

éclevia
entreprises

**CATALOGUE DE FORMATIONS
PROFESSIONNELLES 2021**

MANAGEMENT | COMMUNICATION

A PROPOS	P.4
CHIFFRES CLÉS	P.6
FORMATIONS	
DÉVELOPPER MON IMPACT MANAGÉRIAL	P.8
GÉRER SES ÉMOTIONS EN SITUATIONS PROFESSIONNELLES	P.10
PRENDRE LA PAROLE AVEC IMPACT ET EFFICACITÉ	P.12
S’AFFIRMER DANS SES RELATIONS PROFESSIONNELLES	P.14
PRÉPARER SON ENTRETIEN ANNUEL	P.16
FAIRE DES FEEDBACKS CONSTRUCTIFS	P.18
DÉVELOPPER LA COHÉSION D’ÉQUIPE	P.20
FÉDÉRER UNE ÉQUIPE EN PHASE D’APPEL D’OFFRE	P.22
MANAGER LA CONDUITE DU CHANGEMENT	P.24
ANTICIPER, GÉRER ET ARBITRER LES CONFLITS	P.26
MOTIVER ET METTRE EN MOUVEMENT SES COLLABORATEURS	P.28
MAÎTRISER LE MANAGEMENT TRANSVERSAL HORS HIÉRARCHIE	P.30
CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE	P.32



**Organisme de formation
engagé dans votre
performance individuelle
et collective.**



NOTRE RAISON D'ÊTRE

Vous conditionner à agir pour révéler votre potentiel. Nous croyons à la force de la **volonté, de l'entraînement, de la connaissance, de la stratégie et de la richesse des relations humaines** pour écrire votre propre histoire, et atteindre tous vos objectifs.

ECLEVIA, c'est un chemin vers la liberté d'exprimer tout son potentiel individuel et collectif grâce à **l'Engagement, le Caractère, l'Excellence et le Courage.**

Nous tirons cet **ADN du sport de haut-niveau, et de la diversité de nos parcours** qui forgent notre identité.



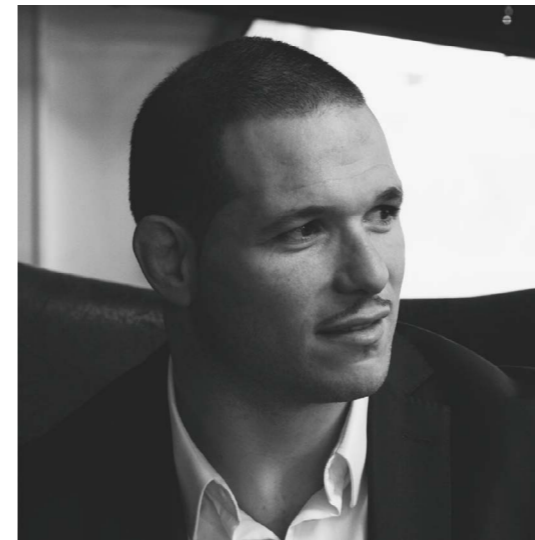
NOS CHAMPS D'ACTION

Formations & Conseils

ECLEVIA intervient auprès de plusieurs publics à titre individuel ou collectif en privilégiant le sur-mesure pour vous proposer des contenus de formation de pointe avec un haut niveau d'exigence dans la réelle transmission des contenus.

La préparation mentale

La préparation fait partie de l'ADN d'ECLEVIA. En tant qu'expert de l'optimisation des habiletés mentales, le préparateur mental accompagne ses clients à l'amélioration de leur performance sportive, professionnelle ou personnelle.



LAURENT MESEGUER

CO-FONDATEUR
DIRECTEUR PÉDAGOGIQUE
laurent@eclevia.fr



LINA LIM

CO-FONDATRICE
DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT
lina@eclevia.fr

**Nous vous formons autour des
thématiques du management, de
la communication, de l'efficacité
professionnelle et de l'impact
personnel.**

2016

ANNÉE DE CRÉATION

+95%

DE SATISFACTION

+1500

STAGIAIRES FORMÉS

**PROJET SUR-MESURE,
NOUS CONTACTER**

Contact@eclavia.fr
Tél : 01 85 39 17 02

6

FORMATEURS
CONSULTANTS

12

FORMATIONS
AU CATALOGUE

DÉLAIS D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Le délai entre la demande du bénéficiaire et le début de la formation est d'environ un mois.

