

VOTRE CENTRE DE FORMATION DÉDIÉ À LA COMMUNICATION

**CATALOGUE
DES
PRESTATIONS
2024**



**COMMUNICATION
RELATIONNELLE & DIGITALE
EFFICACITÉ
PROFESSIONNELLE**

*MANAGEMENT - LEADERSHIP - VENTE
PRISE DE PAROLE - COACHING - TRAINING
COMPORTEMENTS AVEC ENJEUX
LANGAGE CORPOREL
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
GRAPHISME - PAO - SITE WEB*



**SE FORMER
SANS SE DÉPLACER**
Les offres BE-NOME
sont accessibles
en classe à distance.
Même programme
Même durée



**FORMATION • COACHING PROFESSIONNEL • CONFÉRENCE EN ENTREPRISE
AUDIT RELATIONNEL • BILAN DE COMPÉTENCES • PERSONAL BRANDING
PROFIL DE COMMUNICANT DISC® • PNL • SYNERGOLOGIE • GRAPHISME**

***« L'intelligence comportementale,
un facteur clé de votre succès »***

« Ma passion pour le fonctionnement de la nature humaine et ses modes de communication m'a amenée à développer un savoir-être et un savoir-faire d'experte en interactions humaines.

Mon rôle est de vous accompagner à développer votre potentiel et de vous aider à communiquer efficacement, pour que vous deveniez conscient de vos atouts et soyez pleinement acteur de votre parcours.

Mon objectif est de vous amener à vous appuyer sur vos points forts pour que vous puissiez aller vers votre succès.

Chef d'entreprise dans la communication depuis 1989. Directrice, ambassadrice et présidente de réseaux d'entrepreneurs. Je partage mon expérience acquise auprès de mes équipes et de mes pairs pour renforcer votre acquisition de savoir, savoir-faire et savoir-être en management, communication et développement personnel.

En 2022, BE-NOME élargit le domaine de formations proposées en intégrant un expert en communication digitale pour vous offrir des interventions dans d'autres domaines liés à la communication. »

Pascale Abekhzer

DIRIGEANTE FONDATRICE DE BE-NOME



PASCALE ABEKHZER

- Formatrice
- Master coach professionnelle
- Consultante en communication relationnelle
- Conférencière professionnelle
- Chef d'entreprise depuis 1989

EXPERTE EN COMMUNICATION RELATIONNELLE ET EFFICACITE PROFESSIONNELLE

Communication - Management - Développement personnel
Actions d'adaptation et de développement des compétences

La dimension humaine de la performance

Efficacité managériale
Leadership
Cohésion d'équipe
Communication et expression personnelle
Communication non verbale, langage corporel
Développement personnel

Expertise en relation d'accompagnement et outils de communication

Formatrice certifiée : « MHD formation »
Praticienne méthode Disc® certifiée : outil d'analyse du style comportemental et des forces motrices
Coach Professionnelle certifiée : « École Française de Coaching »
Master Coach certifiée : évaluation et formation de coach
Coaching et Team Building : « Transformance Pro »
Technicienne PNL : outils de communication et de changement
Certifiée apte à la conduite du bilan de compétences
Synergologue® certifiée : décryptage du langage corporel « Institut européen de Synergologie »
Certifiée « **négociation globale** »
Certifiée **Process Communication Model®**
Questiologie® certifiée praticien : « l'art de poser les bonnes questions au bon moment »
Hypnose certifiée technicienne

Expérience professionnelle

Créer, manager, développer et l'entreprise. Chef d'entreprise depuis 1989
SARL COLORINE & LINÉUS : agences de communication - vendues en 2017
SARL BE-NOME : organisme de formation depuis 2012
Intervenir en entreprises : Formation, audit relationnel, coaching de dirigeants et d'équipes, conférences
Créer, développer, superviser le groupe : Coordinatrice de réseaux d'entrepreneurs
Communiquer entre dirigeants : Membre active de réseaux de chefs d'entreprise
Intervenante-formatrice à l'Association Européenne de Synergologie
Formatrice-coach du décodage du langage corporel auprès d'Asperger sociabilisés

Conférencière professionnelle : « Décoder les comportements, redessinez les relations humaines »
Membre de l'Association des Conférenciers Professionnels, AFCP

Speaker TEDx 2022 : sélectionnée pour partager « des idées qui valent la peine d'être entendues » sur la thématique « repenser le pouvoir ». Une conférence « le pouvoir des non-dits » sur le décodage du langage corporel non conscient et du pouvoir d'adaptation qu'il nous offre pour prendre nos décisions.

LES EXPERTISES UTILISÉES

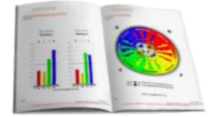
LES CERTIFICATIONS



Méthode Disc© Assessments 24x7

Technique d'analyse des styles de comportement et des facteurs de motivation en situation de communication, de vente ou de management.

Un questionnaire sécurisé sur internet. Un dossier de restitution individuel de 40 pages.



Synergologie

Discipline dont l'objet est de mieux décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel, afin d'offrir la communication la mieux adaptée. Les émotions sont traduites sur le corps par des micromouvements. La Synergologie ou langage des gestes, met en œuvre une méthode de classification de l'information non verbale.



Coaching Professionnel RNCP niveau 6

Accompagner une personne, une équipe ou une organisation, pendant une période bien définie, dans le changement et le développement de compétences. Aider à évoluer vers un objectif.



PNL : Programmation Neurologique Linguistique

Étude des processus comportementaux acquis de communication. Une démarche pragmatique de modélisation. La PNL étudie comment les individus réalisent ce qu'ils veulent, obtiennent les ressources dont ils ont besoin, et améliorent leur capacité à atteindre leurs objectifs.

Process Communication®



Modèle de compréhension des codes, langages et besoins des différents types de personnalités. Outil de communication pour développer des stratégies adaptées.

Académie des conférenciers



Formée à « L'Académie des Conférenciers » Pascale Abekhzher vous propose des conférences professionnelles impactantes qui allient des messages motivants à un apport de contenu.

Institut NERA - Négociation globale



Institut de Négociation et de Recherche Appliquée. Expertise en négociation d'influence. Une certification de Négociation Globale reconnue par l'Etat. Des techniques et stratégies pour gérer les négociations difficiles, les obstacles émotionnels, les conflits et les tensions.

Questiologie



Une discipline structurée qui permet de concevoir des questions inédites - au-delà de simples questions ouvertes/fermées - en fonction de la situation et de l'interlocuteur, et ainsi d'acquérir « l'art et la science de poser la bonne question au bon moment ».

ARCHE Hypnose



Académie de Recherche et Connaissances en Hypnose Ericksonienne. L'ARCHE a pour vocation de former des accompagnants hypnologues qualifiés et compétents, capables d'appréhender les fonctionnements humains avec pragmatisme et éthique personnelle, pour accompagner les autres vers une évolution positive, mais aussi pour améliorer leur propre qualité de vie.

- ▶ **LA DIMENSION HUMAINE DE LA PERFORMANCE**
- ▶ **L'IMPACT DU VISUEL**

L'intelligence comportementale et relationnelle, l'efficacité professionnelle.

BE-NOME conçoit, élabore et dispense des formations conçues en fonction des demandes les plus fortes des entreprises en MANAGEMENT, COMMUNICATION RELATIONNELLE, DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET COMMUNICATION GLOBALE.

En présentiel ou à distance, individuelle ou collective, inter-entreprise ou intra-entreprise, chaque formation peut être réalisée sur mesure et adaptée à un besoin spécifique.

Nous étudions toutes vos demandes particulières.

Les formations peuvent être mixées entre elles pour l'organisation de séminaires.

Les formations peuvent se dérouler en Normandie, en région parisienne ou sur l'ensemble du territoire national.

