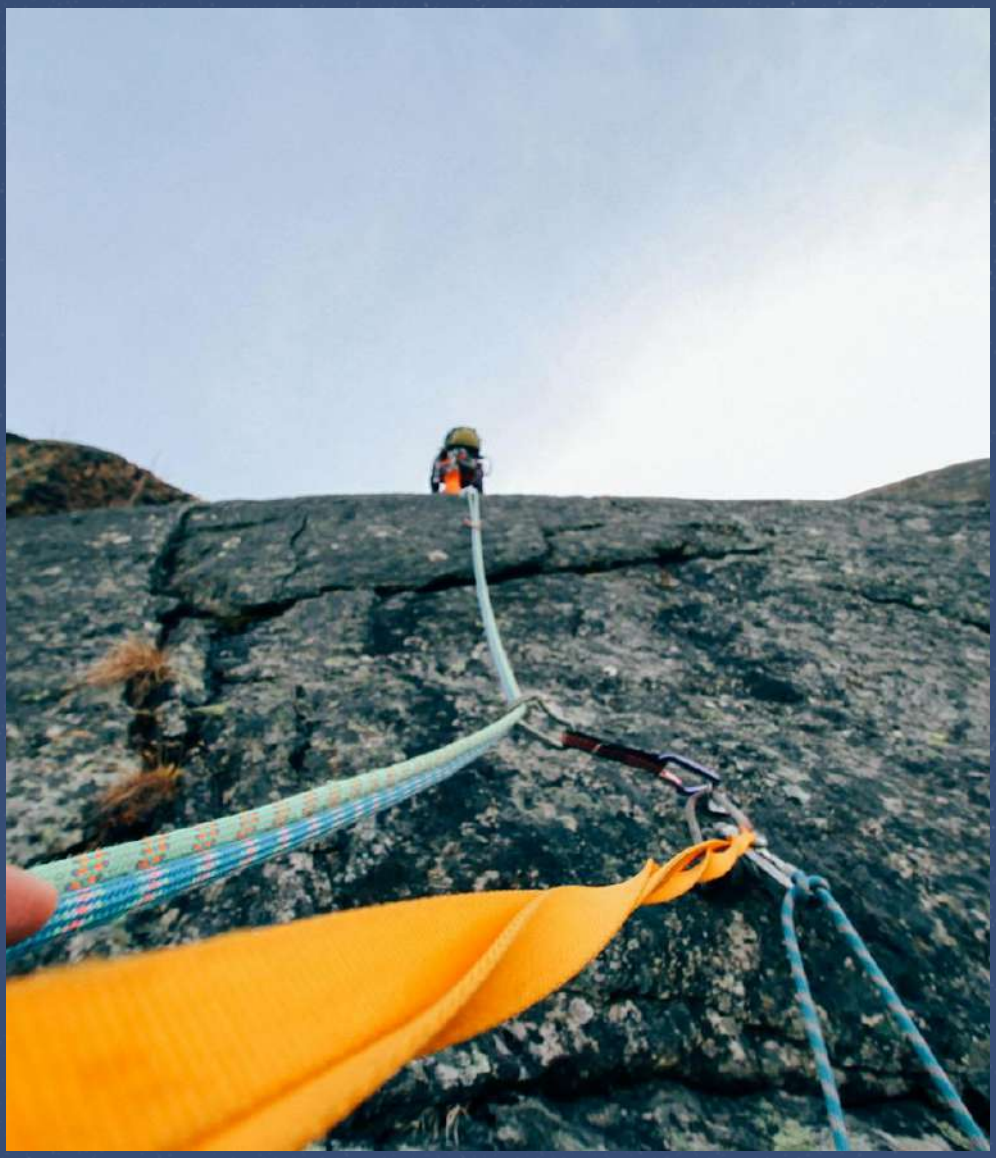
Catalogue de formation

ACTE TROIS

Entraineur en efficacité comportementale



Sommaire

INTRODUCTION 01

Spécialiste de la formation à distance 02

COMPORTEMENTAL

Mieux communiquer avec le DISC 05

Communiquer efficacement avec la Process Communication 06

S'appuyer sur les motivations 07

Développer son intelligence émotionnelle 08

COMMUNICATION

Etre impactant à l'oral 11

Persuader ses interlocuteurs 12

Créer et animer des réunions efficaces en présentiel et à distance 13

Créer et animer des formations impactantes 14

MANAGEMENT

Management Situationnel 17

Faire des entretiens un facteur clé de réussite 18

Manager à distance 19

VENTE

Vendre avec les couleurs 22

Vendre avec les motivations 23

Améliorer son efficacité avec l'intelligence émotionnelle 24

CONFERENCES 25

EQUIPE 26

DIGITAL 27

INFORMATIONS GENERALES 28

CONTACTS 30

INTRODUCTION

Artisan de la formation

Notre valeur ajoutée de petit organisme de formation réside dans notre artisanat.