**FORMATIONS
PROFESSIONNELLES 2021**

MANAGEMENT | COMMUNICATION

Développer son impact managérial

Manager une équipe requiert de nombreuses compétences. Notre formation vous aidera à adopter la posture de manager qui répond à vos objectifs, à incarner votre mission et à ancrer vos comportements performants. Vous acquérez des techniques relationnelles efficaces et aborderez de nombreux cas pratiques.

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance du rôle du manager
- Développer une posture managériale authentique grâce à une communication efficace
- Prendre et assumer ses responsabilités et ses décisions
- Créer un environnement professionnel performant et épanouissant pour soi et ses collaborateurs

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAITRE POUR DEVELOPPER SON EFFICACITE MANAGERIALE

- Identifier ses points forts au niveau managérial
- Définir des objectifs de progrès
- Etablir une stratégie managériale efficace

CONSTRUIRE SA POSTURE DE MANAGER

- Comprendre le rôle du manager et les différents types de management
- Donner du sens à son rôle de manager
- Incarner sa mission

METTRE EN MOUVEMENT SES COLLABORATEURS

- Faire agir par l'approche participative
- Faire agir par l'approche directive
- Identifier les situations appelant à utiliser l'approche participative et directive

COMMUNIQUER EFFICACEMENT EN TANT QUE MANAGER

- Encourager, recadrer, sanctionner ses collaborateurs
- Savoir décider, agir et influencer
- Savoir animer une réunion

DEVELOPPER SON CHARISME MANAGERIAL

- Développer une autorité sans autoritarisme
- Savoir garder le leadership
- Savoir bien s'entourer et savoir déléguer

ACTIVER SON CHARISME MANAGERIAL

- Modéliser son propre comportement managérial performant
- Ancrer son nouveau comportement
- Se projeter dans le temps avec son nouveau comportement performant



DURÉE

2 Jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels exerçant des fonctions managériales

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Gérer ses émotions en situations professionnelles

Savoir gérer et utiliser ses émotions est une source d'équilibre et d'efficacité précieuse, tant pour soi que pour ses interlocuteurs. Cette formation vous permettra de comprendre le fonctionnement des émotions et de vous doter d'outils de gestion des émotions mobilisables avant, pendant et après l'action.

OBJECTIFS

- Gérer ses émotions en toutes circonstances
- Développer son intelligence émotionnelle
- Maîtriser des outils concrets de gestion de l'émotion
- Améliorer ses relations professionnelles
- Préserver son équilibre

PROGRAMME

COMPRENDRE L'IMPORTANCE DES EMOTIONS

- Comprendre le système émotionnel
- Comprendre l'importance des émotions dans notre activité professionnelle
- Identifier les bienfaits de la maîtrise des émotions pour la santé

MIEUX SE CONNAITRE EMOTIONNELLEMENT

- Identifier son fonctionnement émotionnel
- Déterminer ses axes de progrès
- Modéliser un comportement émotionnel adapté

MAITRISER LES TECHNIQUES DE GESTION DE L'EMOTION

- Gérer ses émotions par le canal kinesthésique
- Gérer ses émotions par le canal auditif
- Gérer ses émotions par le canal visuel

DEVELOPPER SES RESSOURCES EMOTIONNELLES

- Créer sa banque de données émotionnelles
- Ancrer les ressources émotionnelles de la performance professionnelle
- Gérer émotionnellement les erreurs et les imprévus



DURÉE

2 Jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Prendre la parole avec impact et efficacité

Nous vous préparons mentalement et techniquement à vos prises de parole en public. Vous acquerez les meilleures techniques pour maîtriser votre langage verbal et non verbal, vous prenez confiance en vous et gagnez en charisme auprès de votre auditoire.

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de prise de parole
- Prendre confiance
- Savoir se mettre en scène
- Savoir capter l'auditoire
- Optimiser son langage verbal et non verbal

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER

- Identifier ses points forts
- Définir des objectifs de progrès
- Etablir une stratégie comportementale oratoire efficace

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DU CHARISME ORATOIRE

- Construire sa posture d'autorité
- Développer un regard percutant et source d'information
- Mettre sa voix au service de sa mission et de son personnage

DEVELOPPER UN LANGAGE CORPOREL EFFICACE

- Développer une réelle congruence entre sa gestuelle et ses propos
- Savoir occuper l'espace
- Développer une attitude corporelle positive
- Bien utiliser sa respiration

DEVELOPPER UN LANGAGE VERBAL EFFICACE

- Mettre de l'intensité dans ses propos
- Construire des interventions claires et percutantes
- Utiliser un vocabulaire audible et rassembleur



DURÉE

2 Jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels amenés à prendre la parole en public

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

S'affirmer dans ses relations professionnelles

S'affirmer au travail implique d'adopter la bonne posture au bon moment. Grâce à cette formation, vous apprenez à vous connaître et à adapter vos comportements en fonction des circonstances en adoptant une communication constructive et efficace. Vos relations de travail sont plus saines et pérennes.