Nos objectifs :

Optimiser vos capacités, et celles de vos équipes, donner de l'impact à votre communication.

Vous amener durablement à plus de performance et de succès, d'autonomie et de réalisation de soi.

Pour que vous soyez VOUS et fier de l'être.

► SOMMAIRE DES INTERVENTIONS BE-NOME

Intervenante Pascale Abekhzer

FORMATIONS COMMUNICATION RELATIONNELLE

13



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

14

- Gérer son **temps** pour gagner en efficacité
- Acquérir les techniques de base du bon **manager**
- **Assistant(e)** : collaborer efficacement avec son manager
- Appliquer les 3 clés essentielles du **management au quotidien**
- Affirmer sa **décision** et la faire accepter
- Savoir se positionner en **manager de proximité**
- Optimiser son accueil téléphonique
- Formation de **formateur** en entreprise



EFFICACITÉ PERSONNELLE

18

- Prendre du **recul** pour gagner en sérénité et lâcher-prise
- Réaliser son potentiel et atteindre ses **objectifs**, avec la **PNL**
- Mieux se connaître pour **communiquer facilement**
- Gérer son **stress** par des techniques efficaces
- **S'affirmer** en restant assertif
- Développer son **leadership** de manager



COMMUNICATION PERSONNELLE - EXPRESSION ORALE

21

- Prendre la **parole** en public sereinement
- Optimiser sa **communication**
- Booster sa **répartie** pour gagner en aisance
- **Convaincre** par la bonne argumentation
- Être plus **synthétique** et précis à l'oral
- Réussir son **Pitch**, se présenter avec impact
- **Storytelling**, raconter son business et susciter l'émotion
- Communiquer clairement des **informations techniques**



GESTION DES CONFLITS

25

- Maîtriser les **conflits** : les prévenir et les gérer



STYLE COMPORTEMENTAL MÉTHODE DISC®

27

FORMATIONS STYLE COMPORTEMENTAL • MÉTHODE DISC®

28

- Mieux se connaître pour **communiquer facilement**
- 3 solutions ciblées métier :
Adapter son **style managérial**, gagner en efficacité relationnelle avec ses équipes
Créer une **relation commerciale** de confiance, augmenter la satisfaction client
Développer des **équipes efficaces**, gagner en sérénité au travail



PROFIL COMPORTEMENTAL • MÉTHODE DISC®

29

- Thématiques ciblées : Communication, Vente ou Management
- Profil individuel
- Profil de groupe
- Débriefing coaché de votre style comportemental DISC®
- Audit relationnel



FORMATIONS COMMUNICATION NON VERBALE, SYNERGOLOGIE 31

Décrypter les signes non conscients du langage corporel pour comprendre les réactions de son interlocuteur et prendre ses décisions efficacement et sereinement.

- **Entreprise** & langage corporel appliqué, avec la Synergologie
- **Prestation de services, conseil** & langage corporel appliqué, avec la Synergologie
- **Milieu médical** & langage corporel appliqué, avec la Synergologie
- **Sécurité** & langage corporel appliqué, avec la Synergologie
- **Atelier spécial « Asperger sociabilisés »**



FORMATIONS COMMUNICATION FONCTIONNELLE 36

- Formation de **formateur** occasionnel
- Formation à la posture de **coach**



FORMATIONS COMMUNICATION VISUELLE 38

- Concevoir ses **supports** de communication visuelle



PERSONAL BRANDING 40

- Affirmez votre **différenciation** professionnelle



COACHING PROFESSIONNEL 42

- **Développez** vos capacités personnelles
- Passez à l'**action**



BILAN DE COMPETENCES 44

- Bilan des compétences avec la méthode **DISC®**
- Bilan de compétences avec la **PNL**






CONFÉRENCES EN ENTREPRISE 46

- **Synergologie, langage corporel** « Votre corps, lui ! ne ment jamais »
- Méthode **DISC®**, profils de communicants « Tous différents et alors ! »
- Différence invisible, **HPI et Asperger** « Les profils atypiques sont parmi nous ! »

► SOMMAIRE DES INTERVENTIONS BE-NOME

Intervenant Expert Associé

FORMATIONS COMMUNICATION DIGITALE	51	
SYSTEME D'EXPLOITATION	52	
- Être autonome sur le Système MacOs		
INTERNET	52	
- Créer un site web professionnel avec WordPress		
GRAPHISMES	53	
- Photoshop niveau 1 ou 2		
- Illustrator niveau 1 ou 2		
- InDesign niveau 1 ou 2		
...		
TECHNIQUES ET MOYENS D'INTERVENTION	56	
- Solutions utilisées, méthodologie, pédagogie		
- Prise en charge OPCO / CPF		

► LE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

C'est un ensemble de pratiques, appartenant à divers courants de pensées, qui a pour objectifs : l'amélioration de la connaissance de soi, la valorisation des talents et potentiels, l'amélioration de la qualité de vie personnelle, la réalisation de ses aspirations et de ses rêves.

► LA FORMATION PROFESSIONNELLE

C'est un processus d'acquisition de connaissances et de compétences requises dans des métiers spécifiques ou plus largement sur le marché de l'emploi.

► LA COMMUNICATION GLOBALE

Elle se définit comme une approche de l'ensemble des communications : institutionnelle, visuelle et digitale. Elle vise à générer une unité dans tous vos supports de communication.



► LA COMMUNICATION RELATIONNELLE

La communication est l'enjeu de toute relation, quelle qu'elle soit.

Nous communiquons dès lors que nous entrons en relation avec autrui. L'aisance relationnelle est la capacité à nouer des relations et les entretenir.

La communication relationnelle est la base de toute relation humaine, essentielle à la vie en société. Il s'agit de l'interaction entre au moins 2 individus entrant en relation pour échanger, que ce soit pour transmettre, partager, reformuler, expliquer, ou vérifier la bonne compréhension du message.

En entreprise, la communication relationnelle a toute son importance, qu'il s'agisse de :

- Faire passer ses messages, diriger ses équipes, les motiver
- Travailler ensemble en toute sérénité
- Gérer sa clientèle, négocier, argumenter ...



FORMATIONS COMMUNICATION RELATIONNELLE



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

GÉRER SON TEMPS POUR GAGNER EN EFFICACITÉ

La gestion des priorités et la maîtrise des échéances sont des compétences indispensables à votre efficacité et votre réussite. Les méthodes et outils de la gestion du temps sont nécessaires pour vous permettre d'anticiper et de vous organiser.

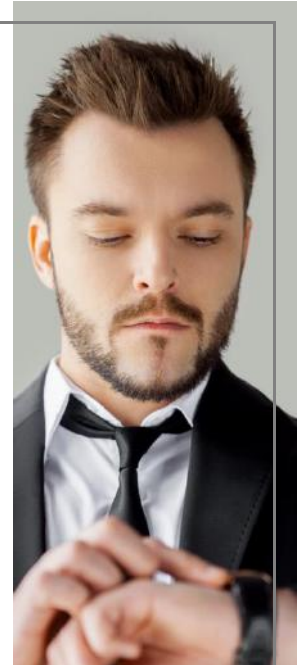
Objectifs

- Maîtriser les différentes techniques de la gestion du temps
- Maîtriser l'impact de ses interlocuteurs dans son organisation quotidienne
- Apprendre à hiérarchiser ses priorités
- Mettre en place des méthodes améliorant son efficacité
- Planifier ses tâches et activités en fonction des priorités de sa fonction

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR1

Durée : 2 JOURS



ACQUÉRIR LES TECHNIQUES DE BASE DU BON MANAGER

Un bon manager doit conjuguer savoir-faire et savoir-être. Il lui est donc indispensable d'être bien intégré dans son équipe et de bien mesurer les enjeux de sa mission.