Nos 4 promesses :
- Action : expérientiel, dynamique, nous vous engageons.
- Concret : opérationnel, utilisable au quotidien, nous facilitons l'appropriation.
- Innovant : animation, outils, mise à jour, nous étonnons !
- Sur Mesure : pédagogie adapté à la personnalité de chacun, accompagnement en mode coach.

Ce « catalogue » est une ébauche dépassée.

C'est une ébauche, car il est fait à partir des demandes de nos précédents clients.
Il est dépassé, car nous mettons à jour quotidiennement nos contenus et modalités pédagogiques en fonction de nos connaissances et des avancées de la technologie.

Nous sommes donc à votre écoute pour créer la formation qui sera utile à vos équipes dans leurs contextes opérationnels.

acte3 Entraîneur en efficacité comportementale

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : **actions de formation**

DÉLIVRÉE PAR ICPF CERTIFICATION QUALITÉ

cofrac CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES
Accréditation N° 5-0616
Portée disponible sur www.cofrac.fr

La formation à distance répond à trois besoins :
-faciliter l'accès à la formation en limitant le temps et les coûts de transport ;
- faciliter l'organisation en capitalisant sur les outils déployés en télétravail et en permettant de regrouper des populations de plusieurs sites et pays ;
- combiner le besoin de télétravail et le besoin de garder du temps de production en présentiel.

"*Laurent est un brillant formateur, qui, dans un format à distance, nous a collectivement permis de significativement progresser sur les thématiques de présentation orale. La formation est bien rodée, pédagogiquement remarquable, avec des mots et des expériences bien choisies pour en faciliter la rétention. Le take away est significatif: mise en pratique immédiate et riche, sur de nombreux aspects.*"
Antoine Bergonzat
Deputy Head of International Actuarial & ALM at Crédit Agricole Assurances

Spécialiste de la formation à distance

Ce qui rend nos formations à distance efficaces et appréciées :
1- Les travaux en sous-groupe courts et fréquents favorisent des échanges informels et le partage des pratiques.
2- Les vidéos pédagogiques de 3 minutes pour découvrir les principaux outils donnent du rythme à la formation.
3- L'utilisation constante des mains ! À distance, si les mains ne sont pas mobilisées, le participant se désengage. Nous interdisons PowerPoint. Les participants utilisent Klaxoon pour créer leurs outils et Kahoot pour s'approprier les nouvelles idées.

Côté techniques nous avons deux impératifs pour une formation à distance réussie.
Notre qualité d'image et de son est professionnelle. Les participants sont habitués à un contenu YouTube ou Netflix. Nous devons être à cette hauteur.
Les participants doivent avoir une webcam et un micro en fonction et se connecter d'un endroit calme.

"Ah, si j'avais su ça plutôt..."

Cri du coeur typique d'un collaborateur à la suite d'une formation comportementale. Sachant cela, il aurait compris et donc agi différemment.
"Il y a des vérités qu'on a besoin de colorer pour les rendre visibles" Joseph Joubert

01

Comportemental

Connais-toi toi-même

Comportement

Ma façon d'atteindre mon objectif, ce que vous me voyez faire.
Outil : DISC et Process Com

Motivation

Ce qui me pousse à agir, ce qui m'engage sur la durée, ce que vous entendez.
Outil : Wpmot

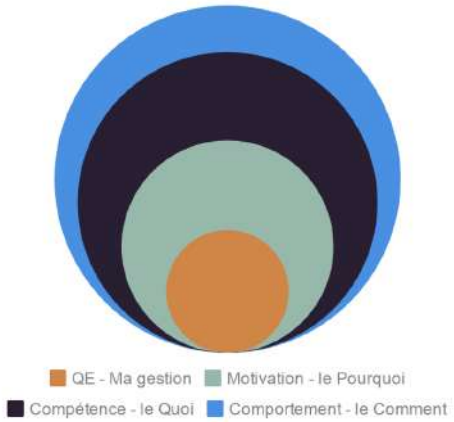
Intelligence émotionnelle

Ma capacité à me gérer pour être efficace, la façon dont je gère mes émotions et celles des autres.
Outil : EQ

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DIAMOND NETWORK

L'atout des formations comportementales est de permettre à chacun d'identifier les différences entre son fonctionnement et celui des autres.

Ces outils sont des fenêtres et non des boites. Ils ne décrivent pas qui nous sommes, mais comment communiquer ensemble.



Nous utilisons des outils éprouvés TTI Success Insights et le Process Communication Modèle. Nous faisons partie du réseau Diamond des 18 experts TTI sur les 930 certifiés en France.

Vous trouverez dans les pages suivantes nos 4 modules classiques:
-Mieux communiquer avec le DISC
-Communiquer efficacement avec la Process Communication
-S'appuyer sur les motivations
-Développer son intelligence émotionnelle
Ces modules existent en trois versions : coopération, management et vente.

Mieux communiquer avec le DISC de Success Insights

Programme de la formation
niveau 1 comportemental

Buts de la formation

Comprendre son profil comportemental et les 4 couleurs qui le composent.
Identifier la couleur comportementale utilisée par son interlocuteur.
Adapter sa communication aux comportements de son interlocuteur.

