

ENRICHIR VOS EXPERTISES



DIVISION GESTION DE CARRIÈRE - FORMATION

Gestion de carrière - Formation

Notre métier est d'accompagner l'évolution des compétences individuelles et collectives. Nous mettons en phase les talents des collaborateurs avec les attentes de l'entreprise, pour atteindre un objectif:

Epanouissement et performance

Notre offre:

Formation

Coaching

Bilan de compétences

Cohésion d'équipes

Gestion de carrière - Formation

Formation

Renforcer et développer vos compétences

Mise à jour: Janv. 2024

Notre approche:

Nous accompagnons les évolutions humaines et structurelles par notre démarche de **formation applicative**

Référencement :



Formations en intra, individuelles ou collectives

Modalités et délais d'accès: entretien préalable d'analyse du besoin de formation. Capacité de mise en œuvre sous 2 mois. **Contact:** cadre@profiloconseil.com – Tel.: 05.56.42.53.53

3 modules adaptés:

Management
Opérationnel

Animation RH

Commercial

Quoi ? Pour qui ? Comment ?



Public : opérationnels et cadres dirigeants



Nous intervenons dans toute la France Métropolitaine

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



**Formation Magistrale
Théorie/Cas pratique**



**Formation
Spécifique Entreprise**



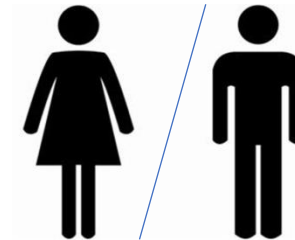
**Prise en compte des situations de handicap.
Evaluation des adaptations si nécessaire
lors de l'analyse du besoin**



**Formation
Collective**



**Formation
Individuelle**



3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

FORMATIONS MANAGEMENT

Management
Opérationnel

Prise de parole en public

page 06

Les fondamentaux du management de proximité

page 07

Intervenir pour éviter les conflits

page 08

Prise de parole en public

Management
Opérationnel

Supports pédagogiques

Apports théoriques et pratiques.
Workshops de mises en situation suivis de
débriefings constructifs et bienveillants

Public concerné



Manager,
responsable de
service,
communiquant

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



2 jours en présentiel au
sein de l'entreprise



2800€ HT pour un
groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectif:

- Définir ses points forts et ses points d'amélioration
- Anticiper tous les paramètres de son intervention
- Ecrire pour dire et non pour lire
- Explorer des champs créatifs pour étonner et susciter l'intérêt.
- Se donner le maximum de chances de maîtriser le verbal et le non-verbal

Contenu

1) Prendre la parole en public : les enjeux ? Les Risques ? Les expériences ?

Découvrir «L'équilibre Personnalité - Posture »

2) Ecrire pour l'Oral

3) Amener de la Vie dans son écrit

4) Préparer son corps : gestion du stress

5) Anticiper les éléments matériels pour moins stresser

6) Mise en application :

Accompagnement au passage à l'oral avec le texte construit

❖ Modalité d'évaluation:
Mise en situation

Les fondamentaux du management de proximité

Management
Opérationnel

Supports pédagogiques

Apports théoriques et Exercices
pratiques

Public concerné



Cadres et agents
de maîtrise
Responsable de
service

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



2 jours en présentiel au
sein de l'entreprise



2800€ HT pour un
groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectif:

Acquérir ou renforcer ses pratiques en matière de management opérationnel
Adapter son comportement par une meilleur connaissance de soi et compréhension de ses collaborateurs
Adopter une posture en adéquation avec ses enjeux

Contenu

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX MANAGER

Thème 1 – Définir ce que j'incarne en tant que Manager

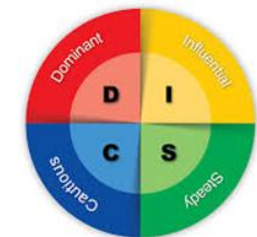
- Manager c'est quoi ? / Pyramide de Maslow / Le Management c'est quoi ?
- Quel Manager suis-je ? / Qu'attendent mes collaborateurs ?

Thème 2 – Les différentes approches managériales

- Comprendre les typologies comportementales (Méthode DISC)
- Les différents types de management

Thème 3 – Vers la définition de ma propre stratégie de management

- Différentes approches managériales / Assumer son rôle / L'assertivité



Les fondamentaux du management de proximité

Management
Opérationnel

Supports pédagogiques

Apports théoriques et Exercices
pratiques

Public concerné



Cadres et agents
de maîtrise
Responsable de
service

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



**2 jours en présentiel au
sein de l'entreprise**



**2800€ HT pour un
groupe de 8 à 10 pers.**

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectif:

Acquérir ou renforcer ses pratiques en matière de management opérationnel
Adapter son comportement par une meilleur connaissance de soi et compréhension de ses collaborateurs
Adopter une posture en adéquation avec ses enjeux

Contenu

ANIMATION RH

Thème 4 – Comment piloter son collaborateur et mener un entretien

- Fixer un objectif / Réaliser un entretien individuel de feed-back positif et de recadrage

Thème 5 – Accompagner son collaborateur au quotidien

- Courbe du changement / Intelligence émotionnelle / Management bienveillant /
Courage managérial

❖ Modalité d'évaluation:
QUIZ

Intervenir pour éviter les conflits

Management
Opérationnel

Supports pédagogiques

Apports théoriques et Exercices pratiques

Public concerné



Cadres et agents
de maîtrise
Responsable de
service

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



2 jours en présentiel au
sein de l'entreprise



2800€ HT pour un
groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectif:

Comprendre le processus de conflit, savoir repérer les sources latentes de conflit dans son équipe, intégrer des techniques pour éviter et/ou sortir efficacement du conflit, mettre en œuvre une communication permettant de réduire les tensions du quotidien.

