ACADEMIE
MANAGEMENT

FORMATIONS 2027

- 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.**

Learn*app*	**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	J'AGIS "VITAMINE" !	NOUVEAU	**23**
	CULTIVEZ LA RECONNAISSANCE : UN GESTE QUI COMPTE	NOUVEAU	**24**
	APPRENDRE À SE PARLER AUTREMENT	NOUVEAU	**25**
	LE CONSEIL-VENTE POUR LES « PAS NULS » !		**26**
	LE CONSEIL-VENTE 2, LES PROS DU CONSEIL !		**27**
	LES ASTUCES D'UNE BONNE ÉCOUTE		**28**
	BOOSTER LA COHÉSION D'ÉQUIPE «INSPIRATION THÉÂTRE»		**29**
	LE DISC : MIEUX COMMUNIQUER ET MIEUX SE COMPRENDRE		**30**
	JE KIFFE MES CLIENTS, MÊME LES EXIGEANTS !		**31**
	AU CŒUR DES ÉMOTIONS		**32**
	100 % PSYCHOLOGIE POSITIVE		**33**
	ADOPTER LE LÂCHER-PRISE		**34**
2 JOURS	ÇA CHAUFFE, COMMENT ÉVITER L'ESCALADE ?	NOUVEAU	**11**
	MIEUX RÉAGIR GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE		**12**
	LE POUVOIR DE LA CONFIANCE EN SOI		**13**
	IMAGE DE SOI		**14**
	LE CHOC DES GÉNÉRATIONS		**15**

CHEFS D'ENTREPRISE ET MANAGERS

1 JOUR	PILOTER LA PERFORMANCE		17
	RECRUTER EFFICACEMENT		18
	DEVENIR UN MANAGER COACH		19
	L'ART DES FEEDBACKS		20
	MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS		21
	TANDEM (managers avec leurs co-managers)		22
2 JOURS	L'ART DE SAVOIR MANAGER		07
	DÉVELOPPER MES QUALITÉS MANAGÉRIALES		08
	RÉVÉLEZ LES POTENTIELS	NOUVEAU	09

FUTURS MANAGERS

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

CO-MANAGERS

1 JOUR	DEVENIR UN MANAGER COACH	19
	L'ART DES FEEDBACKS	20
	MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS	21
	TANDEM (managers avec leurs co-managers)	22
2 JOURS	SPÉCIAL CO-MANAGER	10

CAP 1ÈRE ANNÉE

1 JOUR	MES DÉBUTS EN ENTREPRISE	35

JUNIORS CAP 1ÈRE OU 2ÈME ANNÉE

1 JOUR	JUNIORS : LES BONS RÉFLEXES POUR DEVENIR PRO !	NOUVEAU	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 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 !


ZÉRO STRESS


OPTIMISER SON RECRUTEMENT


RENFORCER SA CONFIANCE EN SOI


MANAGER : INTÉGRER UN NOUVEAU SALON


SE SENTIR CALME GRÂCE À LA COHÉRENCE CARDIAQUE


SMILE


D.E.C : OUTIL D'ÉVALUATION


MISSION BONNE HUMEUR


CULTIVER SON OPTIMISME


L'INTÉGRATION D'UN COLLABORATEUR


HARCÈLEMENT AU TRAVAIL


LES ACCORDS TOLTÈQUES

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, coachs, 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

LearnApp

YouTube

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 CEUX **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.** Révélez les potentiels	NOUVEAU	09
Co-managers	**04.** Spécial Co-manager		10
Ouvert à tous	**05.** Ça chauffe, comment éviter l'escalade ?	NOUVEAU	11
	06. Mieux réagir grâce à l'intelligence émotionnelle		12
	07. Le pouvoir de la confiance en soi		13
	08. Image de soi		14
	09. Le choc des générations		15

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
- Maitriser les outils et les techniques d'animation d'équipe (organisation, recrutement, intégration, réunions, entretiens, délégation, formation, ...)

PROGRAMME

1ER 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...

