



ACADEMIE
MANAGEMENT

FORMATIONS 2026

CHEFS D'ENTREPRISE
MANAGERS
COLLABORATEURS

CONTENU

DE LA PLAQUETTE

VOUS TROUVEREZ CI-APRÈS LES DATES DE NOS FORMATIONS **À PARIS**. ELLES SONT ÉGALEMENT **DISPONIBLES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**.

Learnapp	04
LES CAPSULES DIGITALES	04

Ci-dessous nos formations classées par public et par durée

OUVERT À TOUS (DU CHEF D'ENTREPRISE AU JUNIOR)

1 JOUR	LE CONSEIL-VENTE POUR LES « PAS NULS » !	26
	LE CONSEIL-VENTE 2, LES PROS DU CONSEIL ! NOUVEAU	27
	BOOSTER LA COHÉSION D'ÉQUIPE « INSPIRATION THÉÂTRE »	28
	LES ASTUCES D'UNE BONNE ÉCOUTE	29
	LE DISC : MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX SE COMPRENDRE	30
	JE KIFFE MES CLIENTS, MÊME LES EXIGEANTS !	31
	LE PARLÉ POSITIF	32
	AU CŒUR DES ÉMOTIONS	33
	100% PSYCHOLOGIE POSITIVE	34
	ADOPTER LE LÂCHER-PRISE	35
2 JOURS	MIEUX RÉAGIR GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE NOUVEAU	13
	LE POUVOIR DE LA CONFIANCE EN SOI	14
	IMAGE DE SOI	15
	OSER, S'AFFIRMER ET COMMUNIQUER	16
	LE CHOC DES GÉNÉRATIONS	17

CHEFS D'ENTREPRISE ET MANAGERS

1 JOUR	PILOTER LA PERFORMANCE NOUVEAU	19
	RECRUTER EFFICACEMENT	20
	DEVENIR UN MANAGER COACH	21
	L'ART DES FEEDBACKS	22
	LA RECONNAISSANCE, UN PILIER DE LA MOTIVATION	23
	MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS NOUVEAU	24
	TANDEM (MANAGERS AVEC LEURS CO-MANAGERS)	25
2 JOURS	L'ART DE SAVOIR MANAGER	07
	DÉVELOPPER MES QUALITÉS MANAGÉRIALES	08
	CHAMPION DE LA COMMUNICATION	09
	LE LEADERSHIP ÇA S'APPREND	10
	GESTION DES CONFLITS	11

FUTURS MANAGERS

2 JOURS	L'ART DE SAVOIR MANAGER	07
	DÉVELOPPER MES QUALITÉS MANAGÉRIALES	08

CO-MANAGERS

1 JOUR	DEVENIR UN MANAGER COACH	21
	L'ART DES FEEDBACKS	22
	LA RECONNAISSANCE, UN PILIER DE LA MOTIVATION	23
	MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS NOUVEAU	24
	TANDEM (MANAGERS AVEC LEURS CO-MANAGERS)	25
2 JOURS	GESTION DES CONFLITS	11
	SPÉCIAL CO-MANAGER	12

CAP 1ÈRE ANNÉE

1 JOUR	MES DÉBUTS EN ENTREPRISE	36
	NOS SUR-MESURE PRÈS DE CHEZ VOUS	37
	INSCRIPTIONS ET RENSEIGNEMENTS	38
	FINANCEMENT ET TARIFS	39
	RÈGLEMENT INTÉRIEUR	39

SUR LEARNAPP

Learnapp est notre plateforme de formation Provalliance accessible à tous les collaborateurs du Groupe 24h sur 24. Dans cet outil, vous trouverez notre catalogue de formations, le planning de nos dates de stages, la gestion des inscriptions, des capsules digitales (ressources au format court et aux thèmes enrichissants et variés) et notre module d'e-learning.

NOS CAPSULES DIGITALES

Nous vous proposons des « Touches », courtes capsules digitales sur des sujets destinés à vous enrichir, en lien avec le management d'équipe et le développement personnel. De nouvelles capsules vous sont proposées tout au long de l'année. Pensez à aller régulièrement dans cette rubrique, à les partager en équipe et à mettre en place les astuces dans votre quotidien. Elles sont accessibles où que vous soyez et quand vous voulez !



SUR LEARNAPP



Le défi
vitalité !

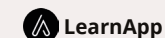
E-LEARNING

Nous sommes fiers de notre module d'e-learning « **PRENDRE SOIN DE SOI - LE DÉFI VITALITÉ** ». Nous vous encourageons à suivre ce module avec attention car il regorge de bonnes pratiques. Il a été créé en partenariat avec de nombreux experts : ergonomes, médecine du travail, sophrologues, coaches, formateurs...

Les objectifs de ce module sont d'acquérir les gestes et les postures adaptés à son quotidien et d'intégrer une routine efficace pour prendre soin de soi. Ce module est ludique et participatif, alors venez faire le plein d'astuces. Vous y trouverez également des challenges interactifs, des vidéos, des conseils, des podcasts...



PODCAST



SE FORMER

AVEC ENTHOUSIASME

de l'outil DISC à l'équicoaching avec Alexandra Landowski.

VOUS AUSSI VOUS AIMEZ APPRENDRE CHAQUE JOUR QUELQUE CHOSE DE NOUVEAU ?

« J'y partage mon parcours, mes réflexions, mon expérience, mes croyances, mes outils phares du moment et aussi de nombreuses ressources au service de l'épanouissement ! »

Alexandra Landowski

NOS FORMATIONS 2 JOURS

DANS NOS STAGES DE 2 JOURS,
CHOISISSEZ LES VITAMINES **QUI VOUS CORRESPONDENT**
POUR VOUS DONNER RECETTES, OUTILS, PEPS ET ENTHOUSIASME !

