

THÉÂTRE GAGNANT

VENEZ JOUER AVEC NOUS POUR DÉVELOPPER
UNE ATTITUDE GAGNANTE DANS VOTRE SALON
ET AVEC VOS COLLÈGUES

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Acquérir de nouvelles pratiques de communication et d'organisation grâce à des techniques issues du théâtre
- Mettre en valeur son savoir-faire et son savoir-être
- Favoriser la cohésion au sein de l'équipe

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur des méthodes pour maîtriser sa communication
- Exercice filmé sur l'expression de ses émotions et leur maîtrise
- Travail individuel sur la cohésion d'équipe
- Jeu en groupe sur l'apprentissage des connaissances
- Exercice sur l'art de donner ou recevoir des consignes et de les contrôler
- Travail sur l'implication individuelle au travail (au service de l'équipe)
- Réflexion sur « comment créer un esprit d'équipe positif dans son salon ? »

2^{ème} JOUR :

- Travail de groupe illustrant l'intérêt de respecter les consignes de travail
- Exercices filmés sur des mises en situation salon : entraînements pour passer de la théorie à l'opérationnel
- Analyse des séquences filmées

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

24 et 25 janvier
28 et 29 mars
9 et 10 mai
25 et 26 septembre
6 et 7 novembre

COMPOTEMENTS GAGNANTS

**VOUS SOUHAITEZ ÊTRE POSITIF ET AMÉLIERER
VOTRE RELATION AUX AUTRES,
ALORS ADOPTEZ LES COMPORTEMENTS GAGNANTS**

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Savoir observer les comportements et les attitudes des autres
- Développer sa communication au quotidien

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Réflexions sur les comportements dans la vie professionnelle et personnelle
- Exposé sur les différences entre comportements et attitudes
- Travail sur l'expression orale : la voix, les gestes, les mots, l'image
- Test sur les différents comportements utilisés en situations professionnelles

2^{ème} JOUR :

- Exposé sur les bases de la communication
- Jeu ludique sur l'écoute
- Présentation d'outils et de méthodes de communication pour mieux dire les choses
- Exposé et exercices sur une méthode de sortie de crise : la méthode D.O.P.E.R

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

9 et 10 janvier
6 et 7 mars
18 et 19 avril
6 et 7 juin
12 et 13 septembre
13 et 14 novembre

IMAGE DE SOI

**LE REGARD DES AUTRES VOUS IMPORTE ?
VENEZ VOUS POSER LES BONNES QUESTIONS
ET AMÉLIERER VOTRE IMAGE**

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Améliorer sa communication dans les situations du quotidien
- Apprendre à mieux comprendre ses réactions et celles de ses interlocuteurs pour mieux s'adapter
- Être capable de s'affirmer davantage face à ses clients ou ses collègues

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Exposé sur « la théorie de l'iceberg »
- Apprendre à différencier les comportements des attitudes pour mieux faire passer ses messages
- Exercice filmé sur sa manière de communiquer
- Analyse de ces séquences filmées pour améliorer sa communication
- Travail sur un auto-diagnostic de ses comportements au quotidien et apprendre des clés pour progresser

2^{ème} JOUR :

- Questionnaire et travail individuel sur ses freins à l'affirmation des soi
- Jeu en groupe pour mieux comprendre les différentes attitudes de ses interlocuteurs
- Exercice en tandem sur ce que l'on dégage dans sa communication
- Travail sur les 3 domaines de changement possible pour s'améliorer
- Réflexion et création d'un plan d'actions

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

9 et 10 janvier
21 et 22 février
10 et 11 avril
15 et 16 mai
26 et 27 juin
11 et 12 septembre
23 et 24 octobre
27 et 28 novembre

LE BONHEUR EST EN VOUS !

(GESTION DES PRIORITÉS)

LE BONHEUR S'APPREND, SE CULTIVE
ET SE COMMUNIQUE. VENEZ LE PARTAGER ...

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Connaître ses priorités dans le quotidien
- Savoir identifier les freins pour une communication positive face à l'équipe et aux « autres »
- Acquérir les bonnes pratiques de changement

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Réflexion autour de chiffres et de notions clés sur le bonheur
- Exposé sur les freins à une bonne communication
- Travail personnel sur l'identification de ses propres freins
- Exercice sur un outil visuel « la Pyramide »

2^{ème} JOUR :

- Réflexion autour de ce qu'est un changement positif ?
- Exposé sur les recettes et les secrets des réactions positives
- Extraits de films sur le thème du bonheur
- Test sur ses propres capacités au changement
- Exercice et méthode sur les bonnes pratiques de changement (objectifs, plans d'actions...)