Avant la formation

Réponse au questionnaire Success Insights DISC

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Les 4 couleurs comportementales

Les fondements théoriques : le DISC de Marston

Debrief du profil DISC

Mises en situation d'adaptation aux autres profils

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et voir les autres profils. Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes de communication avec les profils éloignés du sien.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : les profils éloignés du sien, les axes de travail souvent rencontré par son profil.

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- S'appuyer sur les motivations,
- Développer son intelligence émotionnelle.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Facilité à mémoriser
- Facilité à utiliser
- Quiz compétition amicale

Option ACCOMPAGNEMENT

- Mieux gérer mon profil.
- Coopérer avec les profils plus difficiles pour moi.
- Faire s'engager des personnes de profils différents.

Parcours de sessions d'une heure sur les problématiques et pour répondre aux objectifs du participant.

3 Versions

- Mieux manager : cadrer, leader et coacher en couleur.
- Mieux coopérer : comprendre et s'adapter en équipe.
- Mieux vendre : adapter sa technique de vente en couleur.

Communiquer efficacement avec la Process Communication

Programme de la formation
niveau 1 comportemental

Buts de la formation

Identifier les 6 types de personnalités et utiliser une communication adaptée à chaque type.
Nourrir ses besoins psychologiques et faciliter la satisfaction des besoins de ses interlocuteurs.
Identifier ses séquences de stress et en sortir.
Identifier les séquences de stress de ses interlocuteurs et mettre en place une communication adaptée.

Avant la formation

Réponse au questionnaire Process Communication

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Découvrir les 6 types de personnalité

Identifier les symptômes de stress léger et intense

Mettre en place une communication adaptée

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux déroulés du présentiel possibles

Trois jours de formation en groupe.
Deux journées de formation en groupe puis deux fois deux heures de training en face à face.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Simulateur en ligne, extraits vidéos, Quiz sur smartphone, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur les situations définies en amont.

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- management Situationnel,
- s'appuyer sur les motivation,
- développer son intelligence émotionnelle.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- jeux de rôles
- identification des symptômes de stress
- Simulateur en ligne

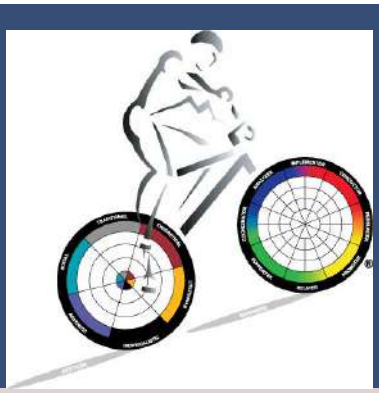
Option ACCOMPAGNEMENT

- Mieux gérer mon profil.
- Coopérer avec les profils plus difficiles pour moi.
- Faire s'engager des personnes de profils différents.

Parcours de sessions d'une heure sur les problématiques et pour répondre aux objectifs du participant.

3 Versions

- Mieux manager : cadrer, leader et coacher en couleur.
- Mieux coopérer : comprendre et s'adapter en équipe.
- Mieux vendre : adapter sa technique de vente en couleur.



S'appuyer sur les motivations de Success Insights

Programme de la formation
niveau 2 comportementale

Buts de la formation

Comprendre son profil motivationnel et les 12 motivations qui le composent.
Identifier les motivations de son interlocuteur.
Adapter sa communication aux comportements de son interlocuteur pour faciliter sa motivation.

Avant la formation

Réponse au questionnaire Success Insights WPmot

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Les 12 motivations de Spranger

Liens motivations & DISC

Debrief du profil Wpmot et lien avec le DIS

Mises en situation d' identification et d'adaptation aux profils éloignés du sien

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et voir les autres profils d'interlocuteurs.
Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes de communication avec les profils éloignés du sien.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : les profils éloignés du vôtre, mise en avant de vos motivations dans vos communication.

Cette session est souvent programmée avec les formations :
-management Situationnel,
- développer son intelligence émotionnelle.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Outil concret pour aborder les motivations
- Ludique
- Partage d'expérience

Option ACCOMPAGNEMENT

- Mieux gérer mon profil.
- Coopérer avec les profils plus difficiles pour moi.
- Faire s'engager des personnes de profils différents.

Parcours de sessions d'une heure sur les problématiques et pour répondre aux objectifs du participant.

3 Versions

- Mieux manager : cadrer, leader et coacher en couleur.
- Mieux coopérer : comprendre et s'adapter en équipe.
- Mieux vendre : adapter sa technique de vente en couleur.

Développer son intelligence émotionnelle

Programme de la formation
niveau 3 comportemental

Buts de la formation

Distinguer les 5 compétences émotionnelles et leurs relations avec l'efficacité en entreprise.
Connaitre son niveau actuel sur chacune des compétences.
Mettre en place un plan d'action pour développer les compétences nécessaires.