OBJECTIFS

- Développer une approche relationnelle efficace
- S'affirmer et prendre des décisions sans rompre la relation
- Créer les conditions de l'assertivité et de l'efficacité relationnelle
- Atteindre des performances professionnelles grâce à des relations de qualité

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAITRE POUR DEVELOPPER SA FIBRE RELATIONNELLE

- Identifier ses points forts au niveau relationnel
- Définir des objectifs de progrès
- Etablir une stratégie relationnelle efficace

S'AFFIRMER ET PRENDRE DES DECISIONS SANS ROMPRE LA RELATION

- Savoir dire non sans rompre la relation
- Gérer les refus sans casser la relation
- Exprimer des messages complexes grâce à la Communication Non Violente

SAVOIR GERER LES SABOTTAGES RELATIONNELS

- Gérer les critiques justifiées et injustifiées
- Gérer les attaques en public sans casser le lien avec le public
- Ramener toujours son interlocuteur dans le présent

ETABLIR UN CONTACT RELATIONNEL EFFICACE

- Favoriser un effet de primauté relationnel efficace
- Se synchroniser avec ses interlocuteurs
- Avoir un état d'esprit et une attitude positifs

DEVELOPPER UNE RELATION FAVORABLE A LA COMMUNICATION

- Développer une écoute active efficace
- Se mettre en position de tri sur l'autre
- Savoir questionner pour mieux comprendre son interlocuteur et le mettre en confiance

UTILISER UN LANGAGE VERBAL ET NON VERBAL FAVORISANT LA RELATION

- Utiliser un vocabulaire et des techniques de communication favorisant l'assertivité et le lien
- Maitriser la distance relationnelle
- Savoir couper la parole sans rompre la relation



DURÉE

2 Jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Préparer un entretien annuel ou de négociation

L'entretien annuel (ou tout entretien de négociation) se prépare pour obtenir ce que vous voulez et mettre en avant vos réalisations. Apprenez à maîtriser votre argumentation, à adoptez la bonne posture lors de votre entretien grâce à des techniques de dialectique, de rhétorique et de prise de parole.

OBJECTIFS

- Définir un objectif à atteindre à l'issue de l'entretien et s'y préparer
- Préparer et maîtriser son argumentation
- Maîtriser les techniques de communication et de répartie
- Faire de l'entretien d'évaluation un outil performant d'évolution professionnelle

PROGRAMME

PRÉPARER SON ARGUMENTATION

- Identifier clairement les objectifs de l'entretien
- Dresser un bilan factuel de l'année écoulée
- Faire la synthèse : reformulation et planification des actions à mener

ACQUÉRIR DES TECHNIQUES DE COMMUNICATION SPECIFIQUES AUX SITUATIONS D'ENTRETIEN

- Identifier les conditions d'une communication efficace et ses freins
- Adopter un langage verbal et non verbal adaptés
- Développer une approche relationnelle efficace
- Utiliser l'assertivité en situation d'entretien

EXPOSER SES DEMANDES

- Choisir la bonne posture en fonction de la personnalité de son interlocuteur
- Formuler efficacement les demandes (gagnant-gagnant)
- Savoir gérer le temps



DURÉE

1 Jour (7H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Faire des feedbacks constructifs

Utiliser les feedbacks comme un outil de management et de reconnaissance vous permettra d'améliorer vos relations de travail et d'être plus performant. Avec cette formation, vous acquérez les clés de communication et de gestion des émotions pour écouter vos interlocuteurs, prendre en compte leurs besoins et exprimer les vôtres de manière constructive.