Chefs d'entreprise, Managers, Futurs managers	01. L'art de savoir manager	07
	02. Développer mes qualités managériales	08
Chefs d'entreprise, Managers	03. Champion de la communication	09
	04. Le leadership, ça s'apprend !	10
Chefs d'Entreprise, Managers & Co-managers	05. Gestion des conflits	11
Co-Managers	06. Spécial co-manager	12
Ouvert à tous	07. Mieux réagir grâce à l'intelligence émotionnelle NOUVEAU	13
	08. Le pouvoir de la confiance en soi	14
	09. Image de soi	15
	10. Oser, s'affirmer et communiquer	16
	11. Le choc des générations	17

01 L'ART DE SAVOIR MANAGER

CETTE FORMATION EST INDISPENSABLE POUR TOUT MANAGER OU FUTUR MANAGER QUI SOUHAITE INTÉGRER DE BONNES PRATIQUES MANAGÉRIALES ET GAGNER EN EFFICACITÉ.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers, futurs managers

OBJECTIFS

- Comprendre le rôle et les missions d'un manager
- Développer une posture de leader
- Maîtriser les outils et les techniques d'animation d'équipe (organisation, recrutement, intégration, réunions, entretiens, délégation, formation, ...)

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- Découvrir le concept du "Carré du management"
- Comprendre l'importance du rôle de manager et faire la différence entre rôle et missions
- Découvrir un outil de gestion du temps et un modèle de management
- Apprendre pour bien manager des techniques et des outils autour de 3 grands axes :
 - 1) Savoir s'entourer : recrutement, intégration, plan de formation, délégation, accompagnement au quotidien...

2^{ÈME} JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1^{ère} journée
 - 1) Savoir s'entourer (suite) : l'ambiance et la dynamique d'équipe, les réunions, les entretiens...
 - 2) Savoir développer sa clientèle : les respect des règles, la communication, la responsabilité, la qualité de service...
 - 3) Savoir piloter son entreprise : stratégie d'entreprise, objectifs, tableaux de bord, optimisation de la performance...
- Réactivation et ancrage des compétences et connaissances acquises durant le stage

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 19 et mardi 20 janvier
Lundi 16 et mardi 17 février
Lundi 23 et mardi 24 mars
Lundi 13 et mardi 14 avril
Lundi 11 et mardi 12 mai

Mardi 26 et mercredi 27 mai
Mardi 23 et mercredi 24 juin
Lundi 06 et mardi 07 juillet
Lundi 07 et mardi 08 septembre
Lundi 05 et mardi 06 octobre

Lundi 09 et mardi 10 novembre
Lundi 07 et mardi 08 décembre

DATES 2026 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

02 DÉVELOPPER MES QUALITÉS MANAGÉRIALES

APPRENDRE À MANAGER EST UNE CHOSE, ÊTRE MANAGER DANS SA TÊTE EN EST UNE AUTRE !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers, futurs managers

OBJECTIFS

- Apprendre à faire la différence entre posture et techniques de management
- Comprendre ce qu'est le rôle de manager
- Savoir faire la différence entre «ce que je suis» (personnalité) et «ce que je fais» (rôle du manager)
- Identifier et s'entraîner à une bonne posture managériale

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- « Mes croyances et mes questions sur le management »
- Comprendre le rôle du manager et connaître les différences avec les missions
- Identifier ses qualités ou forces de caractère
- Comprendre la différence entre personnalité et rôle
- Exercice de réflexion sur la « Map du Moi » (carte mentale « de ce que je suis ») et échanges en binômes
- Exposé et échanges sur la bonne posture managériale
- Le management d'hier et d'aujourd'hui

2^{ÈME} JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1^{ère} journée
- Jeu collectif pour se reconnecter au groupe
- Exposé et échanges autour des 10 erreurs à ne pas commettre en management
- Présentation des 4 accords toltèques :
 - › 1^{er} accord : « Que votre parole soit impeccable »
 - › 2^{ème} accord : « Quoi qu'il arrive n'en faites pas une affaire personnelle »
 - › 3^{ème} accord : « Ne faites pas de suppositions »
 - › 4^{ème} accord : « Faites toujours de votre mieux »

DURÉE : 2 JOURS

Mercredi 21 et jeudi 22 janvier
Lundi 16 et mardi 17 février
Lundi 20 et mardi 21 avril

Lundi 15 et mardi 16 juin
Lundi 28 et mardi 29 septembre
Lundi 23 et mardi 24 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

03 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

Chefs d'entreprise, 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
- Exercice 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...
- Visualisation du/des résultats, corrections et commentaires par le formateur
- Mises en situation sur les différents types d'entretiens : d'embauche, mensuel, d'aide...
- Visualisation du/des résultats, corrections et commentaires par le formateur

DURÉE : 2 JOURS

Mardi 10 et mercredi 11 février
Mercredi 08 et jeudi 09 avril

Lundi 01 et mardi 02 juin
Lundi 12 et mardi 13 octobre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

04 LE LEADERSHIP ÇA S'APPREND !

SAVOIR FÉDÉRER AUTOUR DE SOI. VENEZ RÉVEILLER LE LEADER QUI EST EN VOUS !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers

OBJECTIFS

- Comprendre la notion du leadership et ses clés
- Maîtriser les méthodes pour faire adhérer son équipe à l'entreprise
- Communiquer et manager efficacement

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- Travail sur la définition et exposé sur les 4 clés du leadership
- Réflexion individuelle et test sur son niveau de leadership
- Identifier les différences de posture entre manager et leader
- Comprendre et s'évaluer sur les différences entre les « vitamines » et les « toxines » dans son management
- Exercices d'identification des qualités et des compétences d'un leader
- **1^{ère} clé : la confiance en soi :**
 - › Exposé sur la définition de la confiance en soi et test
 - › Comprendre la différence entre leader et manager autour du thème de la confiance en soi et s'évaluer
 - › Exposé sur ses effets et présentation d'astuces pour la développer

2^{ÈME} JOUR

- Débriefing de la 1^{ère} journée
- **1^{ère} clé : la confiance en soi (suite) :**
 - › L'importance à la renforcer chez ses collaborateurs
- **2^{ème} clé : la relation aux autres :**
 - › Exposé sur la définition de la relation aux autres
 - › Comprendre la différence entre leader et manager autour du thème de la relation aux autres et s'évaluer
 - › Entraînements pour avoir une communication efficace
- **3^{ème} clé : la délégation :**
 - › Exposé sur la définition de la délégation
 - › Comprendre la différence entre leader et manager autour du thème de la délégation et s'évaluer
 - › Choisir les bonnes missions à déléguer en fonction du profil de ses collaborateurs
 - › Bien accompagner ses collaborateurs (exposé et exercice)
 - › Exposé sur les 10 conseils pour bien déléguer
- **4^{ème} clé : l'action :**
 - › Comprendre l'intérêt à être dans l'action
 - › Comprendre la différence entre leader et manager autour du thème de l'action et s'évaluer
 - › Savoir construire un plan d'action efficace (étude de cas et travail en binôme)