Avant la formation

Réponse au test Success Insights EQ - Intelligence émotionnelle

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Les 5 compétences émotionnelles

Les liens avec les comportements et les motivations

Debrief du test EQ en lien avec les profils DISC ou PCM et le profil Motrivation

Mises en situation d'adaptation aux autres profils

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les 5 compétences émotionnelles. Deux heures de training en face à face pour mettre en place un plan d'action de développement des compétences émotionnelles nécessaire pour être plus efficace.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : les situations difficiles à gérer, les axes de travail en rapport avec son résultat.

Cette session est souvent programmée avec les formations:
- management Situationnel,
- entretiens de management.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Approche concrète des émotions
- Plan d'action personnalisé
- Meilleure compréhension des autres

Option ACCOMPAGNEMENT

- Mieux choisir ses objectifs de développement individuel.
- Identifier les combats managériaux gagnants et perdants.
- Adopter une posture de manager coach.

Parcours de sessions d'une heure sur les problématiques et pour répondre aux objectifs du participant.

3 Versions

- Mieux manager : cadrer, leader et coacher en couleur.
- Mieux coopérer : comprendre et s'adapter en équipe.
- Mieux vendre : adapter sa technique de vente en couleur.

“Si tu veux qu'on t'écoute, tais-toi !”

Le paradoxe de l'orateur

Un bon orateur n'est pas quelqu'un qui parle, c'est quelqu'un qui me parle.

Lors de nos formations à la prise de parole, nous allions les outils de l'acteur pour travailler sur la forme et les outils de l'orateur pour travailler sur le fond. Un seul objectif : faire passer vos messages.

.

02

Communication

Et vous, où en êtes-vous ?

Que vous soyez stressé ou zen, clair ou fouillis, trop long ou trop synthétique, à l'aise dans la gestion des questions ou déstabilisé par les interactions...

Votre besoin n'est pas le même !

Notre expérience nous prouve qu'il est plus efficace d'avancer les deux jambes à la même vitesse.

Nos formations vous apportent des outils simples et efficaces pour lier le fond et la forme.

Vous trouverez dans les pages suivantes nos trois modules classiques de prise de parole :
- Être impactant à l'oral
  Niveau 1 pour être clair.
- Persuader ses interlocuteurs
  Niveau 2 pour faire agir.
- Créer et animer des réunions efficaces

Nous sommes brevetés du Cours Florent. Nous utilisons ces outils pour aborder la voix, la gestion du stress, la posture, la gestuelle...
Nous utilisons notre jeu d'acteur pour mettre les participants en situation.

Être impactant à l'oral

Programme de la formation niveau 1 à la prise de parole

Buts de la formation

Vous donnez les outils pour délivrer des prises de parole claires et impactantes

Avant la formation

Choix d'une prise de parole sur laquelle travailler

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Gérer son stress

Rentrer en relation et maintenir l'attention

Structurer son discours avec la triple attaque

Gérer les objections

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et avoir le retour de ses pairs.
Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Exercice d'improvisation et de théâtre, jeux de rôle, mises en situation filmées.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : apporter 4 slides d'une prise de parole .

UN ACCOMPAGNEMENT

Session individuelle de training

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- Management Situationnel,
- Conduite de réunion.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Interactivité
- Cas concrets
- Gestion des émotions
- Face à face

Persuader ses interlocuteurs

Programme de la formation
niveau 2 à la prise de parole

Buts de la formation

Vous donnez les outils pour capter l'attention des vos interlocuteurs et faire agir votre auditoire.

Avant la formation

Choix d'une prise de parole sur laquelle travailler

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Capter l'attention

Enrichir ses techniques d'argumentation

Gérer les interruptions

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et avoir le retour de ses pairs.
Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Exercices théâtraux, jeux de rôle, mises en situation filmées.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : choisir une prise de parole à enjeux et apporter les slides.

UN ACCOMPAGNEMENT

Capitalisation sur le travail réalisé lors des formations:
- Être impactant à l'oral.
- S'appuyer sur les motivations
- Mieux communiquer avec le DISC

Cette session est souvent programmée avec les formations:
- S'appuyer sur les motivations,
- Conduite de réunion.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Jeux de plateau d'argumentation
- Personnalisation
- Support de préparation de situation à enjeux

Créer et animer des réunions efficaces en présentiel et à distance

Programme de la formation

Buts de la formation

Vous donnez les outils pour créer et animer les 4 grands types de réunions : information,consultation, résolution de problème et créativité.
Vous entrainez à animer efficacement des réunions en présentiel et à distance.

Avant la formation

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

J1 -les fondamentaux

- Les 3 piliers de l'animation à distance
- Les 8 commdandements de l'animateur
- Utiliser une forme impactante

J2 -les réunions à distance

- Les étapes d'une réunion à distance
- Utiliser les outils de collaboration à distance
- Adapter ses techniques d'animation

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Créer des reflexes

La première journée repose sur des mises en situation sur les 4 grands types de réunion. Ainsi, les apports sont donnés en fonction des situations et des besoins des participants pour atteindre l'objectif de leur réunion.
La deuxième journée se focalise sur les situations de réunion à distance et l'utilisation des outils mis à disposition par la société.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Jeux de rôle, mises en situation filmées, utilisation de Teams, Office, Webex, Zoom.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Vos situations : cas passés ou présents de réunion
Dans votre contexte : environnement logiciel