Contenu

A) SOURCES DE TENSIONS : EXEMPLES VECUS

B) COMPRENDRE LE PROCESSUS CONFLICTUEL

- 1) La spirale descendante
- 2) Les différents types de conflits
- 3) Les causes possibles

C) COMPRENDRE LES STRATEGIES RELATIONNELLES

D) PISTES D'EVOLUTION

E) PROGRESSER VERS UNE COMMUNICATION ASSERTIVE

- 1) Autodiagnostic d'assertivité
- 2) Développer son vocabulaire émotionnel

F) ADOPTER UNE COMMUNICATION ADULTE-ADULTE

- 1) Fondamentaux de l'analyse transactionnelle
- 2) L'art de formuler une critique

❖ Modalité d'évaluation:
QUIZ

FORMATIONS ANIMATION RH

Animation RH

La réussite de son recrutement

page 10

Tutorat

page 11

Supports pédagogiques

Apports théoriques et études de cas,
jeux analogiques, analyse de
situation (vidéo)

Public concerné



Responsable et
chargé(e) de
recrutement

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



2 jours en présentiel au
sein de l'entreprise



2800€ HT pour un
groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectif

Etre capable de structurer chaque étape de l'entretien de recrutement pour en renforcer son efficacité opérationnelle, acquérir les techniques d'entretien pour évaluer les motivations, la personnalité et les compétences du candidat par rapport au poste.

Contenu

Analyser ses besoins en recrutement et les profils recherchés

Bien rédiger l'annonce et choisir ces supports

Etre capable d'analyser un CV, de comprendre ce qui est exprimé dans le contenu présenté par le candidat.

Savoir lire une lettre de motivation, quelques astuces de compréhension

Mener un entretien d'embauche

Adopter des critères objectifs pour retenir le bon candidat

Bien intégrer son candidat

Journées :

Définition des compétences liées au poste

Choix des supports de communication

Les différents types de CV ? Pourquoi ce CV plus qu'un autre ?

Pourquoi cette lettre de motivation retient mon attention ?

Comment construire son entretien de recrutement ?

❖ Modalité d'évaluation:
Etude de cas pratique

Supports pédagogiques

Pédagogie active, alternance de phases pratiques, interactives et réflexion en commun

Public concerné



Collaborateurs référents, tuteurs

Prérequis



Aucune connaissance particulière



1 jour en présentiel au sein de l'entreprise



1500€ HT pour un groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectifs

- ✓ Savoir se situer dans ses rôles et missions de tuteur
- ✓ Construire un plan de tutorat
- ✓ Transmettre son savoir-faire en utilisant la méthode et la posture adaptées
- ✓ Accompagner le tuteuré dans son apprentissage sur le terrain

Contenu

1/ Rôle et missions du tutorat

- Identifier les enjeux du tutorat
- Définir les composantes de la fonction tutorale

2/ Elaborer le plan d'accompagnement

- Identifier les compétences à suivre et développer
- Formuler les objectifs
- Construire une trame de plan d'accompagnement
- Définir les différentes étapes de rencontre
- Elaborer et utiliser un support de suivi (tuteur et tuteuré(e))

3/ Accompagné le tuteuré (e) avec efficience

- Le processus d'apprentissage
- Les méthodes d'apprentissage
- Identifier les mécanismes de motivation

4/ Transmettre son savoir-faire

- Les principes d'une communication efficace et valorisante
- Savoir transmettre avec pédagogie
- Savoir conduire les échanges
- Evaluer et réaliser de retours constructifs et motivants

❖ Modalité d'évaluation:
QUIZ

FORMATION COMMERCIALE

Commercial

L'acte de vente par l'entretien commercial

Page 13

L'acte de vente par l'entretien commercial

Commercial

Supports pédagogiques

Apports théoriques et Exercices pratiques

Public concerné



Acteur commercial

Prérequis



Aucune connaissance particulière



2 jours en présentiel au sein de l'entreprise



2800€ HT pour un groupe de 8 à 10 pers.

3 DIVISIONS POUR ENRICHIR VOS EXPERTISES

Objectifs

Acquérir les étapes d'un entretien commercial, identifier les besoins d'un client, ainsi que sa typologie. Adapter son argumentation et savoir négocier.

Contenu

- 1) Ciblage commercial
 - 2) Les **7 étapes** de la méthode de vente lors de l'entretien commercial
 - 3) La découverte client: questionnement / reformulation
 - 4) Les motivations d'achats: **S.O.N.C.A.S**
 - 5) L'argumentation: méthode **C.A.P**
 - 6) La négociation: oser proposer / gérer les objections
- Exercices de mise en pratique

❖ Modalité d'évaluation:
Mise en situation

*« L'avenir professionnel
s' imagine au présent »*

Nous sommes à votre disposition

cadre@profiloconseil.com

ENRICHIR VOS EXPERTISES



CABINET RH & CONSEILS