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 23 et mardi 24 mars
Mercredi 17 et jeudi 18 juin

Mardi 03 et mercredi 04 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

05 GESTION DES CONFLITS

(SAVOIR GÉRER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES)

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

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers, co-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
- Visualisation du/des résultats, corrections et commentaires par le formateur
- Travail sur les personnalités difficiles

2^{ÈME} JOUR

- Mises en situation sur des exemples concrets de conflits
- Travail 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)
- Visualisation du/des résultats, corrections et commentaires par le formateur

DURÉE : 2 JOURS

Mercredi 04 et jeudi 05 février
Lundi 08 et mardi 09 juin

Lundi 12 et mardi 13 octobre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

06 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
- Visualisation du/des résultats, corrections et commentaires par le formateur

DURÉE : 2 JOURS

Mercredi 14 et jeudi 15 janvier
Lundi 23 et mardi 24 février
Lundi 30 et mardi 31 mars

Mercredi 20 et jeudi 21 mai
Mercredi 01 et jeudi 02 juillet
Lundi 28 et mardi 29 septembre

Mercredi 25 et jeudi 26 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

07 MIEUX RÉAGIR GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

NOUVEAU

FAIRE DES ÉMOTIONS DE VÉRITABLES ALLIÉES PERMET DE DÉVELOPPER CONFIANCE ET EFFICACITÉ. BIEN RÉAGIR, ÇA S'APPREND !

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Mieux comprendre ce qu'est l'intelligence émotionnelle (fonctionnement des émotions, manifestations...)
- Apprendre à développer un bon équilibre émotionnel et à adapter ses réactions en fonction des situations
- Améliorer le regard que l'on porte sur soi et optimiser la qualité de ses relations

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

1^{ère} compétence : je comprends mes émotions

- Découvrir ce qu'est l'intelligence émotionnelle (définitions, test, bénéfices)
- Mieux comprendre ce que sont les émotions (définition, utilité, fonctionnement manifestations dans le corps)

2^{ème} compétence : j'ai un bon équilibre émotionnel

- Comprendre l'importance de l'accueil de ses émotions et savoir éviter de les bloquer
- Apprendre des méthodes pour avoir un bon équilibre émotionnel

2^{ÈME} JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1^{ère} journée

3^{ème} compétence : je suis ouvert aux émotions des autres

- Savoir identifier les émotions des autres, s'entraîner à les observer et développer son empathie

4^{ème} compétence : je sais exprimer et partager mes ressentis

- Faire de l'auto-empathie une force
- Apprendre des astuces et une méthode "S.O.S." pour améliorer sa communication

5^{ème} compétence : j'accueille mes émotions et je ne surréagis pas

- S'entraîner à adapter ses réactions face à certaines situations du quotidien

Synthèse et conclusion

DURÉE : 2 JOURS

Mardi 27 et mercredi 28 janvier
Mercredi 11 et jeudi 12 février
Mardi 10 et mercredi 11 mars
Lundi 13 et mardi 14 avril
Mardi 19 et mercredi 20 mai

Mardi 16 et mercredi 17 juin
Mercredi 09 et jeudi 10 septembre
Lundi 05 et mardi 06 octobre
Lundi 16 et mardi 17 novembre
Mercredi 09 et jeudi 10 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

08 LE POUVOIR DE LA CONFIANCE EN SOI

VENEZ MIEUX COMPRENDRE ET TRAVAILLER CE SUJET PASSIONNANT DE LA CONFIANCE EN SOI POUR DÉVELOPPER UN NOUVEAU SUPER POUVOIR !

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Découvrir le super pouvoir de la confiance en soi
- Explorer ses talents pour la booster
- Apprendre des stratégies gagnantes pour renforcer sa confiance en soi

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- Auto-diagnostic sur la confiance en soi
- Différentes perceptions de la confiance en soi
- Faire la différence entre 3 notions clés : confiance en soi – estime de soi – affirmation de soi
- Comprendre l'utilité et le super pouvoir de la confiance en soi
- Réflexion sur les freins
- Comprendre et faire évoluer le regard sur la notion d'échec
- Exercice de réflexion sur le regard des autres
- Comprendre l'utilité de la psychologie positive pour booster sa confiance en soi
- Prise de conscience des forces de caractères

2^{ÈME} JOUR

- Découvrir la méthode "Tête - Cœur - Corps"
- La tête
 - › L'impact des croyances sur sa confiance en soi et comment modifier les croyances limitantes
- Le cœur
 - › Comprendre et reconnaître les émotions
 - › Ma trousse de secours pour apaiser les émotions
- Le corps
 - › L'importance de notre corps et les effets d'une posture gagnante
 - › Astuces pour apaiser son anxiété
- Synthèse des points abordés pendant les 2 jours
- Réflexion individuelle autour d'un plan d'action personnalisé

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 12 et mardi 13 janvier	Lundi 04 et mardi 05 mai	Lundi 05 et mardi 06 octobre
Lundi 02 et mardi 03 février	Lundi 08 et mardi 09 juin	Lundi 02 et mardi 03 novembre
Mercredi 04 et jeudi 05 mars	Lundi 06 et mardi 07 juillet	Mardi 1er et mercredi 02 décembre
Mardi 07 et mercredi 08 avril	Lundi 07 et mardi 08 septembre	

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

09 IMAGE DE SOI

LE REGARD DES AUTRES VOUS IMPORTE ?
VENEZ VOUS POSER LES BONNES QUESTIONS ET AMÉLIORER 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
- Debriefing fait par le groupe et par le formateur
- Travail sur un autodiagnostic de ses comportements au quotidien et apprendre des clés pour progresser

2^{ÈME} JOUR

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

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 05 et mardi 06 janvier	Mercredi 27 et jeudi 28 mai	Lundi 16 et mardi 17 novembre
Lundi 02 et mardi 03 février	Mardi 16 et mercredi 17 juin	Lundi 07 et mardi 08 décembre
Mardi 03 et mercredi 04 mars	Lundi 06 et mardi 07 juillet	
Lundi 30 et mardi 31 mars	Mardi 08 et mercredi 09 septembre	
Mardi 28 et mercredi 29 avril	Lundi 12 et mardi 13 octobre	

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

10 OSER, S'AFFIRMER ET COMMUNIQUER

VOUS AVEZ ENVIE DE COMMUNIQUER DE MANIÈRE PLUS SEREINE ET DE VOUS SENTIR À L'AISE DANS TOUTES LES SITUATIONS. ALORS METTEZ-VOUS AU DÉFI ET INSCRIVEZ-VOUS À CE STAGE !