Objectifs

- Adapter son style de management en fonction des collaborateurs
- Mobiliser et motiver les membres de son équipe
- Responsabiliser ses collaborateurs et déléguer des missions
- Conduire l'entretien d'évaluation
- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être
- Conduire une réunion et gérer les situations délicates

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR2

Durée : 3 JOURS



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

ASSISTANT(E) : COLLABORER EFFICACEMENT AVEC SON MANAGER

Les relations managers / assistant(e)s qui montrent la meilleure efficacité sont fondées sur le respect mutuel. Cela exige de part et d'autre quelques prédispositions, une capacité d'adaptation, et parfois des efforts.

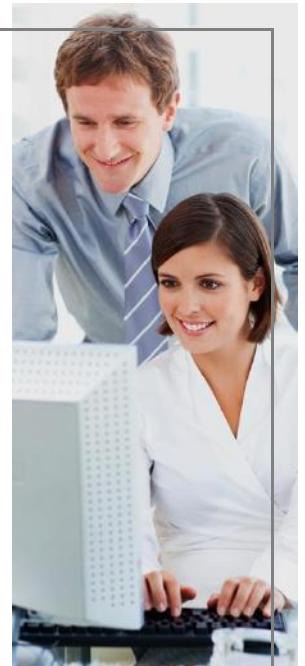
Objectifs

- Se situer plus clairement dans son rôle d'assistant(e)
- Mieux cerner les besoins de son ou ses managers
- Communiquer de façon constructive pour mener à bien sa mission
- S'affirmer dans son rôle
- Rester dans la limite de ses attributions

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR3

2 JOURS



APPLIQUER LES 3 CLÉS ESSENTIELLES DU MANAGEMENT AU QUOTIDIEN

Découvrir les points essentiels d'un management simple et efficace. Accroître la productivité de son équipe tout en contribuant à l'épanouissement de tous. Appliquer des règles de relations humaines au quotidien.

Objectifs

- Fixer des objectifs professionnels et personnels
- Féliciter et renforcer la motivation
- Recadrer ses collaborateurs
- Accroître la productivité de son équipe

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR4

2 JOURS



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

AFFIRMER SA DÉCISION ET LA FAIRE ACCEPTER

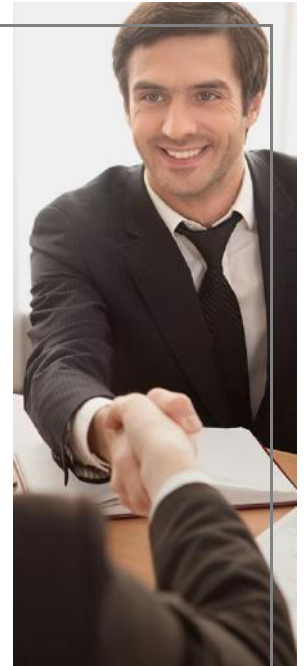
Comprendre et analyser les obstacles qui s'opposent à vos prises de décision.
Lever les résistances au changement. Faire adhérer à vos choix.

Objectifs

- Analyser ses freins à la prise de décision
- Identifier les critères décisionnels subjectifs
- Se connaître pour s'affirmer dans ses décisions
- Appliquer les outils et méthodes de prise de décision
- Utiliser la bonne communication pour faire adhérer à ses décisions

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR5
2 JOURS



SAVOIR SE POSITIONNER EN MANAGER DE PROXIMITÉ

Vous verrez comment identifier votre style de leadership et l'affirmer en développant des compétences managériales et relationnelles en situation d'encadrement de proximité.

Objectifs

- Identifier son rôle de manager de proximité
- Définir ses responsabilités
- Adapter son style de management aux situations
- Impliquer les collaborateurs et obtenir l'adhésion
- Développer l'autonomie pour motiver son équipe
- Gérer les situations délicates

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPR6
2 JOURS



EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

OPTIMISER SON ACCUEIL TELEPHONIQUE

Optimiser la gestion de la relation téléphonique pour conforter et valoriser l'image de l'entreprise. Assurer un accueil téléphonique de qualité en développant une communication optimale en toutes circonstances.

Objectifs

- Gagner en aisance dans son accueil téléphonique au quotidien
- Valoriser son image et celle de son entreprise
- Appréhender l'utilisation du téléphone dans votre entreprise
- Connaître les étapes d'un entretien téléphonique réussi
- Traiter les situations difficiles

Mise en pratique avec des études de cas, jeux de rôle

Référence : VTE6

1 JOUR



EFFICACITÉ PERSONNELLE

PRENDRE DU REcul POUR GAGNER EN SÉRÉNITE ET LACHER-PRISE

Prendre du recul et mieux canaliser votre énergie face aux événements et aux personnes qui vous entourent. Utiliser les clés pertinentes du lâcher-prise pour gagner en sérénité dans votre vie personnelle et professionnelle.

Objectifs

- Identifier le bénéfice du lâcher-prise sur son développement personnel
- Identifier les impacts du lâcher-prise sur son corps et son mental
- Utiliser les techniques pour maîtriser ses pensées négatives et leurs impacts
- Se centrer sur l'essentiel

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPE1
2 JOURS



RÉALISER SON POTENTIEL ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS, AVEC LA PNL

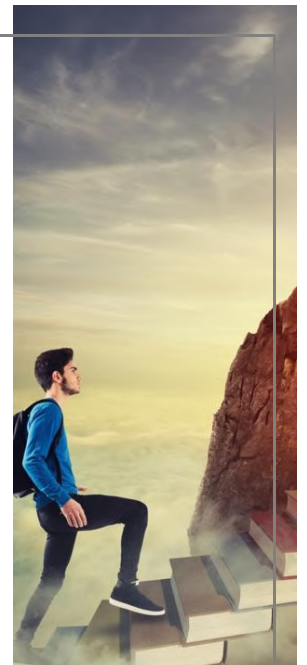
Se fixer des objectifs est une très bonne façon de se motiver à atteindre un résultat précis et d'évaluer ses progrès. Ces objectifs sont des challenges. Vous pouvez bénéficier des retombées positives qui y sont rattachées.

Objectifs

- Acquérir les outils de communication de la PNL
- Mettre en pratique des comportements plus flexibles
- Pratiquer l'écoute active
- Savoir fixer le cadre des échanges

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPE2
2 JOURS

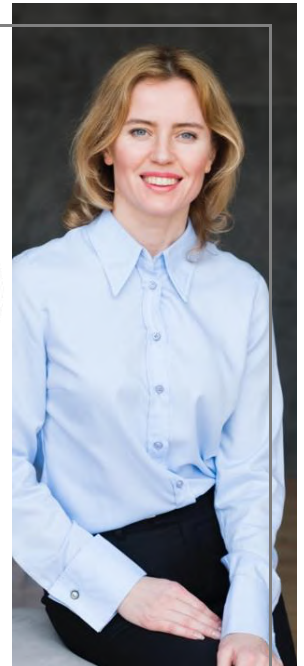
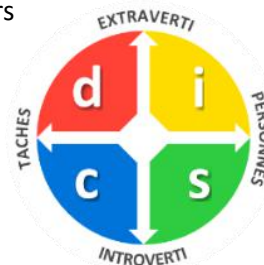


EFFICACITÉ PERSONNELLE

MIEUX SE CONNAITRE POUR COMMUNIQUER FACILEMENT

Utiliser les modèles comportementaux **DISC®** et les facteurs de motivation pour gagner en efficacité relationnelle. Comprendre les fonctionnements de votre style de communication. Être capable de s'adapter aux autres. Développer une flexibilité relationnelle.

