

DECLICS POUR PERFORMER

Objet/Principe/Thème de la Formation :

Chacun détient en lui les solutions pour obtenir les résultats qu'il souhaite.

Face aux différentes difficultés je vous propose, grâce à l'approche systémique et aux neurosciences, de vous apporter des clés concrètes pour que chacun performe

- Dans son poste
- Dans ses relations internes et externes
- Dans sa connaissance et estime de soi
- Dans ses résultats

Pour que chacun prenne 

Objectifs :

- Cartographier les compétences, relations et synergies existantes
- S'approprier de nouvelles clés de lecture pour comprendre par l'approche systémique
- Compréhension et utilisation des modes de pensées de notre cerveau pour performer
- Appropriation d'outils et de clés qui vont professionnaliser mon positionnement dans le système

Public Visé :

- Chaque acteur du système par groupe de 8 à 12 personnes

Prérequis de la Formation :

- **Pour le commanditaire** : Engagement de la Direction
- **Pour le stagiaire** : répondre au QCM à l'entrée du stage

Déroulé de la Formation :

Jour 1 : Cartographier les Compétences, Relations et Synergies Existantes

- Accueil, présentation, explication de l'objectif et du déroulé de cette journée
- Entretiens individuels pour comprendre le fonctionnement de l'entreprise, ses points forts, ses limites, les attentes individuelles et collectives
- Proposition de solutions dans un plan d'action spécifique au système

Jour 2 : Changement de Lecture et de Paradigme grâce l'Approche Systémique

- Découverte de la puissance de l'approche systémique par rapport à l'analytique
- Appropriation de l'approche systémique pour changer de regard et donc de comportement
- Comprendre nos actions et réactions par la connaissance de nos modes mentaux pour nous aider dans nos changements de comportements

Jour 3 : Développement et Appropriation des Outils

- La gestion du stress
- Relation et interrelation dans et à l'extérieur du système
- Donner du sens en définissant un plan d'action en lien avec les objectifs de l'entreprise
- Ancrage et appropriation des outils dans mon système

Principales Compétences à Acquérir

- Appropriation de nouvelles réponses dans ma communication grâce à l'approche systémique et à une connaissance des comportements humains par la connaissance de nos modes mentaux
- Une implication créative et positive pour concrétiser les résultats
- La clé pour atteindre le projet c'est la méthode

Modalités Pédagogiques

Les clés fournies dans cette session dépassent largement la théorie et les principes de bases de l'approche systémique et des neurosciences. En effet, nous rapprocherons toujours notre intervention aux situations et objectifs fixés afin d'être en phase avec la réalité quotidienne des participants dans leur contexte professionnel.

C'est pourquoi nous alternerons :

- Les bases théoriques pour comprendre et s'approprier le changement de méthode
- Les cas concrets pour apprendre à agir différemment, efficacement et passer de la notion de concept à la notion d'application

Moyens et Méthodes Pédagogiques : exposés, exercices, supports pédagogiques adaptés (vidéos, PowerPoint)

- L'approche systémique comme nouvel outil du projet
- S'appuyer sur les neurosciences pour agir avec la bonne méthode
- Exercices, études de cas, autodiagnostic adaptés à l'objectif du déclic pour performer

Suivi : Une journée supplémentaire 2 mois après l'intervention est conseillée pour valider la bonne maîtrise et l'utilisation au quotidien des outils par les participants.

Le plus mis à disposition est une assistance par téléphone et/ou visio (sur RDV) d'échanges pendant 6 mois. Ce suivi personnalisé est destiné à conforter ceux qui en ressentent le besoin.

Evaluation de la Formation

Bien entendu l'objectif de la formation et son contenu seront validés par les commanditaires avant l'intervention pour un parfait déroulement

- *Au début de la formation* : Questionnaire d'entrée de stage afin d'avoir une photographie des connaissances et attentes sur le sujet
- *Pendant la formation* : contrôle permanent des acquis et point chaque fin de journée afin de permettre au consultant de toujours vérifier que les participants sont en phases avec les objectifs
- *A la fin de la formation* : contrôle de l'adaptabilité du plan d'action, évaluation générale et QCM sur l'appropriation des acquis

Contact et Qualité de l'Intervenant :

Contact : Catherine DESCAMPS

Domaines d'Intervention : Développement des compétences par l'Approche Systémique et la puissance de la connaissance des Neurosciences sur la part émotionnelle. Gestion des Synergies, Réduction Absentéisme, Développer son Leadership, Optimisation des Performances Commerciales, Gestion des Talents, Plan d'action du Projet d'Entreprise, IOBSP & IAS, Management de Transition

Coordonnées : 06.03.99.21.86

Catherine@envol-descamps.fr

Modalités, Durée, Tarifs

- Lieu : Intra entreprise
- Tarifs : 2000€ Net par jour (exonéré de TVA selon l'article 261.4.4A du CGI)
- Durée : 3 (ou 4 selon formule choisie) jours espacés à raison de 7h par jour de 9h à 12H30 et de 13H30 à 17H00. Une pause de 10 MNS est prévue pour chaque demi-journée
- Délai de mise en place : 3 semaines après la signature de la convention
- Les inscriptions doivent être enregistrées 1 semaine avant le début de la formation (Nom, Prénom et mail des participants sont demandés)

Note : Attention pour le public en situation de handicap souhaitant suivre la formation ils sont invités à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités. De même, les locaux doivent respecter les conditions d'accueil et d'accès.

Mise à jour le 07/09/2023

Mode de diffusion : sur le site internet <https://envol-descamps.fr> ou remis en main propre ou par mail au décisionnaire