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Apprendre à se sentir à l'aise dans sa communication au quotidien
- Mieux comprendre ses freins et ses émotions
- Savoir s'affirmer davantage

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- « Agir ou ne pas agir telle est la question »
- « Osez oser » et identifier les freins
- Jeux pédagogiques pour apprendre à s'affirmer
- Exposé sur la définition de l'affirmation de soi
- Exercice en binômes pour apprendre à s'affirmer
- Apprendre la posture idéale en communication à travers un jeu pédagogique et un exposé
- Débriefing fait par le groupe et par le formateur
- Travail personnel de lâcher prise

2^{ÈME} JOUR

- Notions clés de communication
- Exposé sur les émotions et leurs effets
- Se sentir plus à l'aise dans son quotidien
- Exercice de groupe sur une prise de parole en public
- Présentation d'un challenge individuel à mettre en place à la suite du stage
- Travail de réflexion sur ses prochains défis personnels
- Engagements individuels « mes 3 premiers petits pas »

DURÉE : 2 JOURS

Mercredi 07 et jeudi 08 janvier
Mercredi 18 et jeudi 19 mars
Mardi 21 et mercredi 22 avril

Mercredi 10 et jeudi 11 juin
Lundi 14 et mardi 15 septembre
Lundi 23 et mardi 24 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

11 LE CHOC DES GÉNÉRATIONS

VOUS AVEZ ENVIE DE MIEUX COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES GÉNÉRATIONS POUR FONCTIONNER EN HARMONIE ?

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Connaître et comprendre les différentes générations
- Savoir adapter sa communication entre générations
- Optimiser les relations intergénérationnelles dans l'entreprise et à l'extérieur

PROGRAMME

1^{ER} JOUR

- « La notion de génération » : réflexion et exposé
- Exposé et débats sur les caractéristiques et la compréhension des générations
- Réflexion autour d'expériences concrètes de relations harmonieuses entre générations
- Apprendre à identifier les générations à travers leurs spécificités

2^{ÈME} JOUR

- Jeu pédagogique « s'imaginer dans la peau de chaque génération »
- Travail de groupe autour de situations managériales et du quotidien
- Bilan sur ses croyances et les comportements indispensables pour s'adapter aux différentes générations
- Réflexion individuelle sur l'évolution de leurs croyances entre hier et aujourd'hui et les comportements indispensables pour s'adapter
- Comment créer une plus grande cohésion entre les générations
- Engagements individuels à travers un plan d'actions

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 02 et mardi 03 février
Lundi 04 et mardi 05 mai

Lundi 21 et mardi 22 septembre
Lundi 16 et mardi 17 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

NOS FORMATIONS 1 JOUR

VOUS CHERCHEZ UN COUP DE BOOST ?

VENEZ VOUS FORMER SUR UNE JOURNÉE ET REPARTEZ
AVEC **LES CLÉS QUI RÉPONDENT À VOS BESOINS !**

Chefs d'entreprise, managers	01. Piloter la performance NOUVEAU	19
	02. Recruter efficacement	20
Chefs d'entreprise, managers, co-managers	03. Devenir un manager coach	21
	04. L'art des Feedbacks	22
	05. La reconnaissance - un pilier de la motivation	23
Managers accompagnés de leurs co-managers	06. Manager son temps et ses priorités NOUVEAU	24
	07. Tandem	25
Ouvert à tous, du chef d'entreprise au collaborateur	08. Le conseil vente pour les "pas nuls"!	26
	09. le conseil-vente 2, les Pros du conseil ! NOUVEAU	27
	10. Booster la cohésion d'équipe "Inspiration théâtre"	28
	11. Les astuces d'une bonne écoute	29
	12. Le DISC: mieux communiquer et mieux se comprendre	30
	13. Je kiffe mes clients même les exigeants !	31
	14. Le parlé positif	32
	15. Au coeur des émotions	33
	16. 100% psychologie positive	34
	17. Adopter le lâcher-prise	35
CAP 1ère année	18. Mes débuts en entreprise	36

01 PILOTER LA PERFORMANCE

NOUVEAU

DERRIÈRE CHAQUE INDICATEUR, IL Y A UN LEVIER POUR PROGRESSER. PILOTER LA PERFORMANCE, C'EST TRANSFORMER LES CHIFFRES EN ACTIONS ET VOUS AMENER À LA RÉUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, districts (coordinateurs), managers

OBJECTIFS

- Apprendre à devenir un dirigeant responsable : faire évoluer son chiffre d'affaires grâce à des leviers d'activation précis et un plan d'action efficace
- Acquérir les compétences nécessaires pour piloter efficacement une entreprise à travers ses indicateurs clés

PROGRAMME

1 JOUR

- Rappels sur le rôle, les missions et les responsabilités de "dirigeant" d'entreprise ou de manager d'équipe
- Comprendre de quoi est fait un chiffre d'affaires
- Savoir l'analyser à partir des ratios-clés
- Apprendre à identifier les leviers d'activation (opportunités) pour le faire évoluer
- Savoir construire et suivre un plan d'action efficace

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 18 février
Mercredi 25 mars
Lundi 27 avril
Mercredi 27 mai

Jeudi 25 juin
Jeudi 17 septembre
Lundi 26 octobre
Jeudi 19 novembre

Mercredi 09 décembre

DATES 2026 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

02 RECRUTER EFFICACEMENT

VOUS SOUHAITEZ FAIRE LA DIFFÉRENCE DANS VOS RECRUTEMENTS ?
DEVENEZ UN «AS» DANS CE DOMAINE !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers

OBJECTIFS

- Maîtriser et mettre en place un processus de recrutement efficace
- Apprendre les bonnes pratiques de recrutement
- Savoir attirer et s'entourer des bons profils