OBJECTIFS

- Comprendre les objectifs et bénéfices du feedback
- Connaître les conditions et les leviers pour un feedback réussi et constructif
- Pratiquer et développer un feedback positif et critique constructif
- Prendre en compte les besoins et réactions de ses interlocuteurs
- Améliorer ses relations professionnelles

PROGRAMME

COMPRENDRE L'UTILITÉ ET LES OBJECTIFS DU FEEDBACK

- Définir le feedback
- Identifier l'utilité du feedback positif et critique pour chacun des acteurs
- Intégrer la boucle du feedback : Intention-Action-Effet
- Découvrir les trois objectifs du feedback

DONNER ET RECEVOIR UN FEEDBACK DE RENFORCEMENT OU POSITIF

- Utiliser le feedback pour reconnaître le travail
- Identifier les contextes opportuns pour pratiquer le feedback
- Les éléments clés d'un feedback constructif : timing, forme, éléments du message
- Identifier les éléments factuels pour construire son feedback
- Répondre à un feedback positif, savoir en recevoir

GÉRER LES ÉMOTIONS DANS LE FEEDBACK

- Identifier ses émotions
- Accueillir ses émotions et celles des autres
- Accepter la place et l'utilité des émotions dans le feedback
- Choisir le bon moment pour faire son feedback

DONNER UN FEEDBACK CRITIQUE ET CONSTRUCTIF

- Clarifier son message et être factuel
- Accueillir les réactions avec assertivité
- Établir la confiance et l'acceptation

ANCRER SES COMPORTEMENTS

- Élaborer son plan d'action personnel
- S'engager sur les actions pour intégrer le feedback dans son quotidien



DURÉE

1 Jour (7H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels amenés à prendre la parole en public

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Développer la cohésion d'équipe

La performance collective d'une équipe implique écoute, acceptation, et complémentarité. Des outils et techniques existent pour encourager la cohésion, source de performance. Avec cette formation, vous apprenez à faire confiance, à mieux communiquer avec vos collègues et à vous appuyer sur les points forts de chacun pour développer votre efficacité collective.

OBJECTIFS

- Développer un sentiment d'appartenance collective
- Acquérir des techniques de communication pour améliorer la cohésion
- Définir des objectifs communs, se les approprier
- Optimiser la motivation individuelle et collective

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAÎTRE EN TANT QU'ÉQUIPE

- Identifier les points forts de chaque membre
- S'identifier et s'accepter en tant qu'équipe
- Définir ses valeurs en tant qu'équipe
- Identifier des axes d'amélioration

SOUDER L'ÉQUIPE AUTOUR D'OBJECTIFS COMMUNS

- Intégrer les ingrédients de la confiance (intégrité, compétence, ouverture, loyauté, crédibilité)
- Identifier et s'approprier les objectifs de l'équipe
- Diffuser un état d'esprit bienveillant et conquérant

CONTRIBUER INDIVIDUELLEMENT À LA DYNAMIQUE COLLECTIVE

- Donner du sens à son appartenance à l'équipe
- Définir un plan d'action individuel pour contribuer à la vision de l'équipe
- S'engager devant l'équipe

COMMUNIQUER EFFICACEMENT

- Utiliser des techniques de communication participatives et collaboratives
- Accepter de faire confiance
- Utiliser la communication non violente pour passer ses messages



DURÉE

1 Jour (7H) ou 2 jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Équipe professionnelle

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 2000 euros

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Fédérer une équipe en phase d'appel d'offre

Engagez votre équipe autour d'objectifs communs pour gagner ensemble. Dans le cadre des objectifs commerciaux de plus en plus challengeant, les équipes commerciales doivent être préparées à s'engager pleinement dans leur mission. En phase d'appels d'offres, l'équipe doit se fédérer autour d'objectifs communs, en optimisant les forces individuelles et en se dotant d'un état d'esprit conquérant.

OBJECTIFS

- Développer un sentiment d'appartenance collective
- Fédérer une équipe projet à atteindre un objectif professionnel
- S'engager individuellement pour la réussite de l'objectif
- Acquérir des techniques de communication pour améliorer la cohésion
- Définir des objectifs communs, se les approprier
- Optimiser la motivation individuelle et collective

PROGRAMME

EN FONCTION DE L'OBJECTIF ET DU CONTEXTE, UN PROGRAMME SUR-MESURE EST ÉLABORÉ AUTOUR DES THÉMATIQUES SUIVANTES PAR EXEMPLE :

- Mieux se connaître en tant qu'équipe
- Définir des objectifs individuels et collectifs et s'y engager
- Donner du sens à la mission avec les 5 Pourquoi et la Grande Phrase Personnelle
- Établir un plan d'action individuel et commun
- Se répartir les rôles efficacement
- Gérer son temps
- S'engager individuellement pour l'équipe



DURÉE

1 Jour (7H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Équipe projet

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 2000 euros

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Manager la conduite du changement

Le changement est un processus inhérent à toute organisation, mais peut parfois être source de résistance voire de conflit. Cette formation vous permettra de comprendre les mécanismes du changement et d'acquérir des clés d'action pour écouter, persuader et accompagner les équipes pour les mobiliser au service du projet d'entreprise.