Inclus : votre profil individuel de communicant



Objectifs

- Mieux se connaître : ses forces, ses limites et ses axes de développement
- Mieux comprendre comment et pourquoi les autres sont différents de nous
- Ne pas négliger des dimensions importantes pour les autres
- Axes d'amélioration ciblés sur son besoin spécifique

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPE3

2 JOURS

GÉRER SON STRESS PAR DES TECHNIQUES EFFICACES

Appréhender ses émotions. Comprendre et s'adapter aux facteurs de stress. Réguler son stress et l'utiliser d'une manière constructive.

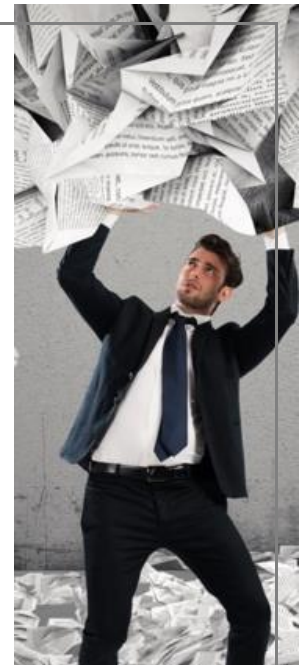
Objectifs

- Comprendre les trois niveaux de stress
- Identifier ses propres facteurs de stress
- Développer son assertivité et son estime de soi

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPE4

2 JOURS



EFFICACITÉ PERSONNELLE

S’AFFIRMER EN RESTANT ASSERTIF

Développer estime et confiance en soi pour s’affirmer.
Apprendre à construire des relations sereines tout en tenant compte des différences de l'autre.
Analyser vos comportements instinctifs.
Gérer les critiques par des outils de communication.
Oser exprimer ses idées sans renier celles des autres.

Objectifs

- Les fondamentaux d’un comportement assertif
- Connaître son style relationnel
- Distinguer assertivité, agressivité, manipulation et passivité
- Renforcer l'estime et la confiance en soi

Apports théoriques, partage d’expérience, mise en pratique

Référence : EPE5
2 JOURS



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP DE MANAGER

Améliorer et affirmer son propre style de leadership. Maîtriser des outils pour évaluer toute situation. Adopter des pratiques de leader afin de motiver et d'amener ses équipes à se dépasser.

Objectifs

- Repérer son style de leadership dominant
- Connaître les leviers de motivation individuels et communs
- Construire sa vision et savoir la faire partager
- Donner des signes de reconnaissance individuels
- Développer son assertivité et son écoute

Apports théoriques, partage d’expérience, mise en pratique

Référence : EPE6
2 JOURS



COMMUNICATION PERSONNELLE

EXPRESSION ORALE

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC SEREINEMENT

Se préparer mentalement et émotionnellement à parler en public pour développer sa confiance. Se préparer techniquement pour structurer son discours : des éléments indissociables à la prise de parole. Gérer sa communication non verbale pour affirmer son discours. Improviser, parler sans notes, captiver pour interagir avec son public.

Objectifs

- Acquérir une posture d'orateur
- Maîtriser son message
- Argumenter pour convaincre un auditoire
- Improviser une prise de parole en maîtrisant son intervention
- Gérer les imprévus et les interactions difficiles

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE2
2 JOURS



OPTIMISER SA COMMUNICATION

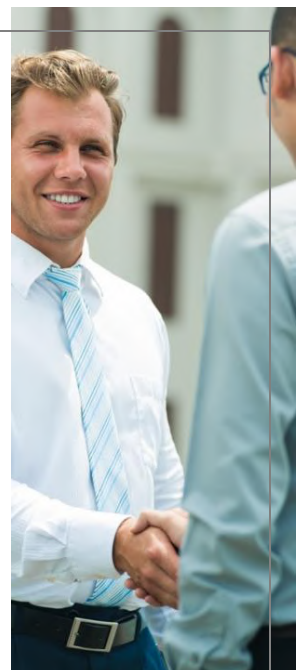
Vous saurez exprimer vos idées avec aisance en utilisant les bons mots, ceux qui traduisent votre intention. Vous pourrez être mieux compris en perfectionnant votre façon de communiquer. Vous saurez avoir la bonne attitude et être adaptable pour mobiliser votre équipe et vous apprendrez à contourner les situations de blocage.

Objectifs

- Exploiter les éléments clés d'une communication efficace
- Gagner en confiance en soi
- Instaurer un contrat gagnant-gagnant avec soi-même et les autres
- Trouver des arguments pour convaincre

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE1
3 JOURS



COMMUNICATION PERSONNELLE

EXPRESSION ORALE

BOOSTER SA RÉPARTIE POUR GAGNER EN AISANCE

La répartie semble facile pour des personnes à l'esprit vif. Mais pour beaucoup, c'est bien souvent toujours après coup que les idées fusent. Repousser les provocations et changer les règles du jeu en utilisant des techniques efficaces.

Objectifs

- Renforcer sa confiance en soi pour ne pas se sentir démuni
- Savoir répondre sans blesser son interlocuteur
- Découvrir des techniques simples et applicables
- Adopter la bonne attitude
- Trouver les bons mots

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE3
2 JOURS



CONVAINCRE PAR UNE BONNE ARGUMENTATION

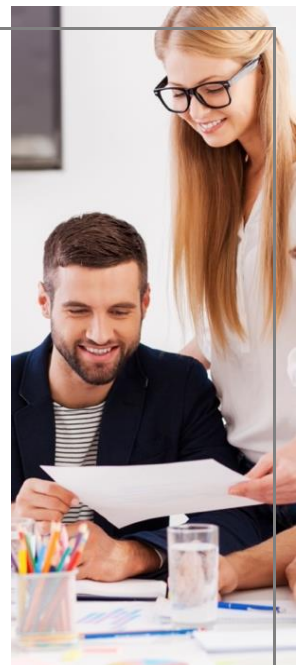
Convaincre qui ? Dans quel but ? A quel moment ? Comment ? ... Que vous souhaitiez informer, mobiliser, rassurer ou même mettre en garde, il est essentiel de savoir se poser les bonnes questions pour se préparer à être convaincant.

Objectifs

- S'appropriier les principes de l'argumentation
- Convaincre ou persuader
- Construire son plan d'argumentation
- Savoir utiliser les techniques de persuasion
- Analyser, gérer et répondre aux objections

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE4
2 JOURS



COMMUNICATION PERSONNELLE EXPRESSION ORALE

ÊTRE PLUS SYNTHÉTIQUE ET PRÉCIS A L'ORAL

Distinguer l'essentiel du superflu. S'approprier des mécanismes et acquérir des méthodes opérationnelles pour perfectionner sa communication.

Objectifs

- Utiliser des outils pour un traitement synthétique de l'information
- Rassembler, structurer, et restituer ses idées pour être bien compris
- Préparer son intervention sur un sujet personnel : conception, training, débriefing

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE5
2 JOURS



RÉUSSIR SON PITCH, SE PRÉSENTER AVEC IMPACT

Capter l'attention de ses interlocuteurs. S'approprier les techniques pour être convaincant. Avoir un cadre pour progresser dans ses futures présentations. Élaborer son message en fonction de ses objectifs de communication. Tenir compte du destinataire.

Objectifs

- S'adapter rapidement
- Connaître la méthode pour être synthétique
- Faire passer en très peu de temps un message
- Susciter l'intérêt
- Donner envie à un nouveau contact de poursuivre la relation

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE7
2 JOURS



COMMUNICATION PERSONNELLE EXPRESSION ORALE

STORYTELLING, RACONTER SON BUSINESS ET SUSCITER L'ÉMOTION

Renforcer son discours en suscitant l'émotion. Passer d'une communication descriptive à une communication personnelle.

Une formation coachée pour vous aider à faire ressortir le sens de votre activité.