UN ACCOMPAGNEMENT

Capitalisation sur le travail réalisé lors des formations:
-Mieux communiquer avec le DISC
-Développer sa créativité
-Être impactant à l'oral

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- Communiquer efficacement avec la Process Communication,
- Mieux communiquer avec le DISC.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Rythme
- Pratique
- Gestion des participants

acte3
Entraîneur en efficacité comportementale

Créer et animer des formations impactantes

Programme de la formation
de formateur occasionnel

Objectifs de la formation

Donner aux formateurs occasionnels les outils pour créer et animer efficacement des formations en présentiel et en distanciel.
Concevoir une formation active.
Utiliser efficacement les outils de l'animateur: communication, gestion de groupe et technique.
Mener des débriefings favorisant l'ancrage et la montée en compétence.
Animer une formation en co-animation.

Avant la formation

klaxoon

Remplir le support de préparation sur Klaxoon.

1- Concevoir une formation active

- Capitaliser sur les compétences présentes chez chaque participant pour endosser un rôle de formateur.
- Concevoir un parcours pédagogique composé de séquences actives en trois étapes : appel, apport, ancrage.
- Appliquer les outils en concevant la trame de son module.

2- Varier les modalités pédagogiques

- Faciliter une dynamique de groupe en variant les interactions, les travaux en sous-groupes, les feedbacks.
- Varier ses outils pédagogiques pour faciliter l'attention, la compréhension et l'appropriation. (Post-it, quiz, Kahoot, Klaxoon, office, Paperboard...).
- Appliquer les outils en concevant la trame de son module.

3- Réussir son lancement de formation

- Engager les participants.
- Créer un cadre facilitant l'apprentissage.
- Training de lancement de son module.

4 - Animer un groupe

- Réussir son apport théorique.
- Animer un exercice : consigne, accompagnement et débriefing.
- Training d'animation de son module.

5 - Présentiel et distanciel

- Adapter son animation au présentiel et au distanciel.
- Utiliser efficacement son environnement d'animation à distance.
- Training d'animation de son module.

6 - RETEX

Partager les retours d'expérience. Finaliser les plans d'action individuels.

Développer la confiance en sa capacité de former

Chaque module capitalise et approfondit les apports précédents. Les deux premiers modules donnent les bases de la concept d'une formation active. Les trois modules suivants se focalisent sur les compétences de base d'animateurs du formateur.
Les participants développent leur confiance par la multiplicité des mises en situation sur leurs modules de formation.
Les 5 premiers modules durent 3h30, le dernier 1h. Ils peuvent tous se réaliser à distance.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Chaque participant applique les apports de la formation en concevant puis en animant son futur module de formation.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur les situations des participants : modules de formation, environnement logiciel, salle de réunion, nombre de participants...

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- Être impactant à l'oral
- Mieux communiquer avec le DISC.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Expérientiel
- Application sur son module
- Enrichissement des approches

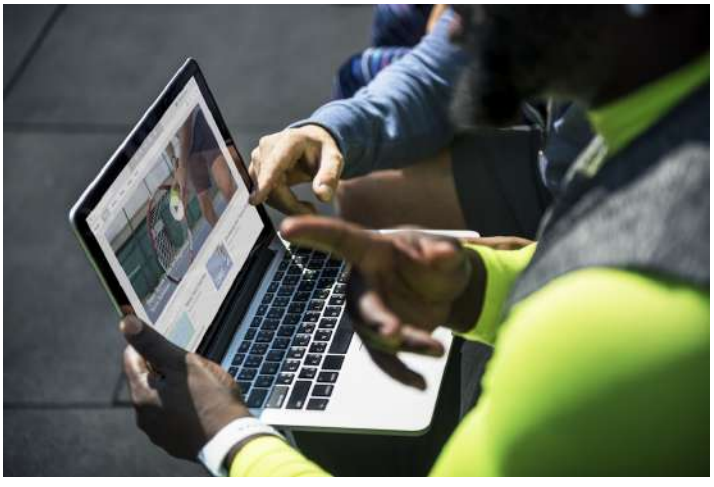
acte3
Entraîneur en efficacité comportementale

"On ne motive pas les hommes avec des discours mais en respectant leurs aspirations profondes."

Cette citation d'Antoine Riboud, fondateur de Danone, est au coeur de nos formations de management. Les outils sont là pour permettre à chaque manager de s'adapter aux collaborateurs, pour favoriser son autonomie et son automotivation.

03

Management



Donner le cadre, faciliter la motivation, accompagner la montée en compétence.

Travail à distance, changement de génération, réorganisation, organisation hiérarchique, fonctionnelle, transverse, matricielle...

Les managers ont la mission de faire atteindre leurs objectifs à leur équipe dans un contexte de changements constants. Pour cela, nous leur donnons des outils concrets pour favoriser l'autonomie et l'auto-motivation.

La première étape pour un manager est la compréhension de sa personnalité, de ses besoins et de ceux des autres.
Nous avons tous tendance à être le manager que nous voudrions avoir. Ce qui marche très bien... avec les gens comme nous !