OBJECTIFS

- Savoir gérer et accompagner le changement
- Communiquer de manière efficace en phase de changements
- Impliquer et mobiliser ses équipes dans le changement
- S'engager personnellement et engager ses équipes dans le projet de l'entreprise

PROGRAMME

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU CHANGEMENT

- Appréhender les mécanismes, l'intérêt et la subjectivité qu'entraîne le changement
- Connaître la courbe du changement
- Identifier les phases des collaborateurs vivant un changement

COMMUNIQUER EN PHASE DE CHANGEMENTS

- Annoncer le changement à ses collaborateurs
- Vendre le changement dans diverses situations de management
- Adopter la bonne posture / communication avec les collaborateurs traversant un changement

ÊTRE MOBILISÉ ET MOBILISER

- Travailler en équipe en transversal
- Mobiliser en transversal petit cadre

- Mobiliser en transversal grand cadre
- Résoudre un problème en transversal avec l'assertivité

PARTICIPER ET FAIRE PARTICIPER AUX CHANGEMENTS

- Impliquer ses équipes en 5 étapes (Cadrage, proposition, feed-back, test, annonce des résultats)
- Cadrage : Solliciter les informations nécessaires pour préparer une note de cadrage efficace
- Proposition : Animer une réunion participative avec vos collaborateurs
- Feedback : Phase de réflexion à l'aune de critères précis émanant de la direction et des besoins du service déjà évoqués à vos collaborateurs
- Test : phase d'annonce du plan d'action test et du test
- Phase d'annonce des résultats
- Acquérir un sens du devoir par rapport au changement



DURÉE

2 jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Individuelle ou collective

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Anticiper, gérer et arbitrer les conflits

Les situations conflictuelles font partie intégrante de la vie professionnelle. Grâce à cette formation, vous apprenez à décrypter les différents types de conflits pour mieux les anticiper, vous acquérez des méthodes de management et de communication pour les gérer, et développer un état d'esprit constructif. Les relations de travail sont apaisées et contribuent à une meilleure performance individuelle et collective.

OBJECTIFS

- Identifier et faire face aux différents types de conflits
- S'adapter aux différents types de personnalité et de culture
- Adopter une bonne approche relationnelle valorisant la relation humaine
- Maîtriser les techniques de management et de communication pour gérer le conflit
- Adopter un état d'esprit orienté « solution » quelles que soient les circonstances

PROGRAMME

COMPRENDRE LES CAUSES DES SITUATIONS CONFLICTUELLES

- Définir un conflit
- Décrypter la structure d'un conflit
- Les 3 freins à la communication

ANALYSER LES COMPORTEMENTS SOURCE DE CONFLITS

- Analyser ses propres comportements « refuges »
- Comprendre les personnalités et développer son empathie
- Comprendre l'importance de l'expression factuelle des situations

ANTICIPER LE CONFLIT GRÂCE À UNE APPROCHE RELATIONNELLE EFFICACE

- Développer l'écoute active et proactive
- Maîtriser le questionnement et la reformulation

- Identifier les conditions d'une communication efficace et ses freins
- Adopter un langage verbal et non verbal adaptés

GÉRER ENSEMBLE LES SOLUTIONS

- Adopter le bon état d'esprit orienté « solution »
- Savoir dire non sans rompre la relation et savoir réagir aux refus
- Impliquer les acteurs pour rétablir un climat de confiance propice à l'échange
- Résoudre un conflit grâce à la méthode « sans perdant »

ANCRER LES COMPORTEMENTS PERFORMANTS

- Se fixer et fixer des règles
- S'engager personnellement pour assurer la régulation et la médiation



DURÉE

2 jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Motiver et mettre en mouvement mes collaborateurs

En tant que manager, l'une de votre responsabilité est de donner envie à vos collaborateurs de s'engager pour la dynamique collective, et de les faire progresser dans l'action. Grâce à cette formation, vous acquérez les techniques de management appropriées pour agir et faire agir vos collaborateurs, vous incarnez votre rôle de manager d'équipe et vous motivez pour gagner en efficacité.