Objectifs

- Apprendre à exprimer une histoire au service de son message
- Utiliser chaque étape de la méthode narrative
- Déterminer son message avec un impact fort

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE8

2 JOURS



COMMUNIQUER CLAIREMENT DES INFORMATIONS TECHNIQUES

Développer vos compétences dans la traduction d'éléments techniques à destination d'un public de non-spécialistes. Vous apprendrez à valoriser les informations essentielles mais aussi à capter l'attention de vos interlocuteurs.

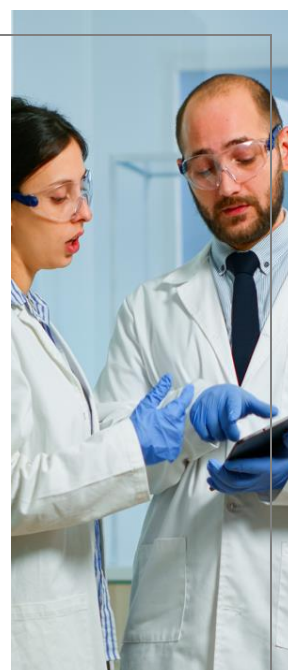
Objectifs

- Structurer ses idées et rédiger des messages techniques captivants
- Adapter son discours pour échanger sur des sujets techniques
- Dynamiser ses présentations et les rendre attrayantes
- Faciliter la transmission des informations et susciter l'intérêt métier

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CPE6

2 JOURS



GESTION DES CONFLITS

La gestion des conflits, c'est la capacité à anticiper, reconnaître, prévenir et résoudre les tensions efficacement. C'est réussir à recadrer les personnes difficiles. Mais c'est aussi communiquer de façon assertive afin de désamorcer certaines frustrations.

SAVOIR MAITRISER LES CONFLITS : LES PRÉVENIR ET LES GÉRER

Les conflits font partie intégrante de la vie professionnelle. De nombreuses situations auxquelles sont confrontées les personnes et les équipes peuvent entraîner des relations conflictuelles.

Améliorer la qualité des relations avec son entourage professionnel est indispensable à la cohésion professionnelle.

Objectifs

- Détecter les signaux d'alarme
- Anticiper et prévoir
- Désamorcer le conflit
- Utiliser des outils pour gérer le conflit
- Gérer le stress

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : GDC1

2 JOURS



► LA MÉTHODE DISC®

4 DIFFÉRENTS PROFILS DE COMPORTEMENT EN SITUATION DE COMMUNICATION

La méthode DISC® est une technique d'évaluation du comportement humain. Une analyse qui décrit votre style préférentiel de communication et vous permet de déterminer vos modes de fonctionnement.

Comment vous percevez-vous ? Comment les autres vous perçoivent ?

Chaque individu est un mélange unique des 4 styles de comportements Disc® :

Rouge = Dominance, **Jaune** = Influence, **Vert** = Stabilité, **Bleu** = Conformité.



► OBJECTIFS

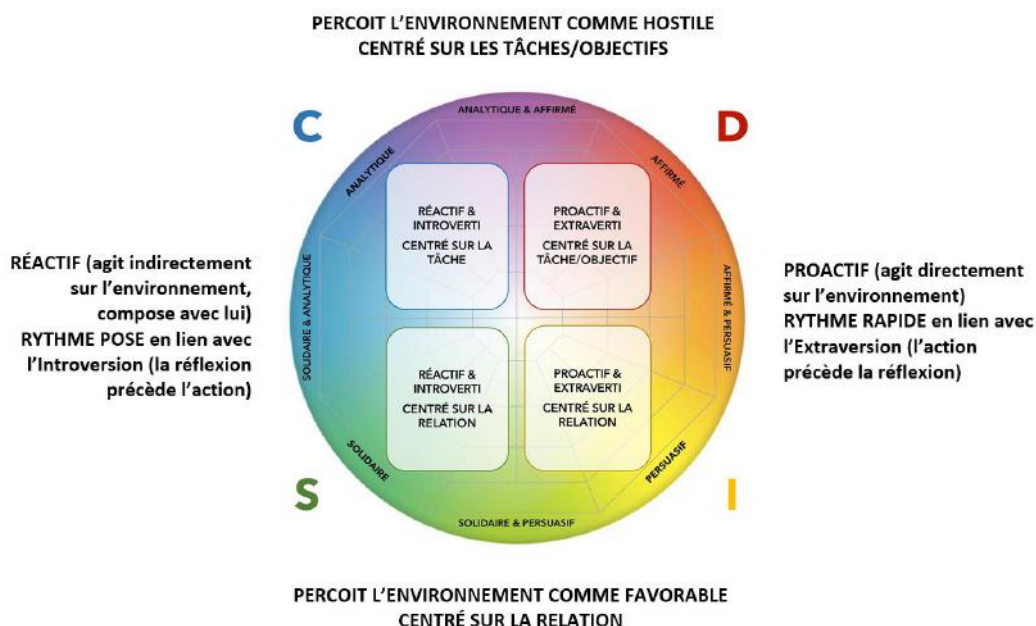
- Mieux se connaître : ses forces, ses limites et ses axes de développement
- Mieux comprendre comment et pourquoi les autres sont différents de nous
- Ne pas négliger des dimensions importantes pour les autres
- Développer ses axes d'amélioration en fonction de ses besoins

► BENEFICES

- Mieux se connaître et mieux comprendre l'autre
- Mieux cerner vos différences avec les autres et les transformer en atouts
- Améliorer la communication et la collaboration, notamment en contexte professionnel
- Accroître votre efficacité et votre capacité relationnelle

► BENEFICES COLLECTIFS

- Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils
- Apprendre à communiquer avec chacun
- Faire évoluer les comportements, dépasser les confrontations





STYLE COMPORTEMENTAL MÉTHODE DISC®



STYLE COMPORTEMENTAL MÉTHODE **DISC**®

MIEUX SE CONNAITRE POUR COMMUNIQUER FACILEMENT

Objectifs

- Gagner en efficacité relationnelle et sérénité, en sachant s'adapter aux différents profils de communicants

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : EPE3

2 JOURS



3 MODULES DE FORMATION CIBLÉS METIER : MANAGEMENT - VENTE - COHÉSION D'ÉQUIPE

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

ADAPTER VOTRE STYLE MANAGERIAL, GAGNER EN EFFICACITÉ RELATIONNELLE AVEC SES EQUIPES

Objectifs

- Se positionner et comprendre ses propres réactions
- Pouvoir adapter la forme de sa communication
- Valoriser ses points forts et prendre conscience de ses limites

Référence : STY1

2 JOURS



CREER UNE RELATION COMMERCIALE DE CONFIANCE, AUGMENTER LA SATISFACTION CLIENTS

Objectifs

- Adapter ses propos en fonction des différents profils clients
- Savoir valoriser avec impact
- Être compris et entendu

Référence : STY2

2 JOURS



DEVELOPPER DES EQUIPES EFFICACES, GAGNER EN SÉRÉNITÉ AU TRAVAIL

Objectifs

- Développer les complémentarités
- Augmenter confort et efficacité dans l'équipe

Référence : STY3

2 JOURS



PROFIL COMPORTEMENTAL MÉTHODE DISC®

PROFIL PERSONNEL DE COMMUNICANT

ETAPE 1 : QUESTIONNAIRE EN LIGNE

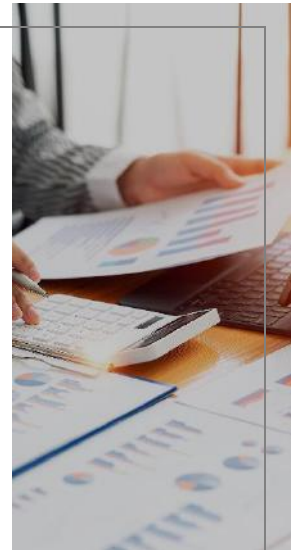
Une analyse conçue via une série de questions ciblées, certifiées Assesments 24X7. Accès par un lien individuel sécurisé à usage unique.