2ÈME JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1ère 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 18 et mardi 19 janvier	Lundi 21 et mardi 22 juin
Lundi 22 et mardi 23 février	Lundi 6 et mardi 7 septembre
Mercredi 24 et jeudi 25 mars	Lundi 11 et mardi 12 octobre
Mardi 20 et mercredi 21 avril	Lundi 15 et mardi 16 novembre
Lundi 24 et mardi 25 mai	Lundi 6 et mardi 7 décembre

DATES 2027 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

1ER 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

2ÈME JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1ère 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 :
  - 1er accord : «Que votre parole soit impeccable»
  - 2ème accord : «Quoi qu'il arrive n'en faites pas une affaire personnelle»
  - 3ème accord : «Ne faites pas de suppositions»
  - 4ème accord : «Faites toujours de votre mieux»

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 1er et mardi 2 mars
Mardi 11 et mercredi 12 mai
Lundi 5 et mardi 6 juillet
Mercredi 20 et jeudi 21 octobre
Lundi 29 et mardi 30 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

03 RÉVÉLEZ LES POTENTIELS : REPÉRER, ACCOMPAGNER ET FAIRE GRANDIR LES TALENTS

ADOPTEZ LA POSTURE DU « MANAGER DÉVELOPPEUR » POUR FAIRE GRANDIR LES TALENTS ET RENFORCER L'AUTONOMIE DE VOTRE ÉQUIPE.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, managers

OBJECTIFS

- Identifier les potentiels, talents et forces de ses collaborateurs
- Adopter une posture de manager développeur de talents pour renforcer autonomie, engagement et performance
- Adapter l'accompagnement en actionnant les bons leviers managériaux : réunions, entretiens, feedbacks, Morning Briefs, formation, délégation, plans d'action et suivi

PROGRAMME

1ER JOUR

- Repérer : Qu'est-ce qu'un potentiel :
  - › Définition de ce qu'est un potentiel
  - › Différences entre Performance, Compétences, Potentiel et Talent
  - › Présentation et exercices autour de deux outils-clés : la boussole et le radar
  - › La notion d'engagement et de performance
- Accompagner
  - › Autodiagnostic et travail sur la posture du développeur de talents
  - › Les quatre niveaux d'autonomie et exercice

2ÈME JOUR

- Faire grandir
  - › Présentation et entrainements autour de différents leviers managériaux et outils
    - › Les réunions, les entretiens, les feedbacks et les Morning Briefs
    - › La formation et la délégation
    - › Les plans d'action et suivi

DURÉE : 2 JOURS

Mercredi 20 et jeudi 21 janvier	Mercredi 23 et jeudi 24 juin
Mardi 9 et mercredi 10 mars	Lundi 20 et mardi 21 septembre
Lundi 19 et mardi 20 avril	Mardi 26 et mercredi 27 octobre
Mardi 18 et mercredi 19 mai	Mercredi 24 et jeudi 25 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

04 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

1ER 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

2ÈME 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

Lundi 1er et mardi 2 février
Lundi 26 et mardi 27 avril
Lundi 7 et mardi 8 juin
Lundi 27 et mardi 28 septembre
Mercredi 27 et jeudi 28 octobre
Mardi 7 et mercredi 8 décembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

05 ÇA CHAUFFE, COMMENT ÉVITER L'ESCALADE ?

QUAND LA TENSION MONTE, MIEUX VAUT SAVOIR QUOI FAIRE AVANT QUE LE DÉSACCORD NE TOURNE À LA CRISE.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Clarifier les notions liées aux difficultés relationnelles et ses différents degrés
- Analyser et comprendre les sources et les freins majeurs aux tensions du quotidien
- Savoir gérer efficacement les situations conflictuelles (en équipe, avec les clients, à la maison) en adoptant les bons réflexes

PROGRAMME

1ER JOUR

- Découvrir le « bon réflexe » de l'Académie en cas de tensions (CPA)
- Connaitre les différents degrés de difficultés relationnelles et curseurs personnels
- S'entrainer à identifier les différents degrés et en connaitre les conséquences
- Travail sur les différentes sources de conflits
- Auto-diagnostic sur ce qui nous empêche d'agir et présentation des freins majeurs
- Ancrage de fin de journée

2ÈME JOUR

- Comprendre, travailler et s'exercer autour des 5 freins majeurs qui nous empêchent d'agir
  - › Mes croyances
  - › Mes émotions
  - › Ma communication
  - › Ma confiance et mes limites
  - › Ma peur
- Synthèse et engagements

DURÉE : 2 JOURS

Mardi 26 et mercredi 27 janvier	Lundi 21 et mardi 22 juin
Mardi 2 et mercredi 3 mars	Lundi 13 et mardi 14 septembre
Lundi 5 et mardi 6 avril	Lundi 18 et mardi 19 octobre
Mardi 18 et mercredi 19 mai	Mercredi 1er et jeudi 2 décembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

06 MIEUX RÉAGIR GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

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 dans le corps...)
- 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

1ER JOUR

1ère 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)

