



PROFILO TRAINING

-

CATALOGUE FORMATION 2026

PROFILO CONSULTING

PROFILO EXECUTIVE

PROFILO TRAINING

PROFILO SEARCH

Accompagnement des Organisations & des Compétences
pour des projets durables à impacts positifs

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

Renforcer et développer vos compétences

Mise à jour: Janv. 2026

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 partout en France métropolitaine et DROM

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualiopi a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES



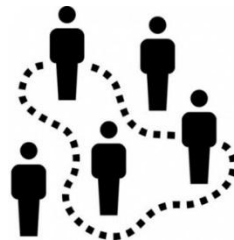
**Formation Magistrale
Théorie/Cas pratiques**



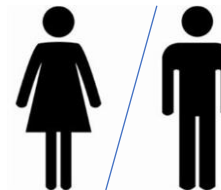
**Formation
Spécifique Entreprise**



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



**Formation
Collective**



**Formation
Individuelle**

FORMATIONS MANAGEMENT

Management
Opérationnel

Prise de parole en public

page 06

Les fondamentaux du management responsable

page 07

Intervenir pour éviter les conflits

page 08

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.

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

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.

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

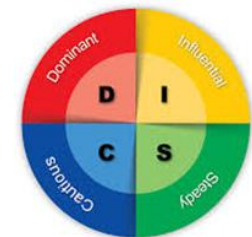
- Manager c'est quoi ? / Pyramide de Maslow
- Quel Manager suis-je ? / Qu'attendent mes collaborateurs ?

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
- Mon rôle de Manager Responsable en lien avec le développement durable (RSE)



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.

Objectif:

Acquérir ou renforcer ses pratiques en matière de management opérationnel
Adapter son comportement par une meilleure 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

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.

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 Exercices pratiques

Public concerné



Responsable Rh
Chargé(e) de
recrutement

Prérequis



Aucune
connaissance
particulière



12 heures en présentiel ou en
distanciel



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

Objectif

Acquérir ou renforcer ses pratiques en matière de recrutement:

- Etre capable de structurer chaque étape du process 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.
- Maîtriser sa posture en tant que recruteur

Contenu

Nous vous proposons de structurer la formation en 4 modules de 3h:

Module 1

Analyse du besoin, du contexte. La fiche de poste

3h

Module 2

Sourcing. Rédaction d'une offre. Sélection de CV

3h

Module 3

L'entretien de recrutement: les étapes, la posture

3h

Module 4

Intégration du candidat. Point juridique

3h

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.

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



PROFILO TRAINING

Toutes nos formations sont conçues sur-mesure

Consultez-nous pour définir votre programme

cadre@profiloconseil.com

05.56.42.53.53



www.profiloconseil.com

1 Av. Rudolf Diesel, 33700 Bordeaux-Mérignac - 05 56 42 53 53
44 rue Luis Mariano 64200 Biarritz - 05 64 11 54 81



PROFILO CONSEIL - Tous droits réservés