ETAPE 2 : UN DOSSIER COMPLET DE RESTITUTION

- Votre comportement de base, votre style naturel
- La manière dont vous vous adaptez à votre environnement
- Vos forces motrices

Vous recevez un fichier PDF de 40 pages décrivant précisément vos comportements relationnels.

Référence : PPC1



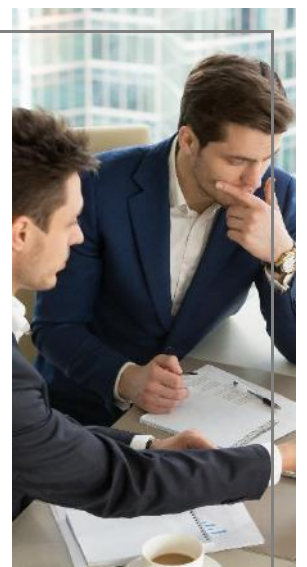
DÉBRIEFING COACHÉ DE VOTRE STYLE COMPORTEMENTAL DISC®

Un entretien de 45 minutes en visio, avec un coach certifié « master coach - Méthode DISC® ». Une analyse orientée sur votre problématique : difficultés relationnelles, communication, management, vente...

PROCESSUS

- Analyse des retombées de votre style sur votre communication
- Conséquences de votre style de comportement avec les autres
- Vos points forts, votre apport à l'organisation
- Vos axes d'amélioration

Référence : PPC2

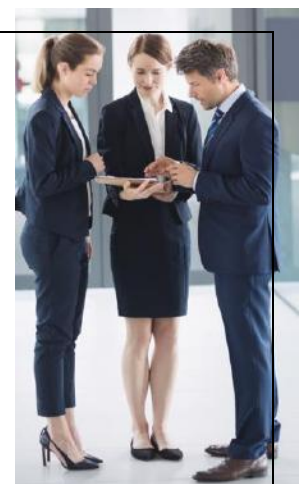


AUDIT RELATIONNEL : UN PROCESSUS SUR MESURE

Un diagnostic relationnel au sein d'une équipe pour améliorer l'efficacité du travail. Un état des lieux clair et argumenté sur les fonctionnements relationnels. Un processus sur-mesure en plusieurs étapes.

- Un entretien préalable pour définir l'objectif de l'audit
- Des entretiens individuels avec chaque membre de votre équipe
- Des dossiers complets et individuels de restitution
- Un compte rendu débriefé individuel et/ou collectif
- Des propositions de solutions : formation, coaching professionnel...

Référence : ARL2



► LA SYNERGOLOGIE

La synergologie est une discipline du champ de la communication basée sur la communication non verbale. C'est une méthode de lecture spécialisée dans le décryptage des mouvements corporels non conscients.

Cette discipline permet d'appréhender l'humain à partir de la structure de son langage corporel.

Objectifs

- Savoir mieux communiquer
- Adapter sa communication
- Créer un climat de confiance

La synergologie® est applicable au quotidien. Elle aide les professionnels de tous milieux à prendre de meilleures décisions, car elles seront fondées sur une meilleure compréhension de l'autre.

► LE DÉCRYPTAGE DU LANGAGE CORPOREL AU SERVICE DE LA RELATION

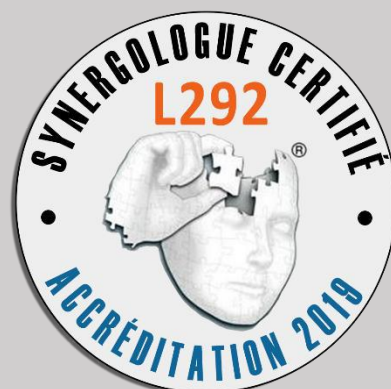
Comprendre les réactions de votre interlocuteur à travers ses attitudes, ses gestes, ses micromouvements non conscients et gagner en confiance en soi pour ses prises de décisions.

Des interventions clés en mains ou sur-mesure, adaptées à votre besoin pour apprendre à traduire les gestes les plus courants liés à votre contexte professionnel ou personnel.

Vous apprendrez à apprivoiser le langage non conscient du corps et des émotions, à cerner l'autre dans ses préférences et ses intentions. Vous saurez observer, décoder, écouter et questionner au bon moment.



FORMATIONS COMMUNICATION NON VERBALE



COMMUNICATION NON VERBALE

ENTREPRISE & LANGAGE CORPOREL APPLIQUÉ, AVEC LA SYNERGOLOGIE

Pour toutes les situations organisationnelles : négociations, dialogues, entrevues, réunions...

Affiner vos qualités acquises en gestion d'équipe, recrutement, management ou communication. Rehausser vos aptitudes à mieux observer l'autre afin de vous repositionner.

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux de la Synergologie®
- Comprendre les théories de la relation et des émotions
- Décoder les signes de rejet et d'adhésion

Référence : LCO1
2 JOURS



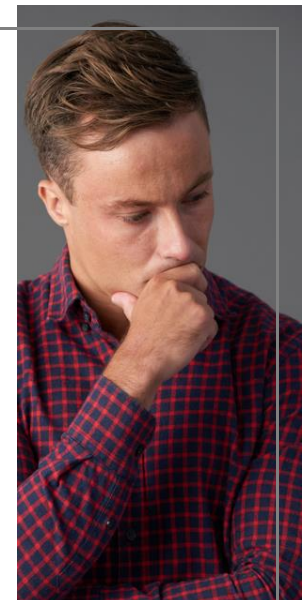
PRESTATION DE SERVICES, CONSEIL & LANGAGE CORPOREL APPLIQUÉ, AVEC LA SYNERGOLOGIE

Développer votre capacité relationnelle en face à face. Évaluer l'authenticité des propos. Analyser la façon dont les autres vous perçoivent pour mieux interagir.

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux de la Synergologie®
- Comprendre les théories de la relation et des émotions
- Décoder la signification des positions assises

Référence : LCO2
2 JOURS



COMMUNICATION NON VERBALE

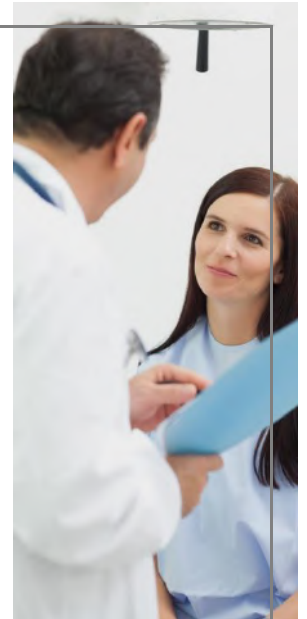
MILIEU MÉDICAL & LANGAGE CORPOREL APPLIQUÉ, AVEC LA SYNERGOLOGIE

Certains indices corporels du patient, lisibles aussi bien dans l'attitude générale que dans des détails de micro-communication, permettent d'évaluer avec davantage d'assurance la qualité de communication et l'authenticité des propos. Vous pourrez développer une relation de meilleure qualité.

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux de la Synergologie®
- Comprendre les théories de la relation et des émotions
- Décoder les signes de mal-être, d'authenticité

Référence : LCO4
2 JOURS



SÉCURITÉ & LANGAGE CORPOREL APPLIQUÉ, AVEC LA SYNERGOLOGIE

Rediriger les questions en fonction des signes non verbaux afin d'authentifier les dires. Comprendre le langage corporel à chaud. Pouvoir confirmer ou infirmer des informations. Comprendre une situation ambiguë.