2ème 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

2ÈME JOUR

- Débriefing et réactivation de la 1ère journée

3ème compétence : je suis ouvert aux émotions des autres

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

4ème 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

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

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

Synthèse et conclusion

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 11 et mardi 12 janvier	Lundi 28 et mardi 29 juin
Lundi 1 et mardi 2 mars	Mardi 21 et mercredi 22 septembre
Lundi 5 et mardi 6 avril	Mardi 19 et mercredi 20 octobre
Lundi 24 et mardi 25 mai	Lundi 22 et mardi 23 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

07 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

1ER 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

2ÈME JOUR

- Découvrir la méthode "Tête - Coeur - Corps"
- La tête
  - › L'impact des croyances sur sa confiance en soi et comment modifier les croyances limitantes
- Le cœur
  - › Comprendre et reconnaitre 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 1er et mardi 2 février
Mardi 30 et mercredi 31 mars
Lundi 26 et mardi 27 avril
Mardi 1 et mercredi 2 juin
Mardi 14 et mercredi 15 septembre
Lundi 18 et mardi 19 octobre
Mercredi 24 et jeudi 25 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

08 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

1ER 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

2ÈME 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 possibles pour s'améliorer
- Réflexion et création d'un plan d'actions

DURÉE : 2 JOURS

Lundi 18 et mardi 19 janvier
Lundi 22 et mardi 23 février
Mardi 30 et mercredi 31 mars
Mardi 11 et mercredi 12 mai
Mardi 22 et mercredi 23 juin
Lundi 5 et mardi 6 juillet
Lundi 6 et mardi 7 septembre
Mercredi 6 et jeudi 7 octobre
Lundi 8 et mardi 9 novembre
Lundi 6 et mardi 7 décembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

09 LE CHOC DES GÉNÉRATIONS

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

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

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

PROGRAMME

1ER 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

2ÈME 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 1er et mardi 2 février
Mercredi 19 et jeudi 20 mai
Mardi 28 et mercredi 29 septembre
Lundi 15 et mardi 16 novembre

DATES 2027 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		17
	02. Recruter efficacement		18
Chefs d'entreprise, managers, co-managers	**03.** Devenir un manager coach		19
	04. L'art des Feedbacks		20
	05. Manager son temps et ses priorités		21
Managers accompagnés de leurs co-managers	**06.** Tandem		22
Ouvert à tous, du chef d'entreprise au collaborateur	**07.** J'agis "vitamine"!	NOUVEAU	23
	08. Cultivez la reconnaissance : un geste qui compte	NOUVEAU	24
	09. Apprendre à se parler autrement	NOUVEAU	25
	10. Le conseil-vente pour les «pas nuls»!		26
	11. Le conseil-vente 2, les Pros du conseil !		27
	12. Les astuces d'une bonne écoute		28
	13. Booster la cohésion d'équipe "Inspiration théâtre"		29
	14. Le DISC: mieux communiquer et mieux se comprendre		30
	15. Je kiffe mes clients, même les exigeants !		31
	16. Au coeur des émotions		32
	17. 100% psychologie positive		33
	18. Adopter le lâcher-prise		34
CAP 1ère année	**19.** Mes débuts en entreprise		35
CAP 1ère ou 2ème année	**20.** Juniors : les bons réflexes pour devenir pro !	NOUVEAU	36

01 PILOTER LA PERFORMANCE

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, 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

Lundi 11 janvier	Jeudi 24 juin
Lundi 8 février	Mardi 14 septembre
Jeudi 18 mars	Jeudi 14 octobre
Lundi 3 mai	Lundi 8 novembre

DATES 2027 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'entrainer à l'animation d'un entretien d'embauche
    - * Savoir évaluer et retenir les meilleurs candidats
- Travail d'ancrage (jeu collectif)

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 11 mars	Mercredi 13 octobre

DATES 2027 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 entrainements :
  - › Entretien d'aide
  - › Feedbacks
  - › Plan d'action
  - › L'écoute bienveillante
- Ancrage de fin de journée

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 13 janvier	Mardi 4 mai	Lundi 18 octobre
Mardi 23 février	Mardi 15 juin	Lundi 22 novembre
Jeudi 1 avril	Lundi 20 septembre	

DATES 2027 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

- Connaitre 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
  - › Entrainement et débrief en individuel et en collectif
- Le feedback correctif :
  - › Vidéo, exposé sur la méthode D.E.S.C.
  - › Entrainement et débrief en individuel et en collectif
- Le feedforward :
  - › Podcast et exposé sur la méthode
  - › Entrainement et débrief en individuel et en collectif
- Les clés du succès d'un bon feedback
- Ancrage