DATES 2017

DURÉE : 2 JOURS

29 et 30 mai
23 et 24 octobre

NOS FORMATIONS BOOSTERS

Vous cherchez un coup de Boost ? Nous avons la solution, venez vous former sur une journée et repartez avec les clés qui répondent à vos besoins

Franchisés & Managers	1. Top réunions	20
	2. Stratégie et performances	21
	3. Énergie et motivation au travail <i>Spécial Franchisés et Managers (La dynamique d'équipe)</i>	22
	4. La reconnaissance au travail <i>(Animation d'équipe)</i>	23
	5. Bilan et conseils sur son management <i>(Le management au quotidien)</i>	24
Managers & Co-managers	6. Tandem	25
Ouvert à tous : du franchisé au collaborateur	7. Le parlé positif	26
	8. Théâtre gagnant - <i>version courte</i>	27



1 TOP RÉUNIONS

VOUS AVEZ LE SENTIMENT QUE VOS RÉUNIONS SE RESSEMBLENT ? VENEZ CHERCHER DE LA CRÉATIVITÉ, DU FUN, DES THÈMES LUDIQUES ...

PUBLIC	Franchisés, districts, managers
OBJECTIFS	• Apprendre de nouvelles méthodes, des trucs et astuces pour avoir des réunions participatives, créatives et attendues par les collaborateurs • Maîtriser les différences entre les réunions et les entretiens pour optimiser l'accompagnement de son équipe
PROGRAMME	1^{er} JOUR : • Exercice sur leurs perceptions des réunions à travers des supports photos • Exposé sur l'intérêt des réunions, les différents types et leur organisation • Travail en sous-groupes sur les styles et outils d'animation • Jeu concours sur les thèmes de réunion

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

20 février
4 mai
28 septembre
9 novembre

2 STRATÉGIE ET PERFORMANCES

COMMENT CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE GAGNANTE ET CRÉER DE LA VALEUR POUR SON ENTREPRISE

PUBLIC	Franchisés, districts, managers
OBJECTIFS	• Connaître et comprendre l'intérêt d'une stratégie d'entreprise • Savoir construire un plan d'actions efficace pour son entreprise
PROGRAMME	1^{er} JOUR : • Exposé sur ce qu'est une stratégie d'entreprise • Exercice pour définir sa propre stratégie d'entreprise • Apprendre à construire un plan d'actions • Travail sur son plan d'actions personnalisé

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

26 janvier
2 mars
25 avril
6 juin
19 septembre
23 novembre

3

ÉNERGIE ET MOTIVATION AU TRAVAIL

SPECIAL FRANCHISÉS ET MANAGERS (LA DYNAMIQUE D'ÉQUIPE)

VOUS SOUHAITEZ DES COLLABORATEURS MOTIVÉS ET UNE ÉQUIPE FIDÉLISÉE ?
VENEZ VIVRE UNE JOURNÉE HORS DU COMMUN !

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Apprendre une méthode pour accroître la cohésion d'équipe
- Savoir l'appliquer et la retransmettre à son équipe afin de développer la motivation

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Introduction sur la motivation et sur la relation aux clients
- Présentation d'un film pédagogique sur le travail en équipe
- Intervention des participants sur un texte préparé en amont
- Réflexion sur « comment jouer dans sa vie professionnelle »
- Travail sur faire plaisir à ses clients et ses collaborateurs
- Exercice sur l'écoute
- Choisir son état d'esprit avec des engagements concrets

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

20 avril
5 octobre

22

4

LA RECONNAISSANCE AU TRAVAIL

(ANIMATION D'ÉQUIPE)

VENEZ DÉCOUVRIR TOUT CE QUE LA RECONNAISSANCE PEUT VOUS APPORTER À VOUS ET À VOTRE ÉQUIPE

PUBLIC

Franchisés, districts, managers

OBJECTIFS

- Connaître les bases de la communication entre manager et collaborateurs
- Acquérir les bonnes pratiques du management d'équipe
- Savoir utiliser la reconnaissance pour ses collaborateurs