Objectifs

- Connaître, observer et détecter les mouvements de fuite afin de mieux intervenir
- Observer et savoir quand votre interlocuteur est disposé à se dévoiler
- Repérer les signes de rupture d'authenticité

Référence : LCO3
2 JOURS



COMMUNICATION NON VERBALE

ATELIER SPÉCIAL « ASPERGER SOCIABILISÉS »

Le langage corporel décodé pour les Asperger sociabilisés.

Des interventions sur des thématiques choisies autour de la **sérénité relationnelle** pour comprendre ses propres réactions et celles de son interlocuteur.

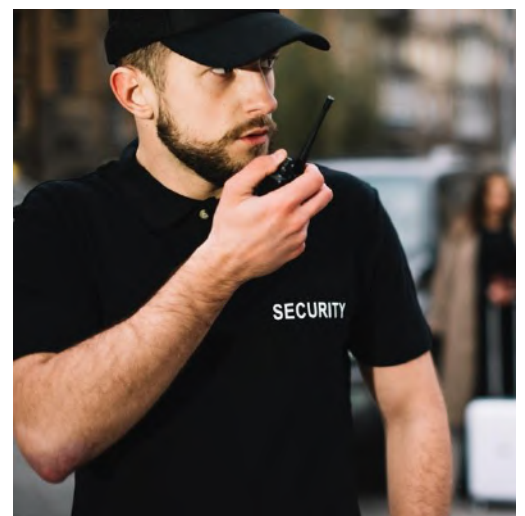
- Savoir décoder la bienveillance
- Comprendre les réactions liées aux émotions
- Savoir reconnaître les signes de la vigilance
- ...

Durée de l'atelier : 1,5 heure



Exemples de thématiques des ateliers clés en mains

<p>AXES DE TETE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir décoder les différentes positions de la tête • Repérer et comprendre la dynamique de votre interlocuteur : vigilance ou lien relationnel 	 <p>Référence : LCO5</p>
<p>ÉMOTIONS DU VISAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir décoder les émotions du visage • Repérer et comprendre les réactions de votre interlocuteur 	 <p>Référence : LCO8</p>
<p>POSITIONS ASSISES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir décoder les différentes positions assises • Repérer et comprendre la dynamique de votre interlocuteur : signes d'ouverture ou de fermeture 	 <p>Référence : LCO6</p>
<p>POSITION DES MAINS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir décoder la position des mains • Repérer et comprendre l'état d'esprit de votre interlocuteur 	 <p>Référence : LCO7</p>
<p>MAINS ET CHEVEUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir décoder les différentes façons de se passer la main dans les cheveux • Comprendre ces gestes liés aux émotions 	 <p>Référence : LCO9</p>





FORMATION COMMUNICATION FONCTIONNELLE



FORMATION DE FORMATEUR EN ENTREPRISE

Suivez une formation de formateur pour mieux transmettre votre savoir. Au cours de cette formation, vous apprenez les techniques les plus efficaces pour structurer, conduire et animer des formations, gagner en aisance dans votre posture de formateur.

Objectifs

- Concevoir une action de formation pertinente
- Faciliter l'engagement des apprenants
- Favoriser l'application des apprentissages
- Adopter la posture de formateur
- Gérer les moments clés d'une formation

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : FFE1
2 JOURS



FORMATION A LA POSTURE D'ACCOMPAGNANT-COACH

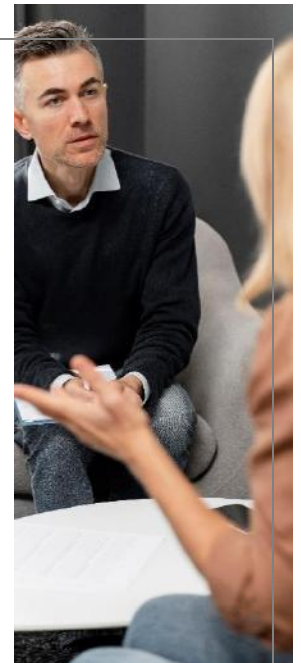
Acquérir les bases et les techniques du coaching personnel ou professionnel. Développer un savoir être et un savoir-faire spécifique au coaching pour mieux accompagner toute personne dans une démarche de changement à un moment clé de sa vie.

Objectifs

- Appréhender les clés de la relation de coaching
- Connaître les techniques d'entretien de coaching
- Savoir aborder le changement et les objectifs du coaché
- Adopter la posture de coach face aux besoins énoncés
- Savoir mettre en place des stratégies d'accompagnement émotionnel
- Comprendre et gérer les croyances, les valeurs

Apports théoriques, partage d'expérience, mise en pratique

Référence : CCH1
3 JOURS





FORMATIONS COMMUNICATION VISUELLE



COMMUNICATION VISUELLE

► COMMUNICATION VISUELLE POUR VÉHICULER VOTRE IDENTITÉ

La communication visuelle désigne l'ensemble des techniques d'information par l'image, l'illustration, le graphisme, destinées au public.

La communication visuelle est utilisée dans de nombreux champs du marketing :
Création et design graphique - identité visuelle, charte graphique, logotype
supports publicitaires imprimés et online - design et packaging produit
photographie et vidéo...

Pour une entreprise, la communication visuelle peut avoir de nombreux objectifs :
Informar, attirer, séduire ou amuser, entre autres.

Mais elle permet surtout de véhiculer une série de valeurs et de construire une identité graphique de marque rapidement et efficacement.

CONCEVOIR SES SUPPORTS DE COMMUNICATION VISUELLE

Valoriser son message à travers un visuel impactant. Faire les bons choix graphiques pour vous permettre de créer des documents pertinents.

Objectifs

- Définir et construire son message
- Définir sa cible et ses objectifs
- Créer un support attractif
- Préparer son support visuel en fonction de votre besoin

Référence : EPR7
2 JOURS





PERSONAL BRANDING



PERSONAL BRANDING

AFFIRMER SA DIFFÉRENCIATION PROFESSIONNELLE

Développer sa différenciation professionnelle. Trouver sa spécificité, façonner sa réputation.

- *Comment voulez-vous être perçu ?*
- *Que voulez-vous que l'on retienne de vous ?*
- *Comment être celui qui est choisi ?*

Le Personal branding est un processus en 4 étapes qui consiste à promouvoir, vous-même, votre image, à prendre en main votre communication personnelle. Votre objectif est de vous démarquer, de vous faire reconnaître dans votre environnement.

Le « marketing de soi »

- DECOUVRIR : Mieux se connaître
- COMMUNIQUER : Se faire connaître
- RAYONNER : Se faire reconnaître

Capitaliser sur ses différences pour en faire un levier de développement.

Faire émerger une identité professionnelle différenciante.

Analyser la façon dont les autres vous perçoivent pour mieux interagir.

Définir un projet, façonner sa réputation : vision, ambition, plan de carrière.

Définir sa cible idéale et trouver sa niche.

Apprendre à formuler sa marque personnelle : Pitch, Storytelling, slogan

« Travaille pour ta réputation jusqu'à ce qu'elle ait un nom, puis elle travaillera pour toi »

UN PARCOURS DE FORMATIONS COACHÉES EN 4 ÉTAPES

Que voulez-vous que l'on retienne de vous ?

Trouver sa spécificité, façonner sa réputation.

Capitaliser sur ses différences pour en faire un levier de développement.

Objectifs

1. Analyser la façon dont les autres vous perçoivent pour mieux interagir
2. Définir un projet, façonner sa réputation : vision, ambition, plan de carrière
3. Définir sa cible idéale et trouver sa niche
4. Apprendre à formuler sa marque personnelle : Pitch, Storytelling, slogan...