Nous préconisons donc comme préalable aux deux modules décrits ici, une formation aux comportements, aux motivations et si possible à l'intelligence émotionnelle.

Le comportement DISC ou Process Com permet de se comprendre et d'adapter le cadre d'action. Les motivations permettent de faciliter l'automotivation du collaborateur. L'intelligence émotionnelle permet de l'accompagner pour plus d'efficacité dans ses tâches.

Vous trouverez dans les pages suivantes nos 3 modules classiques:
-Management Situationnel
-Entretiens de management
-Manager à distance

Management Situationnel

Programme de la formation
niveau 1 au management

Buts de la formation

Comprendre les 4 niveaux de maturité.
Comprendre les 4 styles de management.
Analyser les niveaux de maturité des collaborateurs sur chacune de leurs tâches.
Favoriser l'autonomie et la motivation en adoptant le style de management approprié au niveau de maturité.

Avant la formation

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Evaluer le niveau de maturité d'un collaborateur sur une tache

Adopter les 4 styles de management.

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et avoir le retour de ses pairs.
Deux heures de training en face à face pour s'entrainer à l'adaptation au niveau de maturité et aux 4 styles de management.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Jeux de rôle, mises en situation filmées, fiche de diagnostic des niveaux de maturité des collaborateurs.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : identification et plan d'action par rapport aux collaborateurs.

UN ACCOMPAGNEMENT

Capitalisation sur les formations :
- mieux communiquer avec le DISC ou communiquer efficacement avec la Process Communication
- s'appuyer sur les motivations
- développer son intelligence émotionnelle

Cette session est souvent programmée avec les formations:
- Entretiens de management,
- Conduite de réunion.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Facilité d'utilisation
- Cas concrets
- Rythme

Faire des entretiens un facteur clé de réussite

Programme de la formation

Buts de la formation

Vous donnez les outils pour mener à bien les 4 grands types d'entretien de management.

Avant la formation

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

- L'entretien d'objectif
- L'entretien d'avancement
- L'entretien de recadrage
- L'entretien annuel

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et avoir le retour de ses pairs.
Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Jeux de rôle, mises en situation filmées.

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : cas passés ou présents de management.

UN ACCOMPAGNEMENT

Capitalisation sur les formations :
- mieux communiquer avec le DISC ou communiquer efficacement avec la Process Communication
- s'appuyer sur les motivations
- développer son intelligence émotionnelle

Cette session est souvent programmée avec les formations:
- Management Situationnel,
- Conduite de réunion.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Dynamisme
- Partage d'expérience
- Structuration des différents entretiens

acte3
Entraîneur en efficacité comportementale

Manager à distance

Programme de la formation

Buts de la formation

Vous donnez les outils pour :
- piloter le développement de votre équipe
- animer efficacement des réunions d'équipe à distance
- conduire efficacement des entretiens à distance

Avant la formation

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

3 modules à distance

Définir et piloter son plan de développement d'équipe

Animer des réunions d'équipes vivantes et plus productives.

Orienter son entretien managériale sur l'un des trois axes : développement, engagement, lien

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Un parcours par étape

Chaque module renforce les bonnes pratiques vues dans les précédents.
Une mise en place des outils est favorisée avec le travail d'intersession.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Klaxoon, Kahoot, mise en situations..

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos équipes.

UN ACCOMPAGNEMENT

Capitalisation sur les formations
- mieux communiquer avec le DISC
- créer et animer des réunions efficaces en présentiel et à distance

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- s'appuyer sur les motivations
- management situationnel

Points forts de la formation remontés dans les évaluations :
- Concret
- Prise de hauteur
- Efficacité

“Nous avons des clients qui nous ressemblent. Ceci dit, comment gagner les autres ?”

Ne pas vendre, faire acheter !

Vos commerciaux sont déjà formés aux techniques de vente.

Ils sont efficace car l'entreprise fait du chiffre d'affaire.

Notre rôle est de leur donner les outils pour aller chercher ces clients un peu... ennuyeux, difficiles, différents d'eux.

Pour cela, il va falloir les comprendre.

04

Vente

Gérer son activité et sa vente

Les commerciaux doivent gérer leur activité pour fidéliser et recruter de nouveaux clients.

Pour ce faire, ils ont un premier objectif d'obtenir l'écoute du client pour préciser le besoin et d'adapter leur argumentaire au processus de décision pour signer la vente.

Le deuxième objectif est de gérer leur effort sur la durée. Tant dans leur gestion de leurs tâches que dans la création de stratégies commerciales efficaces.

Nos formations à la vente comportementale s'adaptent en fonction de vos objectifs : la vente, la gestion de son activité ou les deux.

Nous utilisons les outils du leader mondial TTI Success Insights. Nous faisons partie du réseau Diamond des 18 experts TTI sur les 930 certifiés en France.