PROGRAMME

1 JOUR

- Vidéo et réflexion sur des situations vécues de recrutement
- Connaître les 4 étapes pour un recrutement efficace :
 - › Apprendre à identifier ses besoins (savoir-faire ou «hard skills» et savoir-être ou «soft skills»)
 - › Comment attirer des candidats (gisements de recherche à exploiter et annonce différenciante)
 - › Savoir lire un CV
 - › L'entretien et la sélection des candidats
 - * Comprendre la structure d'un bon entretien et les questions à poser
 - * Apprendre à mettre en avant de manière positive les forces de son entreprise
 - * S'entraîner à l'animation d'un entretien d'embauche
 - * Savoir évaluer et retenir les meilleurs candidats
- Travail d'ancrage (jeu collectif)

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 13 mai

Mercredi 7 octobre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

03 DEVENIR UN MANAGER COACH

MANAGER C'EST BIEN, COACHER C'EST ENCORE MIEUX !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers, co-managers

OBJECTIFS

- Acquérir des techniques efficaces de coaching d'équipe
- Améliorer les performances individuelles et collectives

PROGRAMME

1 JOUR

- Qu'est-ce qu'un manager coach ?
- Réflexion autour des qualités, compétences d'un super manager coach
- Travail sur ce qu'est une posture d'utilité et exercice de mises en application
- Acquérir une méthode favorisant une posture de coaching (méthode des 3A)
- Présentation d'outils indispensables pour bien accompagner son équipe et entraînements :
 - › Entretien d'aide
 - › Feedbacks
 - › Plan d'action
 - › L'écoute bienveillante
- Ancrage de fin de journée

DURÉE : 1 JOUR

Mardi 20 janvier
Jeudi 19 février
Jeudi 19 mars
Mardi 21 avril

Mardi 12 mai
Jeudi 11 juin
Jeudi 10 septembre
Jeudi 08 octobre

Lundi 02 novembre
Mardi 01 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

04 L'ART DES FEEDBACKS

LA RECETTE DU QUOTIDIEN POUR ACCOMPAGNER VOS COLLABORATEURS, EN CRÉANT UNE RELATION DYNAMIQUE, PLAISANTE ET MOTIVANTE POUR CHACUN !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers et co-managers

OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser 3 types de feedbacks
- Installer une culture du feedback au sein de son équipe

PROGRAMME

1 JOUR

- Travail sur leurs perceptions des feedbacks
- Qu'est-ce qu'un feedback ?
- Travail de réflexion en sous-groupes (sujets à aborder, bénéfices et freins) et débrief collectif
- Le feedback positif :
 - › Vidéo et exposé
 - › Entraînement et débrief en individuel et en collectif
- Le feedback correctif :
 - › Vidéo, exposé sur la méthode D.E.S.C.
 - › Entraînement et débrief en individuel et en collectif
- Le feedforward :
 - › Podcast et exposé sur la méthode
 - › Entraînement et débrief en individuel et en collectif
- Les clés du succès d'un bon feedback
- Ancrage

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 12 janvier
Jeudi 12 mars
Jeudi 23 avril
Mardi 26 mai

Mardi 30 juin
Mardi 15 septembre
Mardi 27 octobre
lundi 30 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

05 LA RECONNAISSANCE,

UN PILIER DE LA MOTIVATION

BOOSTEZ LA MOTIVATION DE VOS ÉQUIPES AVEC UNE RECONNAISSANCE EFFICACE : UN LEVIER PUISSANT POUR UN ENGAGEMENT DURABLE !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers, co-managers

OBJECTIFS

- Connaître et comprendre les différentes formes de reconnaissance au travail et leur impact sur la motivation des collaborateurs.
- Savoir intégrer au quotidien la reconnaissance dans ses pratiques managériales

PROGRAMME

1 JOUR

- La reconnaissance au travail
 - › Définitions clés
 - › Les liens entre reconnaissance, motivation et performance
 - › Les freins à la pratique de la reconnaissance (exposé et réflexion individuelle sur leurs freins)
- Les différentes formes de reconnaissance
 - › Les formes de reconnaissance
 - › Exercice d'auto-évaluation sur les formes de reconnaissance pratiquées
 - › Exercice de réflexion individuelle sur les bénéfices à pratiquer la reconnaissance au quotidien
- La reconnaissance, levier de motivation : comment elle agit sur :
 - › La motivation
 - › La satisfaction au travail
 - › La fidélisation des talents
- Les pratiques managériales favorisant la reconnaissance
 - › Les qualités d'un manager reconnaissant
 - › Astuces pour intégrer la reconnaissance dans son management au quotidien
 - › Créer une culture de reconnaissance
- Elaboration d'un plan d'action pour intégrer la reconnaissance dans son management

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 29 janvier
Mardi 07 avril

Lundi 14 septembre
Jeudi 05 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

06

MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

NOUVEAU

APPRENEZ À DOMPTER VOTRE RELATION AU TEMPS AFIN DE GAGNER EN EFFICACITÉ ET EN SÉRÉNITÉ. COMPRENEZ MIEUX VOTRE FONCTIONNEMENT AFIN DE TROUVER LES BONS OUTILS POUR NE PLUS VOUS SENTIR DÉBORDÉ !

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers et co-managers

OBJECTIFS

- Mieux comprendre son rapport au temps
- Gagner en efficacité au quotidien
- Réduire son niveau de stress

PROGRAMME

1 JOUR

- Travail sur les attentes et les objectifs des participants
- Quiz : savez-vous manager votre temps ?
- Exposés, débats et exercices autour de deux thèmes : Notre cerveau et le temps - les chronophages
- Autodiagnostic
- Travail autour de deux thèmes :
 - › Nos drivers
 - › Les lois du temps
- Les clés et les outils pour organiser son temps
- Exercice de réflexion sur son plan d'actions

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 25 février
Jeudi 19 mars
Lundi 20 avril

Lundi 18 mai
Jeudi 18 juin
Mercredi 09 septembre

Jeudi 15 octobre
Mardi 24 novembre
Mardi 08 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

07

TANDEM

À 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 manager et co-manager

PROGRAMME

1 JOUR

- Débat sur le rôle et les missions d'un manager et d'un co-manager
- Travail sur les responsabilités du manager vis-à-vis de son co-manager
- Réflexion autour des moments clés de la relation manager / co-manager
- Exercices sur l'implication du co-manager
- Echanges sur les attentes réciproques des managers et des co-managers
- Prise d'engagements en tandem entre managers et co-managers

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 26 janvier
Lundi 09 mars
Lundi 18 mai
Lundi 22 juin

Lundi 21 septembre
Lundi 02 novembre
Lundi 30 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

08 LE CONSEIL-VENTE POUR LES « PAS NULS » !

LA VENTE OUI, MAIS LE CONSEIL C'EST MIEUX. VENEZ CHERCHER LA CLÉ DE VOTRE RÉUSSITE !