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 4 février
Mercredi 24 mars
Jeudi 20 mai
Lundi 5 juillet
Jeudi 16 septembre
Lundi 22 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

05 MANAGER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

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

Mardi 9 février
Jeudi 25 mars
Jeudi 29 avril
Lundi 7 juin
Mardi 28 septembre
Mardi 26 octobre
Jeudi 2 décembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

06 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 25 janvier
Lundi 8 mars
Lundi 10 mai
Lundi 28 juin
Lundi 13 septembre
Lundi 25 octobre
Lundi 29 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

07 J'AGIS "VITAMINE"!

MES COMPORTEMENTS, MA RESPONSABILITÉ, MON IMPACT

PRENEZ VOTRE PART DE RESPONSABILITÉ POUR BIEN AGIR !

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Comprendre que chacun peut agir en mode “vitamine ou toxine” et choisir sa manière de se comporter en équipe, avec les clients et dans sa vie quotidienne
- Développer les savoir-être utiles pour prendre sa part de responsabilité, mieux communiquer et coopérer

PROGRAMME

1 JOUR

- Clarifier la notion de responsabilité et l’impact de nos comportements
- Autodiagnostic « Ma responsabilité au quotidien »
- Les 3 domaines de responsabilité : envers moi-même, l’équipe et les clients
- Travail et activités ludiques autour de :
  - 1er domaine « envers moi-même » : choisir son état d’esprit, ses mots et ses comportements
  - 2ème domaine « envers l’équipe » : contribuer à l’ambiance, l’entraide, la fiabilité
  - 3ème domaine « envers les clients » : ma part de responsabilité, l’impact de mon image, la qualité de mon travail, l’expérience client
- Synthèse et engagements

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 06 janvier	Lundi 10 mai	Mardi 9 novembre
Mardi 16 février	Lundi 14 juin	Mercredi 8 décembre
Mardi 16 mars	Mardi 21 septembre	
Lundi 12 avril	Jeudi 14 octobre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

08 CULTIVEZ LA RECONNAISSANCE : UN GESTE QUI COMPTE

COLLABORATEURS ET MANAGERS, TOUS ACTEURS !

SE SENTIR RECONNU, RECONNAÎTRE LES AUTRES : DES GESTES SIMPLES QUI NOURRISSENT LA MOTIVATION, L'ENGAGEMENT ET LA QUALITÉ DES RELATIONS.

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Mieux comprendre la reconnaissance au travail et son influence sur la motivation individuelle et collective
- Savoir exprimer et intégrer la reconnaissance dans ses pratiques quotidiennes

PROGRAMME

1 JOUR

- Autoévaluation sur sa pratique de la reconnaissance
- Qu'est-ce que la reconnaissance ?
  - › Définition
  - › Lien entre la reconnaissance et la motivation
- Pourquoi la reconnaissance au travail ?
  - › Travail de réflexion autour des avantages et freins
  - › L'intérêt et les freins à sa pratique pour les individus, les relations et les organisations
  - › La pyramide de Maslow en entreprise
- Comment pratiquer la reconnaissance ?
  - › Les différentes façons de reconnaitre et exercice
  - › Les 4 formes de reconnaissance
  - › Les critères essentiels d'une bonne reconnaissance
  - › Proposition d'une méthode et entrainement

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 13 janvier	Lundi 31 mai	Lundi 25 octobre
Jeudi 18 février	Lundi 28 juin	Mardi 23 novembre
Jeudi 1 avril	Lundi 13 septembre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

09 APPRENDRE À SE PARLER AUTREMENT

ET SI LE PROBLÈME N'ÉTAIT PAS CE QUE VOUS DITES, MAIS LA FAÇON DONT VOUS LE DITES ?