Vous trouverez dans les pages suivantes nos trois modules classiques de formation à la vente :
- Booster ses ventes avec les couleurs.
- Engager ses clients avec les motivations.
- Améliorer son efficacité avec l'intelligence émotionnelle.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DIAMOND NETWORK

Booster ses ventes avec les couleurs

Programme de la formation
niveau 1 vente comportementale

Buts de la formation

Comprendre son profil comportemental et les 4 couleurs qui le composent.
Identifier la couleur comportementale utilisée par son client.
Adapter sa communication aux comportements de son client.
Renforcer l'organisation de son activité en fonction de son profil.

Avant la formation

Réponse au questionnaire Success Insights DISC - Commercial

klaxoon

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Les 4 couleurs comportementales des clients

Debrief du profil DISC - lien avec les techniques de vente

La vente comportementale

Mises en situation d'adaptation aux clients de profils éloignés

Après la formation

YouTube

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et voir les autres profils.
Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes de communication avec les clients de profils éloignés du sien. Travail sur le portefeuille du commercial.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : les clients ou prospects éloignés de son profil, renforcer l'organisation de son activité.

UN ACCOMPAGNEMENT

Cette formation est généralement le premier module. Il permet de comprendre les enjeux et les besoins en terme de communication de chaque commercial.

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- Engager ses clients avec les motivations.
- Améliorer son efficacité avec l'intelligence émotionnelle.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Identification rapide
- Ça marche
- Ludique

Vendre avec les motivations de Success Insights

Programme de la formation
niveau 2 vente comportementale

Buts de la formation

Comprendre son profil motivationnel et les 12 moteurs qui le composent.
Identifier les motivations de son interlocuteur.
Adapter sa communication aux comportements de son interlocuteur pour faciliter sa motivation.

Avant la formation

Réponse au questionnaire Success Insights WPmot - Motivations Commercial

réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

Les 12 motivations de Spranger et leurs process d'achat

Liens motivations & DISC

Debrief du profil Wpmot et lien avec le DISC ou Process Com

Mises en situation d' identification et d'adaptation aux profils clients éloignés du sien

Après la formation

Vidéos de réactivation des connaissances

En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les outils et voir les autres profils de clients et de commerciaux. Deux heures de training en face à face pour mettre en place de nouveaux réflexes d'argumentation et de stratégies commerciales avec les clients ou prospects aux profils éloignés du sien.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur vos situations : les profils de clients éloignés du vôtre s'appuyer sur les motivations pour organiser son activité et structurer son approche.

UN ACCOMPAGNEMENT

Cette formation suit généralement la formation
- Booster ses ventes avec les couleurs
- Communiquer efficacement avec la Process Communication

Cette session est souvent programmée avec les formations :
- améliorer son efficacité avec l'intelligence émotionnelle,
- persuader son interlocuteur.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Faire signer
- Fidéliser
- Se motiver

Améliorer son efficacité avec l'intelligence émotionnelle

Programme de la formation
niveau 3 vente comportementale

Buts de la formation

Distinguer les 5 compétences émotionnelles et leurs relations avec l'efficacité de sa stratégie commerciale.
Connaitre son niveau actuel sur chacune des compétences.
Mettre en place un plan d'action pour développer les compétences nécessaires au développement et à la maîtrise de son portefeuille de client.

Avant la formation

- Réponse au test Success Insights EQ - Intelligence émotionnelle
- klaxoon — réponse à un brainstorming de préparation Klaxoon

Pendant la formation

- Les 5 compétences émotionnelles et la stratégie commerciale
- Les liens avec les comportements et les motivations
- Debrief du test EQ en lien avec les profils DISC ou PCM et le profil Motrivation
- Définition d'un plan d'action personnalisé pour renforcer sa stratégie commerciale

Après la formation

- YouTube — Vidéos de réactivation des connaissances
- En option : accompagnement individuel en mode coach

Deux étapes de formation

Une journée de formation en groupe pour découvrir les 5 compétences émotionnelles et leurs liens avec l'efficacité commerciale. Deux heures de training en face à face pour mettre en place un plan d'action d'amélioration de la stratégie commerciale.

UNE PÉDAGOGIE DE L'ACTION

Quiz, jeux de rôle, mises en situation filmées...

UN RÉFLEXE OPÉRATIONNEL

Travail sur la stratégie commercial de chaque participant: objectifs, moyens, organisation.

UN ACCOMPAGNEMENT

Cette formation suit les formations :
- booster ses ventes avec les couleurs,
- engager ses clients avec les motivations.

Cette session est souvent programmée avec les formations:
- persuader ses interlocuteurs,
- développer sa créativité.

Points forts de la formation remontés des évaluations :
- Explique les freins et les forces
- Plan d'action personnalisé
- Meilleure compréhension

05

Conférences

Inspirer, donner des réflexes, rire !

Séminaire, réunion d'association professionnelle, nos conférences favorisent la communication entre les différentes personnalités.

Nous jouons les différents profils pour faire rire, vivre et reconnaître les ingrédients de la personnalité.

Nous vous proposons d'aborder une thématique par conférence pour faciliter la mise en pratique.

Nous croyons en la création d'un réflexe d'ouverture et de curiosité vers l'autre et toute sa complexité. La facette de personnalité est une porte d'entrée vers l'autre.