PUBLIC

Ouvert à tous

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 JOUR

- Comprendre l'importance du conseil
- Test sur les freins liés à la vente et debriefing du formateur
- Réflexion sur le thème conviction/relation client
- La méthode du « pas à pas » et découverte de la phrase magique
- Travail sur les objections clients
- Partage d'astuces pour améliorer le conseil
- Optimiser le suivi afin de créer une dynamique d'équipe

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 19 janvier
Lundi 09 février
Lundi 02 mars
Mercredi 15 avril

Jeudi 28 mai
Lundi 29 juin
Jeudi 17 septembre
Mercredi 14 octobre

Lundi 09 novembre
Lundi 07 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

NOUVEAU

09 LE CONSEIL-VENTE 2 LES PROS DU CONSEIL !

PARLEZ CHEVEUX AVEC VOS CLIENTS.
COMMUNIQUEZ AVEC JUSTESSE, CONSEILLEZ AVEC PASSION, FIDÉLISEZ AVEC
CONFIANCE, VOTRE POSTURE FERA LA DIFFÉRENCE.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Optimiser les différentes étapes du conseil-vente
- Apprendre à développer la relation clients (état d'esprit, gestuelle, mots) et à apporter des conseils professionnels de qualité
- Booster le chiffre d'affaires revente et augmenter la performance de votre salon

PROGRAMME

1 JOUR

- **1er pilier : ce que le cheveu dit, ce que le produit fait !**
 - › Savoir analyser les besoins d'un cheveu
 - › Comment valoriser les différents principes actifs des produits professionnels
- **2ème pilier : Conseiller avec impact**
 - › Comprendre l'importance à adopter le bon état d'esprit en tant que conseiller et savoir choisir ses mots
 - › Apprendre à accueillir les objections clients et s'entraîner à y répondre positivement
 - › Travail sur ce qu'est une gestuelle professionnelle
- **3ème pilier : Une méthode de Pro !**
 - › Se perfectionner et s'entraîner à la méthode du "Pas à Pas" pour être des Pros du conseil-vente
 - › Apprendre des astuces personnalisées

DURÉE : 1 JOUR

Mardi 20 janvier
Mardi 10 février
Jeudi 12 mars
Jeudi 16 avril

Mardi 19 mai
Mardi 30 juin
Lundi 07 septembre
Jeudi 15 octobre

Mardi 10 novembre
Lundi 30 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

10 BOOSTER LA COHÉSION D'ÉQUIPE

« INSPIRATION THÉÂTRE »

VENEZ APPRENDRE TOUT AU LONG DE CETTE JOURNÉE LUDIQUE LES CLÉS DE LA COHÉSION D'ÉQUIPE AFIN DE VOUS IMPLIQUER DANS LA VIE COLLECTIVE AVEC UN ÉTAT D'ESPRIT POSITIF ET PLEIN D'IDÉES CONCRÈTES À PARTAGER.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Apprendre ce qu'est la cohésion d'équipe
- Comprendre l'intérêt de la développer pour soi et son entreprise
- S'entraîner grâce à des techniques issues du théâtre, à communiquer positivement et à s'impliquer dans la cohésion de son équipe

PROGRAMME

1 JOUR

- Travail collectif sur les différentes perceptions autour de la cohésion d'équipe
- Définition de la cohésion d'équipe et de ce que ce n'est pas - Exposé et vidéo pédagogique
- Exercice en binômes puis en collectif sur des actions concrètes au bénéfice de la cohésion
- Jeu pédagogique sur l'importance de savoir s'impliquer, s'adapter et s'organiser au sein de son équipe et débrief du formateur
- Exercice de groupe « la phrase lancée » sur les bénéfices d'un état d'esprit positif
- Exposé sur les principaux freins à la communication
- Comprendre les 2 notions clés implicite / explicite
- Jeu pédagogique sur l'importance d'être explicite dans sa communication
- Expérimenter un travail d'échauffement pour une prise de parole efficace
- S'entraîner à communiquer en respectant les autres grâce à une technique théâtrale
- Jeu collaboratif de création d'une saynète de théâtre pour expérimenter la cohésion d'équipe

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 05 février
Lundi 13 avril
Mardi 23 juin

Jeudi 24 septembre
Mercredi 25 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

11 LES ASTUCES D'UNE BONNE ÉCOUTE

SAVOIR ÉCOUTER, UN INDISPENSABLE DE VOTRE COMMUNICATION AU QUOTIDIEN. ON NE VOUS DIRA PLUS « TU NE M'ÉCOUTES PAS ! »

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Apprendre ce qu'est l'écoute active
- Acquérir une meilleure qualité d'écoute et développer ses compétences en communication
- Apprendre à construire une relation positive avec les autres grâce à une bonne écoute

PROGRAMME

1 JOUR

- Test sur son niveau d'écoute et débrief du formateur
- Exercice pour développer son écoute : « le casque d'écoute »
- Apprendre et mieux comprendre l'écoute active et ses freins
- Jeu pédagogique « matches d'impro » autour de la notion qu'il n'est pas facile d'écouter et débriefs
- Exposé sur les 10 piliers de l'écoute active et présentation d'une méthode d'écoute
- Exercice individuel « écoute-t-on vraiment ? »
- Jeu ludique sur le sens des mots et nos interprétations
- Travail en sous-groupes sur les signes d'une bonne écoute
- Jeux participatifs et entraînements sur le questionnaire
- « Matches d'impro » en binômes pour valider les progrès individuels
- Quiz de synthèse

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 25 mars
Lundi 29 juin

Mardi 15 septembre
Jeudi 03 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

12 LE DISC

MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX SE COMPRENDRE

NOTRE FAÇON DE COMMUNIQUER RENVOIE DE L'ÉNERGIE, LES COULEURS AUSSI. VENEZ COMPRENDRE LE LIEN ENTRE CES 2 IDÉES ET OPTIMISER VOTRE PROPRE COMM' !