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Exposé sur la communication positive et ses effets sur les collaborateurs
- Exposé sur 4 formes de reconnaissance et s'entraîner à les utiliser
- Travail sur les qualités principales d'un bon leader
- Exposé sur les effets d'une bonne reconnaissance sur les collaborateurs, l'entreprise et la clientèle
- Quiz
- Création d'un plan d'actions pour son entreprise et listes d'idées

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

18 avril
6 novembre

23

FORMATIONS BOOSTERS

5

BILAN ET CONSEILS SUR SON MANAGEMENT (LE MANAGEMENT AU QUOTIDIEN)

ENEZ FAIRE VOTRE « CHECK UP » EN MANAGEMENT ET
REPARTEZ AVEC VOTRE « ORDONNANCE FORMATION »

PUBLIC	Franchisés, districts, managers
OBJECTIFS	- Analyser son niveau de management et se remettre en question - Définir des pistes de travail et un plan de formation personnalisé
PROGRAMME	1^{er} JOUR : - Présentation et exercice sur le schéma de Bales - Quiz sur les cinq domaines du management - Réflexions autour des succès et des difficultés dans son management - Engagements individuels et plan de formation personnalisé

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

27 mars
10 octobre

6

TANDEM

A DEUX C'EST MIEUX ! RENFORCEZ VOTRE BINÔME
POUR ENCADRER VOTRE ÉQUIPE
AVEC ENCORE PLUS D'EFFICACITÉ

PUBLIC	Managers accompagnés de leurs co-managers
OBJECTIFS	- Identifier les rôles et les missions spécifiques du co-manager et du manager - Renforcer le travail en tandem du manager et co-manager
PROGRAMME	1^{er} JOUR : - Débat sur le rôle et les missions d'un co-manager - Travail sur les responsabilités du manager vis-à-vis de son co-manager - Exercices sur l'implication du co-manager - Réflexion autour des moments clés de la relation manager / co-manager - Echanges sur les attentes réciproques des managers et des co-managers - Prise d'engagements en tandem entre managers et co-managers

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

30 janvier
20 mars
15 mai
26 juin
25 septembre
13 novembre

DÉCOUVREZ LE PARLÉ POSITIF ET FAITES EN UN ATOUT MAJEUR DANS VOS ÉCHANGES PRO ET PERSO

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Apprendre à savoir utiliser la méthode du Parlé Positif
- Améliorer sa communication au quotidien

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Réflexion autour de l'intérêt de parler positivement
- Comprendre l'importance des 3 composantes de l'expression orale
- Apprendre et s'entraîner au Parlé Positif et au traitement des objections

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

27 février
13 avril
15 juin
19 septembre
30 octobre

GRÂCE À DES EXERCICES ISSUS DU THÉÂTRE, VENEZ TRAVAILLER LES BONS COMPORTEMENTS POUR MIEUX FONCTIONNER EN ÉQUIPE

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Acquérir de nouvelles pratiques de communication grâce à des techniques issues du théâtre
- Favoriser la cohésion au sein de l'équipe grâce aux bons comportements

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Exercice filmé sur la communication
- Travail sur la notion « d'implicite / explicite »
- Exercices sur l'importance de l'écoute et l'observation
- Jeu sur l'apprentissage et la transmission
- Travail sur l'implication individuelle au travail au service de l'équipe
- Jeu sur « l'intérêt de choisir un état d'esprit positif »

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

2 février
8 juin
14 septembre
13 novembre

NOS FORMATIONS POWER TEAM

1. Energie et motivation au travail (La dynamique d'équipe)

2. Le client d'abord !

3. Le conseil-vente pour les « pas nuls ! »

NOUVELLE
FORMULE

29

30

31

Venez vivre nos journées à thèmes et partager en équipe des moments forts pour être encore plus performants au quotidien dans vos entreprises.

Il ne vous reste plus qu'à nous téléphoner pour réserver une journée que vos collaborateurs n'oublieront pas sur un des 3 thèmes suivants

1

ÉNERGIE ET MOTIVATION AU TRAVAIL

(LA DYNAMIQUE D'ÉQUIPE)

VENEZ VIVRE EN ÉQUIPE UNE JOURNÉE PUNCHY, LUDIQUE ET DÉCALÉE, ET REPARTEZ BOOSTÉS

PUBLIC

Franchisés et managers accompagnés de leurs équipes

OBJECTIFS

- Apprendre et appliquer une méthode pour accroître la cohésion d'équipe
- Savoir créer un environnement propice au développement de la motivation collective
- Apprendre à construire et fidéliser une équipe