Ces conférences créent un réflexe d'échange au sein des participants.

Si tu veux qu'on t'écoute, tais-toi !
Ma promesse : vous découvrirez comment devenir le roi du silence, vous ne balayerais plus jamais l'assistance, vous orienterez toujours votre discours vers l'action.

Stop au gaspillage de talent, manager choisi des combats gagnants !
Ma promesse : vous découvrirez comment diagnostiquer l'intelligence émotionnelle, trouver la motivation et favoriser l'engagement de votre collaborateur.

Engagez-les, posez la question taboue !
Ma promesse : vous voyagerez à travers les 6 motivations en situation de travail de Spranger, puis je vous partagerai mes astuces pour aborder cette thématique sereinement et efficacement.

06
Equipe

Laurent Villemur

Laurent est gérant d'Acte Trois. Il anime des formations en français et en anglais dans des secteurs variés (Banque, industrie, consulting, retails …) en France et à l'international.

Parcours
Son parcours commence sérieusement avec une maîtrise de gestion à l'UPMF de Grenoble. Puis il découvre le théâtre, se spécialise dans l'improvisation théâtrale, suit le Cours Florent et devient acteur.
En 2009, il réunit ses deux casquettes en devenant formateur en communication.
En 2013, il se spécialise dans l'efficacité comportementale en se certifiant à la Process Communication et aux outils Success Insight.

Formateur
Relier la forme et le fond, donner des outils concrets, entraîner pour passer de la tête aux muscles, varier les outils pour garantir l'efficacité et le plaisir des participants. En plus de 10 ans d'expérience, il a développé une approche basée sur chacun de ces axes.

07

Digital

Digital

klaxoon

La référence française de l'animation de formation et d'événement. Cet outil nous permet de digitaliser une partie des travaux en groupe avant, pendant et après la formation.

Les principaux avantages : des brainstorming plus créatifs, des quiz pour vérifier les acquis, les supports en ligne sur les espaces personnels des participants.

Nous sommes certifiés Klaxoon.

klaxoon

Certified Consultant

360Learning

Ce LMS, Learning Management Système, est agile. Il nous permet de créer du contenu très facilement et très rapidement.
Pour nous, le digital doit être sur mesure et réactif.
Cet outil regroupe :

- Des activités en amont : étude de cas Avant/Après, les quiz
- Des activités en aval : étude de cas Avant/Après,

  les quiz et vidéo quiz.

Il nous permet de gérer rapidement les invitations, les relances et d'exploiter le résultat des travaux en amont et en aval de la formation.

Nous fournissons en fin de session les statistiques de chaque groupe.

08

Informations générales

Engagé dans la RSE

Nous déployons une approche RSE à l'aide de l'outil Greenly. Elle se traduit dans notre politique de transport, de restauration, de conception des supports pédagogiques et des modules de formation et dans notre politique achat.Notre engagement est actuellement reconnu par la médaille de bronze.

Démarche achat responsable

Charte RELATIONS FOURNISSEURS ET ACHATS RESPONSABLES

Notre approche RSE se développe dans notre politique d'achat. Nous sommes signataires de la charte «relations fournisseurs et achats responsables. Nous travaillons ainsi avec nous différents fournisseurs : outils digitaux, outils comportements, formateurs partenaires.

Les indicateurs 2023

Nous avons animé des formations auprès de 417 participants.
86% des participants aux formations Acte trois sont très satisfaits et 14 % satisfait.
88% des participants aux formations Acte Trois nous recommandent fortement, 12% nous recommandent.

acte3 Entraîneur en efficacité comportementale

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : **actions de formation**

DÉLIVRÉE PAR ICPF CERTIFICATION QUALITÉ

cofrac CERTIFICATION DE PRODUITS ET SERVICES
Accréditation N° 5-0616
Portée disponible sur www.cofrac.fr

Délais d'accès et tarif

Le délai d'accès à nos modules se fait uniquement en intra entreprise et est établi dans la convention et le devis en fonction de chaque client.
Les accompagnements en mode coach sont faits pour une personne en répondant à des objectifs définis par le client et le participant.
Les tarifs des modules dépendent du nombre de participants, du type de formation. Les tarifs sont communiqués sur demande par mail, ou téléphone.

Modalités d'évaluation

La validation des acquis de la formation se fait à travers le passage d'un questionnaire à choix multiple en fin de stage. Les acquis sont validés si le taux de réponses correctes dépasse 50 %.

Accessibilité

Les formations peuvent être individuelles ou en groupes, en présentiel ou en distanciel. Nous répondons à vos demandes par mail ou téléphone. Toute formation fera l'objet d'un rendez-vous préalable avec l'entreprise afin de préciser les besoins, les objectifs attendus, les compétences visées et la durée souhaitée. L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicape doit faire l'objet d'un examen préalable. Les modules n'ont pas de prérequis.

ACTE TROIS

Entraineur en efficacité comportementale

www.acte-trois.com
laurentvillemur@acte-trois.com
06.60.11.28.13