OBJECTIFS

- Donner du sens à son rôle de manager
- Se servir de ses qualités et de ses préférences de fonctionnement pour être plus efficace
- Développer une communication de qualité
- Se motiver et motiver les collaborateurs à agir
- Manager la performance et la contre-performance

PROGRAMME

OPTIMISER SON APPROCHE DU RÔLE DE MANAGER ET SES LEVIERS D'ACTION

- Clarifier son rôle du manager
- Identifier les qualités nécessaires pour un management efficace
- Optimiser son sens des responsabilités

BIEN SE CONNAITRE POUR OPTIMISER SON POTENTIEL

- Comprendre l'intérêt de bien se connaître en tant que manager
- Profilage des participants avec l'approche Action-Types
- Découvrir ce qui nous poussent à agir grâce à l'analyse transactionnelle

METTRE EN MOUVEMENT SES COLLABORATEURS

- Faire agir par l'approche participative
- Faire agir par l'approche directive
- Identifier les situations appelant à utiliser l'approche participative et directive

FAIRE DES FEED-BACK EFFICACE À SES COLLABORATEURS

- Maitriser l'entretien de recadrage
- Maitriser l'entretien de félicitation et d'encouragement
- Maitriser l'entretien d'évaluation

COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC COLLABORATEURS

- Créer le contexte d'une communication réussie
- Maitriser le langage verbal et non-verbal
- Opter pour une communication numérique efficace

DONNER ENVIE AUX COLLABORATEURS DE S'ENGAGER

- Savoir motiver ses collaborateurs
- Générer une confiance mutuelle
- Développer un état d'esprit positif, optimiste et constructif



DURÉE

2 jours (14H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels exerçant une fonction managériale

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

Maitriser le management transversal hors hiérarchie

Le management transversal hors hiérarchie est de plus en plus consacré dans le monde de l'entreprise. Avec cette formation, vous acquérez les techniques pour assurer la coordination, développer la coopération, et mener vos projets sans lien hiérarchique avec vos interlocuteurs. Vous vous affirmez en tant que chef de projet en vous focalisant sur vos objectifs tout en optimisant vos relations avec vos collègues.

OBJECTIFS

- Connaître et mettre en place les conditions optimales d'un management transversal
- Acquérir les outils et les comportements du management en situation fonctionnelle
- Développer un leadership adapté au management sans lien hiérarchique
- Maîtriser les techniques de communication pour m'affirmer en mode transverse

PROGRAMME

COMPRENDRE LES RELATIONS NON HIÉRARCHIQUES DANS L'ENTREPRISE

- Identifier les différents types de relations non hiérarchiques et leur fonctionnement
- Connaître les spécificités des relations non hiérarchiques dans les organisations complexes
- Intégrer le fonctionnement et les spécificités de ma propre organisation

MANAGER AU QUOTIDIEN EN MODE TRANSVERSE

- Définir ma propre position : mandat, autorité, légitimité, leadership, etc.
- Identifier les appuis de ma propre position et les exploiter
- Engager les autres et m'engager : le contrat d'objectifs partagés
- Maîtriser les règles de l'animation d'une réunion

BIEN COMMUNIQUER DANS UN CADRE NON HIERARCHIQUE

- Poser les objectifs du travail en mode projet
- Adopter une communication orientée objectifs
- Aborder les techniques pour convaincre
- Développer ma répartie



DURÉE

1 jour (7H)



MODALITÉS

Présentielle ou à distance



PUBLIC ET PREREQUIS

Professionnels ayant la responsabilité d'un projet

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Du concret : acquisition d'outils simples et applicables sur le terrain au retour de la formation / utilisation de l'outil vidéo

De l'entraînement : travail de répétition varié pour ancrer les contenus (jeux de rôles, quizz en salle, exercices individuels et collectifs...)



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formation animée par un expert en management



DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

En amont de la formation : questionnaire d'évaluation des attentes / pré-acquis et entretien de positionnement (si approprié)

En cours et à la fin de la formation : évaluation des acquis (quiz, exercice pratique, étude de cas...)

A l'issue de la formation : évaluation de la satisfaction en ligne



TARIFS

Format standard collectif (intra): à partir de 500 euros HT / pers / jour

Format individuel : à partir de 1200 euros HT / jour

Format sur-mesure : nous consulter



ACCESSIBILITÉ

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE DE L'ORGANISME DE FORMATION ECLEVIA

OBJET ET CHAMPS D'APPLICATION

ECLEVIA est un organisme de formation professionnelle indépendant domicilié au 18 avenue des Sports, 78500 Sartrouville. La société est déclarée sous le numéro de déclaration d'activité n° 11788329178.

Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de fixer les conditions dans lesquelles l'organisme ECLEVIA s'engage à vendre une prestation de formation dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Sauf dérogation expresse et écrite émanant de la SCET, elles s'appliquent quelles que soient les clauses qui figurent dans les documents du CLIENT (acheteur) et notamment dans ses conditions générales d'achat. Les dérogations acceptées par ECLEVIA à l'occasion d'une commande n'engagent ECLEVIA que pour cette commande.

ECLEVIA peut à tout moment modifier les présentes CGV. Les CGV applicables sont celles qui ont été remises au CLIENT et acceptées par ce dernier.

COMMANDE

Toute commande de formation suppose que le CLIENT accepte le contenu de la formation qui lui a été communiqué, soit dans la convention de formation, soit dans la proposition pédagogique et financière dont le CLIENT possède un exemplaire.

Toute commande doit être confirmée par écrit par le CLIENT à l'aide de tout document pouvant valoir commande. Ce document doit être signé par le représentant du CLIENT et revêtu du cachet de l'entreprise.

PRIX

Les prix sont indiqués dans le catalogue de formation d'ECLEVIA, et/ou la convention de formation et/ou la proposition pédagogique et financière. Ils sont valables pendant un mois à dater de la proposition faite au CLIENT.

Ils sont communiqués nets de taxe, en vertu de l'exonération de TVA pour les actions effectuées dans le cadre de la formation professionnelle continue (« TVA non applicable, article 261-4-4° du CGI »), ou hors taxes, majorés du montant de la TVA au taux en vigueur le cas échéant.

FACTURATION ET RÈGLEMENT

Les modalités de facturation et de paiement sont précisées sur la convention de formation et/ou la proposition pédagogique et financière. La facture est établie à l'issue de la session de formation ou à l'issue de chaque module d'un cycle. Elle est adressée directement au CLIENT ou peut être adressée à un organisme collecteur des fonds de formation sous réserve qu'un accord de prise en charge de la part de cet organisme soit adressé à ECLEVIA avant le début de la formation.

Le prix de la formation est payable en totalité à réception de la facture, sans escompte. Tout stage commencé est dû en totalité.

Les factures seront réglées :

- Par chèque bancaire à l'ordre d'ECLEVIA adressé à : ECLEVIA, 18 avenue des Sports, 78500 Sartrouville

- Par virement à notre compte bancaire :
CREDIT MUTUEL
IBAN : FR76 1027 8062 1400 0204 9910 287
BIC/SWIFT : CMCIFR2A

Tout paiement intervenant postérieurement à la date d'échéance des factures pourra donner lieu à l'application de pénalités de retard, calculées au taux de l'intérêt légal en vigueur.

CONVOCATION

Une convocation, indiquant le lieu exact et les horaires de formation, est adressée par courriel au CLIENT et/ou au stagiaire dans les deux semaines qui précèdent le début du stage. En cas de formation à distance, la convocation et les liens de connexion nécessaires pour rejoindre, le jour J, la salle virtuelle sont transmis, au plus tard, une semaine avant la formation. Ces liens sont personnalisés et ne peuvent être partagés ou transmis à un autre stagiaire.

ANNULATION PAR LE CLIENT

Toute annulation, pour être effective, devra être confirmée par écrit.

Toute annulation intervenant, sauf cas de force majeure dûment justifié (ne comprenant pas le surcroît d'activité) moins de 10 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation donnera lieu à une facturation de 50% du coût total du stage, à titre d'indemnité forfaitaire, pour couvrir les frais engagés.

Une facture sera émise et n'aura pas valeur de convention de formation.

La société cliente a la possibilité de remplacer le participant initialement inscrit à un stage par un autre participant de l'entreprise en informant préalablement ECLEVIA.

ANNULATION PAR L'ORGANISME

Pour toutes les formations, ECLEVIA se réserve le droit de changer d'intervenants, le lieu et/ou les dates d'une formation si, malgré tous ses efforts, les circonstances l'y obligent.

ECLEVIA se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter sans dédommagement une formation en cas de force majeure ou si le nombre d'inscrits se révèle insuffisant pour assurer une bonne qualité pédagogique de la formation.