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Découvrir et comprendre l'outil de communication DISC
- Mieux connaître son mode de fonctionnement comportemental
- Savoir adapter sa communication grâce au DISC

PROGRAMME

1 JOUR

- Exercice de réflexion sur la signification des couleurs du DISC et debrief
- S'interroger sur sa couleur dominante
- Test de validation et debrief
- Qu'est-ce que le DISC, qu'est-ce que ce n'est pas et son utilité
- Présentation du modèle DISC et entraînements
- Rappels de base sur la communication
- Comment adapter ma communication à celle des autres
 - › Exposé sur les situations en fonction des profils
 - › Jeu ludique
 - › La motivation et les 4 profils (vidéos et jeu collectif)
- Travail d'ancrage (jeu collectif)

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 12 janvier
Lundi 09 février
Mercredi 11 mars
Mardi 14 avril

Mardi 26 mai
Lundi 29 juin
Mardi 22 septembre
Mardi 20 octobre

Jeudi 19 novembre
Mercredi 02 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

13 JE KIFFE MES CLIENTS

MÊME LES EXIGEANTS !

NOS CLIENTS SONT AU CENTRE DE NOS JOURNÉES, VENEZ APPRENDRE À DÉVELOPPER UN REGARD POSITIF ET CRÉER UNE RELATION HARMONIEUSE.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Savoir répondre aux exigences des nouveaux consommateurs
- Renforcer les liens avec les clients pour optimiser les relations et la fidélisation

PROGRAMME

1 JOUR

- Travail sur leurs perceptions de la clientèle d'aujourd'hui
- Réflexion et partage autour des perceptions de ce qu'est un client exigeant
- Exposé et valorisation de la relation client et de l'importance de choisir les bons comportements
- Découvrir une nouvelle approche sur les préférences comportementales (DISC)
- Entraînements pour adapter sa communication à son interlocuteur
- Ancrage de fin de stage

DURÉE : 1 JOUR

Mardi 13 janvier
Mercredi 25 février
Lundi 30 mars
Mercredi 22 avril

Lundi 22 juin
Mercredi 23 septembre
Lundi 19 octobre
Mercredi 02 décembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

14 LE PARLÉ POSITIF

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

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Connaître et apprendre à savoir utiliser la méthode du Parlé Positif
- Améliorer sa communication au quotidien

PROGRAMME

1 JOUR

- Réflexion autour de l'intérêt de parler positivement
- Exposé sur la méthode du Parlé Positif
- Exercice sur l'observation neutre
- S'entraîner au Parlé Positif
- Visualisation du / des résultats, corrections et commentaires par le formateur
- Apprentissage d'une méthode de traitement des objections

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 26 mars
Jeudi 04 juin

Lundi 19 octobre
Mercredi 25 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

15 AU CŒUR DES ÉMOTIONS

LES ÉMOTIONS COMMENT ÇA MARCHE ?
APPRENEZ À MIEUX COMPRENDRE VOS RÉACTIONS ET CELLES DES AUTRES

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Mieux connaître les émotions et leur impact dans la vie quotidienne
- Savoir les identifier pour soi et pour les autres
- Apprendre à les accueillir positivement pour de meilleures relations professionnelles et personnelles

PROGRAMME

1 JOUR

- Apprendre et comprendre les 3 définitions : émotions, sentiments et humeurs
- Test « évaluer son quotient émotionnel » et débrief
- Comprendre comment fonctionnent les émotions
- S'entraîner à identifier ses propres émotions et celles des autres
- Jeu ludique autour des émotions
- Connaître et comprendre l'impact des émotions sur soi et sur les autres
- Exposé et exercices pour trouver des stratégies pour apprendre à accueillir ses émotions
- Un temps pour soi (travail autour d'un livret de stage)

DURÉE : 1 JOUR

Mardi 10 mars
Lundi 11 mai
Jeudi 25 juin

Mardi 22 septembre
Jeudi 29 octobre
Jeudi 26 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

16 100% PSYCHOLOGIE POSITIVE

VENEZ DÉCOUVRIR LES BASES DE LA PSYCHOLOGIE POSITIVE ET TRAVAILLER SUR DES ACTIONS CONCRÈTES AFIN DE DÉVELOPPER VOTRE ÉPANOUISSEMENT ET MUSCLER VOTRE OPTIMISME.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est la Psychologie Positive
- Apprendre à utiliser ses principes au quotidien dans sa vie professionnelle et personnelle
- Savoir identifier et utiliser son potentiel et ses forces de caractère
- Comprendre les bénéfices de la gratitude pour soi et les autres

PROGRAMME

1 JOUR

- Définition de la Psychologie Positive
- Comprendre la Psychologie Positive (exposés, débats, jeux, exercices et vidéos pédagogiques) :
 - › Les principes de la base
 - › Les avantages
 - › Les enseignements
 - › Les actions bénéfiques

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 23 mars
Mardi 12 mai

Lundi 14 septembre
Lundi 23 novembre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

17 ADOPTER LE LÂCHER-PRISE

VOUS AVEZ BESOIN DE REVENIR À L'ESSENTIEL, DE VOUS ALLÉGER DES TENSIONS DIVERSES QUI VOUS PÈSENT ET VOUS EMPÊCHENT D'AVANCER ?
VENEZ-VOUS ENTRAÎNER AU LÂCHER-PRISE.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Comprendre les notions du lâcher prise, du surcontrôle et des croyances limitantes
- Connaître les bénéfices et les freins possibles au lâcher-prise
- Apprendre des techniques pour mieux faire face à la pression quotidienne

PROGRAMME

1 JOUR

- Définition et schéma du lâcher-prise
- Tests sur le lâcher-prise et sur le surcontrôle + débrief
- Exposé sur comprendre l'importance à lâcher-prise
- Exposé sur connaître les freins au lâcher-prise
- Exposé sur ce que sont les croyances bénéfiques et limitantes
- Comment transformer une croyance et entraînement (exposé, exercices individuels et de groupe)
- Expérimenter un travail sur le lâcher-prise
- Exercice de réflexion sur les ressources positives pour mieux lâcher prise
- Exercices pour apprendre à lâcher prise
- Exercice d'engagements au service de l'entreprise