PUBLIC

Ouvert à tous

OBJECTIFS

- Développer une communication plus sereine, claire et constructive grâce aux principes de la Communication Non Violente (CNV)
- S'entrainer à l'utiliser
- Améliorer la qualité de ses échanges avec les autres au quotidien

PROGRAMME

1 JOUR

- Autodiagnostic sur ses habitudes de communication
- Perception des stagiaires sur "qu'est-ce qu'une communication réussie ?"
- Les causes d'une mauvaise communication
- Rappels sur les éléments clés d'une communication positive
- Présentation de la méthode de la Communication Non Violente (CNV)
- Focus et entrainements sur l'OSBD
- Engagements individuels : une action à tester dès demain

DURÉE : 1 JOUR

Mardi 23 mars	Mardi 29 juin	Mardi 30 novembre
Jeudi 15 avril	Lundi 27 septembre	
Jeudi 27 mai	Lundi 11 octobre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

10 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 25 janvier	Jeudi 13 mai	Mercredi 17 novembre
Lundi 22 février	Jeudi 17 juin	Jeudi 9 décembre
Lundi 15 mars	Lundi 20 septembre	
Jeudi 22 avril	Mercredi 20 octobre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

11 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'entrainer à y répondre positivement
  - › Travail sur ce qu'est une gestuelle professionnelle
- 3ème pilier : Une méthode de Pro !
  - › Se perfectionner et s'entrainer à la méthode du "Pas à Pas" pour être des Pros du conseil-vente
  - › Apprendre des astuces personnalisées

DURÉE : 1 JOUR

Mercredi 13 janvier	Lundi 10 mai	Mardi 2 novembre
Lundi 8 février	Lundi 7 juin	Lundi 6 décembre
Jeudi 11 mars	Jeudi 09 septembre	
Jeudi 8 avril	Mercredi 6 octobre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

12 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 questionnement
- « Matches d'impro » en binômes pour valider les progrès individuels
- Quiz de synthèse

DURÉE : 1 JOUR

Lundi 15 mars
Lundi 24 mai
Mardi 2 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

13 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 18 février	Jeudi 23 septembre
Mardi 11 mai	Mardi 16 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

14 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 débrief
- 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 entrainements
- 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

Jeudi 14 janvier	Mardi 20 avril	Lundi 27 septembre
Lundi 15 février	Lundi 31 mai	Mercredi 3 novembre
Lundi 15 mars	Mercredi 30 juin	Jeudi 18 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

15 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)
- Entrainements pour adapter sa communication à son interlocuteur
- Ancrage de fin de stage

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 28 janvier	Mardi 18 mai	Jeudi 21 octobre
Mercredi 3 mars	Jeudi 10 juin	Jeudi 2 décembre
Mardi 13 avril	Jeudi 16 septembre	

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

16 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 16 février
Jeudi 29 avril
Mardi 1 juin
Mardi 5 octobre
Mercredi 10 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

17 100% 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

Jeudi 4 mars
Mardi 8 juin
Lundi 15 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

18 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 entrainement (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

Mardi 9 mars
Mardi 15 juin
Jeudi 4 novembre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

19 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

Juniors 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	BORDEAUX	RENNES	MARSEILLE	LYON
Jeudi 30 septembre Jeudi 14 octobre Jeudi 4 novembre	Jeudi 7 octobre	Jeudi 7 octobre	Jeudi 21 octobre	Jeudi 28 octobre

DATES 2027 PARIS **DATES EN RÉGIONS SUR DEMANDE**

NOUVEAU

20 JUNIORS : LES BONS RÉFLEXES POUR DEVENIR PRO !

ADOPTER LES BONS COMPORTEMENTS POUR BIEN DÉBUTER EN SALON !

PUBLIC

Juniors CAP 1ère ou 2ème année

OBJECTIFS

- Adopter les bons réflexes en entreprise pour faire preuve d'initiatives et avoir les bons comportements
- Développer son efficacité au service de l'équipe et des clients

PROGRAMME

1 JOUR

- Comprendre l'importance de choisir son état d'esprit
- Comprendre les deux notions suivantes : intentions et bons comportements
- Challenge autour des bons réflexes pour devenir pro
- Autodiagnostic sur son niveau de prise d'initiatives et de ses comportements en entreprise
- Exposé et jeu sur le pouvoir de l'intention
- Le savoir-faire et le savoir-être (définitions et exercice)
- Comprendre l'importance de la communication et ses bases
- Jeux pédagogiques : « Je fais tout pour être utile en salon »
- Clôture du challenge, remise du « certificat » : Le pro des bons réflexes
- Engagements et plan d'action
- Ancrage de fin de stage

DURÉE : 1 JOUR

Jeudi 14 janvier
Mardi 9 février
Mercredi 10 mars
Jeudi 7 octobre
Mercredi 17 novembre

DATES 2027 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 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 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-desous. Si certains thèmes vous intéressent n'hésitez pas à nous contacter pour que nous les organisions pour vous.

- **Le bonheur est en vous (2 jours)**
- **Le management au quotidien (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 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 2027**

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.

hair beauty CAMPUS

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 dépendent 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
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