Le CLIENT sera informé de toute annulation ou report de formation avant la date de démarrage de la formation.

RESPONSABILITÉS

Toute inscription à une formation implique le respect par le stagiaire du règlement intérieur applicable aux locaux concernés, lequel est porté à sa connaissance avant la formation.

ECLEVIA ne peut être tenue responsable d'aucun dommage ou perte d'objets et effets personnels apportés par les stagiaires. Il appartient au CLIENT et/ou au stagiaire de vérifier que son assurance personnelle et/ou professionnelle le couvre lors de sa formation.

CONFIDENTIALITÉ

Toutes informations (hors celles accessibles au public) dont ECLEVIA ou le CLIENT aura eu connaissance ou qui auront été communiquées par l'autre partie ou par un client tiers, antérieurement ou durant l'exécution du contrat, sont strictement confidentielles et chacune des parties s'interdit de les divulguer.

Pour les besoins de l'exécution des prestations, chacune des parties n'est autorisée à communiquer les informations susvisées qu'à ses préposés et/ou éventuels sous-traitants autorisés ; chacune des parties se porte fort du respect de cette obligation par ses préposés et/ou éventuels sous-traitants.

PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

En application des articles 12 et 13 du Règlement Européen 2016-679 du 27 avril 2016 relatif à la protection des données à caractère personnel et de la Loi Informatique et Libertés modifiée, nous vous informons qu'ECLEVIA en tant qu'Organisme de Formation et en sa qualité de Responsable de Traitement collecte des données concernant le CLIENT et/ou le stagiaire à des fins de gestion de la relation commerciale, gestion et suivi de la facturation de la formation, gestion des inscriptions aux formations, gestion de prise en charge de la formation, gestion des sessions de formation, de suivi des stagiaires, d'accompagnement personnalisé et de délivrance des documents justificatifs liés à la formation.

Les données seront strictement réservées à ECLEVIA et aux services habilités et seront conservées tout au long de la relation commerciale soit 3 ans après le dernier contact avec le CLIENT et/ou le stagiaire, et jusqu'à 5 ans concernant les documents justificatifs de formation concernant les stagiaires conformément à la réglementation en vigueur. Aux termes de notre Politique de protection des données, nous nous engageons à protéger les données à caractère personnel de toute atteinte.

Conformément aux art.15 à 22 du Règlement Européen 2016-679 du 27 avril 2016, relatif à la protection des données à caractère personnel, le CLIENT et/ou le stagiaire pourra demander à tout moment et gratuitement à accéder aux données le concernant, à les rectifier ou à les effacer à l'adresse contact@eclevia.fr ou à l'adresse postale 18 avenue des Sports, 78500 Sartrouville, ou à la CNIL en l'absence de réponse satisfaisante dans le délai d'un mois. Le CLIENT et/ou le stagiaire pourra également s'opposer au traitement le concernant pour des motifs légitimes.

DROITS D'AUTEUR

ECLEVIA fournit dans le cadre de ses formations des documents et informations. Les supports et out autre dociment remis aux stagiaires pendant la formation n'entraînent pas le transfert des droits de propriété intellectuelle au profit du CLIENT, lequel ne se voit conférer qu'un droit d'usage limité. Lesdits supports sont uniquement destinés aux besoins propres du CLIENT qui s'interdit de reproduire ou de copier, de laisser copier ou reproduire, sous quelle que forme que ce soit, tout ou partie de ces derniers pour les communiquer à des tiers, à titre gratuit ou onéreux. Leur mise en ligne sur internet est strictement interdite.

DROIT APPLICABLE ET COMPÉTENCE JURIDICTIONNELLE

Le droit français est le seul applicable. Tout litige relatif au non-respect des présentes CGV, à la commande et/ou à l'exécution d'une formation, fera l'objet au préalable d'une concertation afin de trouver une solution amiable.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris, quel que soit le siège ou la résidence du CLIENT, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt d'ECLEVIA qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

Le droit français et le droit européen en matière de Protection des données à caractère personnel sont applicables aux rapports entre ECLEVIA et le CLIENT.

PUBLICITÉ

Les présentes CGV sont disponibles sur le catalogue de formation et sur le site internet de l'organisme de formation. Elles sont mises à disposition de toute personne qui en ferait la demande auprès d'ECLEVIA.

**Vous avez un projet de formation,
de séminaire, ou une simple question ?
Contactez-nous !**

**01 85 39 17 02 | contact@eclevia.fr
www.eclevia.fr**