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 16 février
Jeudi 09 avril

Mardi 23 juin
Jeudi 15 octobre

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

18 MES DÉBUTS EN ENTREPRISE

DÉBUTER DANS UN MÉTIER ET BIEN S'INTÉGRER CE N'EST PAS RIEN ! UN NOUVEAU MONDE S'OUVRE À VOUS, ALORS VENEZ EN COMPRENDRE LES CODES POUR UNE BELLE ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

PUBLIC

Apprentis CAP 1ère année

OBJECTIFS

- Connaître le rôle et les missions d'un apprenti
- Apprendre ce qu'est une entreprise et l'utilité des règles (collectives, politesse, fonctionnement)
- Mieux comprendre son métier, ses perspectives d'évolution et ses forces individuelles

PROGRAMME

1 JOUR

- Définition du rôle du junior et de ses missions
- Découvrir ce qu'est une entreprise et comment elle fonctionne
- Comprendre l'importance du respect en entreprise et les conséquences (exposés, débats, vidéo et exercices)
- Travail sur la valorisation du métier (vidéo, exposé)
- Comprendre les différentes évolutions possibles dans le métier (exposé)
- Travail de réflexion sur leurs forces au service de l'entreprise
- Travail de réflexion et échanges autour de ce que chacun peut apporter à son entreprise
- Connaître les outils et les interlocuteurs du parcours professionnel d'un junior (exposé)

DURÉE : 1 JOUR

PARIS	MARSEILLE	LYON	RENNES	BORDEAUX
Jeudi 01 octobre				
Mercredi 14 octobre	Jeudi 08 octobre	Jeudi 05 novembre	Jeudi 24 septembre	Mercredi 1er octobre
Jeudi 05 novembre				

DATES 2026 PARIS DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE

NOS SUR-MESURE

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 événement 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 sur-mesure.

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 AUTRES FORMATIONS

Nous n'avons pas programmé de dates pour les formations ci-dessous. Si certains thèmes vous intéressent n'hésitez pas à nous contacter pour que nous les organisions pour vous.

- Comportements gagnants (2 jours)
- J'arrête d'être débordé (2 jours)
- Le bonheur est en vous (2 jours)
- Le management au quotidien (1 jour)
- Top Réunions (1 jour)
- Mind Mapping : outil d'organisation (1 jour)
- Ma stratégie Conseil-vente (1 jour)

PRÈS DE **CHEZ VOUS** OU EN **RÉGION PARISIENNE**

Tous les stages à la plaquette peuvent être réalisés à votre demande **près de chez vous** en province. La condition est d'avoir au minimum de 10 participants réunis par vos soins ou en passant par l'Académie Management pour vous aider à atteindre ce quota.

Des frais sont à prévoir :

- Le déplacement du formateur, ainsi que la restauration et son hébergement. Ces frais seront alors répartis sur l'ensemble des participants présents à la formation.
- La salle sera à gérer par vos soins (excepté pour les formations réalisées dans les Studios Provalliance).

INSCRIPTIONS & **RENSEIGNEMENTS**

INSCRIPTIONS

Pour toute inscription, vous pouvez :

- réserver via **Learnapp**
- réserver directement par téléphone auprès d'**Elise Zouari** au **01.53.35.53.06** ou par mail à : **academie.management@provalliance.fr**

ANNULATIONS

Dans le cas où le nombre de participants à une formation serait jugé insuffisant, l'Académie Management se réserve le droit d'annuler cette formation jusqu'à la veille de la formation. L'Académie Management ne rembourse pas les frais de déplacement (train, avion, hôtel, repas) qui pourraient avoir été engagés par l'entreprise.

Toute inscription est soumise aux présentes conditions qui prévalent sur toutes autres conditions, sauf dérogation formelle de notre part.

HORAIRE & TENUE

Tout stagiaire devra respecter les horaires de l'Académie Management. Tenue libre.

DÈS L'INSCRIPTION FINALISÉE, UNE CONVOCATION SERA ENVOYÉE AU STAGIAIRE SUR L'ADRESSE MAIL RENSEIGNÉE SUR LEARNAPP.

FINANCEMENT & **TARIFS 2026**

Pour les entreprises de la branche coiffure qui cotisent à l'OPCO EP et en fonction de l'évolution des décisions de l'organisme de financement, vous avez la possibilité de bénéficier de la subrogation de paiement pour les salariés, les contrats de professionnalisation et d'apprentissage.

Pour les travailleurs non-salariés / artisans (TNS) et pour les personnes dont l'entreprise ne cotise pas l'OPCO EP, un règlement du montant de la formation sera à nous adresser avant le stage, et à établir à l'ordre de l'AFAP. Nous pouvons vous fournir les documents nécessaires à votre prise en charge auprès des organismes concernés.

L'Académie Management pratique un tarif unique de 224 € HT soit 268,80 € TTC par personne et par journée de formation.



AFAP

RÈGLEMENT INTÉRIEUR **POUR LES STAGIAIRES EN FORMATION**



Le règlement intérieur du centre de formation AFAP est consultable sur le site internet de l'Académie Management dans la rubrique « Tarifs et modalités », sur Learnapp ou en scannant le QR Code ci-dessus.

LIEN ENTRE **PROVALLIANCE & AFAP**

PROVALLIANCE EN PARTENARIAT AVEC L'AFAP, ORGANISME CERTIFIÉ QUALIOPi*, S'ENGAGE À VOUS FOURNIR DES FORMATIONS DE QUALITÉ.

Les inscriptions à ces formations sont illimitées et dépendent uniquement de votre disposition à pouvoir envoyer des collaborateurs en formation et de notre capacité à les recevoir (nombre de places disponibles et ratio formateur/stagiaires). Ces formations sont prises en charge via vos contributions à la formation professionnelle. Alors, venez nous retrouver nombreux autour d'actions de formation et progresser pour évoluer dans votre parcours professionnel.

***Marque de certification qualité des prestataires de formation**



ACADEMIE MANAGEMENT

www.management-academie.com
f Academie Management Officiel

14 rue des deux Gares - 75010 Paris
Tél. : 01 53 35 53 06
academie.management@provalliance.fr

AFAP

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