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Introduction sur la motivation et sur la relation aux clients
- Présentation d'un film pédagogique sur le travail en équipe
- Intervention des équipes grâce à des sketches préparés en amont
- Analyse de chaque sketch et réflexion sur le projet commun
- Réflexion et jeux sur « la place du jeu dans sa vie professionnelle »
- Apprendre à faire plaisir à ses clients
- Comment être à l'écoute
- Choisir son état d'esprit avec des engagements personnels et collectifs

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

27 mars

Nous avons la possibilité de créer d'autres dates sur demande, à Paris ou en décentralisé

2 LE CLIENT D'ABORD !

**METTEZ LA RELATION CLIENT AU CŒUR
DE VOS PRIORITÉS ET VENEZ VIVRE EN ÉQUIPE
UNE JOURNÉE POSITIVE !**

PUBLIC

Franchisés et managers accompagnés de leurs équipes

OBJECTIFS

- Détecter et mettre en avant les comportements positifs pour une bonne relation clients
- Maîtriser la qualité de service
- Apprendre à renforcer les liens avec chaque client

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Présentation des équipes grâce à des sketches à travers des « moments - clients »
- Présentation de la méthode « du client d'abord »
- Réflexion sur les relations client/collaborateur au quotidien
- Travail d'équipe à partir d'un film sur la différence entre les comportements réactionnels et les comportements relationnels
- Mises en situation sur « choisir d'être positif »
- Réflexion autour de témoignages filmés de clients et de coiffeurs

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

16 octobre

Nous avons la possibilité
de créer d'autres dates
sur demande, à Paris
ou en décentralisé

**NOUVELLE
FORMULE**

3 LE CONSEIL-VENTE POUR LES "PAS NULS" !

**LE CONSEIL EST UNE DES PRIORITÉS DE VOS CLIENTS.
DÉVELOPPEZ-LE ET DEVEZ DES
« CHAMPIONS DU MONDE ! »**

PUBLIC

Franchisés et managers accompagnés de leurs équipes - salons

OBJECTIFS

- Développer le conseil-vente dans les salons grâce à une dynamique d'équipe
- Augmenter le chiffre d'affaires vente grâce à la méthode « conseil-vente »

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

- Travail sur les peurs liées à la vente
- Réflexion sur le thème conviction / relation
- Jeu sur différents univers de clients afin d'être attentif aux besoins de chacun
- Interviews clients (vidéo)
- Apprentissage d'une méthode simple et rapide de diagnostics shampoing et de propositions conseils
- Exposé sur l'importance du suivi
- Explications sur les calculs et ratios
- « Recette pour les managers »
- Travail autour d'un projet d'équipe (rêve et cauchemar)

DATES 2017

DURÉE : 1 JOUR

**13 février
3 avril
19 juin
2 octobre
20 novembre**

NOS “CUSTOMISABLES”

Vous avez un projet, une envie, un besoin ?
L'Académie Management est là pour vous aider à
« customiser » vos désirs pour qu'ils deviennent une
réalité. Toutes nos formations figurant à la plaquette
sont adaptables, et nous pouvons également vous
proposer des interventions sur-mesure.

VOUS AVEZ ENVIE DE :

- . booster la motivation de vos collaborateurs,
- . créer un évènement marquant pour votre ou vos équipes,
- . développer la culture d'entreprise,
- . fédérer autour de vos valeurs ...

Nous pouvons vous proposer de vous accompagner dans la construction de ces customisables.

Voici quelques exemples :

séminaires, journées à thèmes, interventions ludiques, réunions de managers ou de co-managers ...

Organisation : à déterminer en fonction du nombre de participants, de la durée, du contenu, du lieu ...

Dates : sur demande en fonction des plannings

NOS “CUSTOMISABLES”

VOS ENVIES



CONTENU

élaboré sur-mesure sur des thèmes choisis
par vous et pour lequel nous vous aidons sur
le fond et la forme



TAILLE DU GROUPE

À déterminer par vous



DURÉE

À déterminer par vous



LIEU AU CHOIX

Chez vous / chez nous / dans un château /
sur un bateau ©...



PUBLIC

Collaborateurs, co-managers, managers,
salons, multi-salons...



VOS INTERVENANTS

Nous pouvons vous aider à trouver un
intervenant extérieur

Best western
162 rue Lafayette
75010 Paris
Tél. : 01 40 36 82 40
Fax : 01 40 35 72 52
www.albert1erhotel.com
paris@albert1erhotel.com