Référence : DPR1

4 JOURS





COACHING PROFESSIONNEL



COACHING INDIVIDUEL PROFESSIONNEL

Oser passer à l'action. Renforcer sa confiance en soi grâce à la valorisation de ses acquis et compétences

- Êtes-vous responsable de votre carrière ?
- Passez-vous de l'intention à l'action ?
- Avancez-vous dans « votre » bonne direction ?



Optimiser ses capacités, révéler son leadership.
Acquérir durablement plus de performance et de succès.
Développer son autonomie.
Être soi et fier de l'être.

Un accompagnement spécifique, adapté à votre situation, dans une démarche de changement, à un moment clé de votre vie, à partir de vos besoins, jusqu'à la réalisation de vos objectifs.

Le coaching est un processus qui s'inscrit dans le temps et qui se fonde sur une demande explicite de la part du coaché. Pour qu'il ait toutes les chances de réussir, quatre conditions préalables doivent être remplies :

- 1 - Le client doit vouloir évoluer et accepter de se remettre en question.
- 2 - Le client doit être convaincu de l'efficacité du coaching - il doit croire dans les bienfaits de l'accompagnement.
- 3 - Le client doit avoir une ou plusieurs demandes explicites, donc précises : Question immédiate et ponctuelle à résoudre, demande de l'entreprise, compétence à acquérir, accompagnement au changement, amélioration des performances et du relationnel, etc.
- 4 - La « chimie » doit fonctionner entre le client et le coach. Le client doit se sentir en confiance avec son coach.

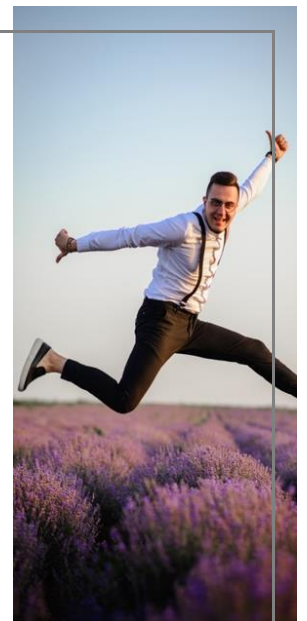
DÉVELOPPER VOS CAPACITÉS, PASSER À L'ACTION

Développer une mentalité de réussite. Valoriser ses caractéristiques.

Objectifs

- Identifier ses atouts de personnalité
- Découvrir sa valeur ajoutée
- Affirmer ses valeurs, être aligné avec ses besoins
- Prendre en compte ses motivations, points forts, limites
- Apprendre à consolider ses acquis et mettre en valeur ses dispositions
- Évaluer sa vision de soi, oser s'affirmer
- Trouver son équilibre

Référence : CIP1





BILAN DE COMPÉTENCES



DES BILANS DE COMPÉTENCES POUR ÉVOLUER



BILAN DES COMPÉTENCES ACQUISES OU BILAN DE MOBILITÉ OU BILAN PROFESSIONNEL

Analyser vos compétences professionnelles et personnelles, vos aptitudes et vos motivations. Renforcer vos capacités ou en développer de nouvelles.

Objectifs

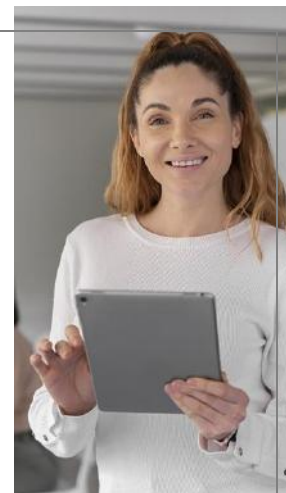
- Faire le point sur son parcours professionnel
- Prendre conscience et valoriser ses atouts
- Définir un projet professionnel et / ou un projet de formation

Les résultats du bilan peuvent permettre d'évoluer dans son travail ou éventuellement de changer d'activité.

Alternance d'entretien et de travail personnel


BILAN DE COMPETENCES AVEC LA METHODE DISC

Vous permettre de prendre conscience de votre style comportemental naturel et adapté ainsi que de vos forces motrices. Vous aurez les clés pour générer de nouveaux comportements et gagner en efficacité relationnelle.



<p>BILAN DE COMPETENCES AVEC LA METHODE DISC 1H : COMPETENCES ET SYNTHESE : ce bilan inclus votre profil et son débriefing</p> <p>Lien d'accès sur Mon Compte Formation : https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/43385509500041_BDC8/43385509500041_BDC?contexteFormation=ACTIVITE_PROFESSIONNELLE</p>	<p>Référence : BDC8</p>
--	-------------------------

<p>Bilan de compétences DE BASE 12h + profil de personnalité DISC</p>	<p>Référence : BDC3</p>
<p>Bilan de compétences APPROFONDI 16h + profil de personnalité DISC</p>	<p>Référence : BDC1</p>
<p>Bilan de compétences COMPLET 24h + profil de personnalité DISC</p>	<p>Référence : BDC2</p>

<p>BILAN DE COMPETENCES AVEC LA PNL, REALISER SON POTENTIEL ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS</p> <p>Vous permettre de réussir à vous fixer des objectifs efficaces pour atteindre un résultat précis et évaluer vos progrès. Générer de nouveaux comportements. Relever des challenges et bénéficier des retombées positives qui y sont rattachées.</p>	 <p>Référence : BDC5 12heures</p>
--	--



CONFÉRENCES PROFESSIONNELLES



► **LES CONFERENCES PROFESSIONNELLES**

Des interventions professionnelles

- Pour sensibiliser vos équipes aux enjeux des relations humaines.
- Pour renforcer votre culture d'entreprise.
- Pour dynamiser la vie de votre entreprise et stimuler vos collaborateurs.

Des conférences qui renforcent l'assurance relationnelle et l'agilité conversationnelle.

Des conférences d'expertes : concrètes, pédagogiques, ludiques et vivantes.

Les interventions sont adaptables sur mesure pour votre entreprise et vos équipes. Les vidéos, images et interactions sont adaptables pour répondre à votre besoin spécifique.

Conférence pour vos évènements d'entreprise.

Conférence + atelier participatif pour booster vos équipes et renforcer la cohésion.

**« DECODER LES COMPORTEMENTS,
REDESSINEZ LES RELATIONS HUMAINES »**

CONFÉRENCES PROFESSIONNELLES



CONFÉRENCE > DÉCOUVERTE ET SENSIBILISATION A LA **SYNERGOLOGIE** LE LANGAGE CORPOREL NON CONSCIENT DECRYPTÉ AU SERVICE DE LA RELATION

Thématique : SYNERGOLOGIE, COMMUNICATION NON VERBALE, PRISE DE DÉCISION, NEGOCIATION, MANAGEMENT, VENTE, CLIMAT DE CONFIANCE.



► « VOTRE CORPS, LUI, NE MENT JAMAIS ! »

Les 6 secondes gagnantes du leader attentif



Vous souhaitez valider votre intuition et renforcer votre confiance en vous grâce à des indices inestimables pour prendre vos décisions ? **VOUS ALLEZ DECOUVRIR LES SECRETS DES NON-DITS DE LA RELATION.** Ce que les mots ne disent pas, le corps l'exprime par des micromouvements que vous ne contrôlez pas mais que vous pouvez traduire.



Ces micromouvements vous révèlent l'impact de votre message et vous permettent d'anticiper et de vous ajuster. Et si vous observiez au-delà des mots ?

Teaser à découvrir sur : <https://www.youtube.com/watch?v=ohkPBjE4iWw&t=1s>

Vous souhaitez faire vivre une expérience **TED^x** dans votre entreprise ?

► « VOTRE CORPS, LUI, NE MENT JAMAIS ! »

Le pouvoir des non-dits

Une conférence sélectionnée par **TED^x 2022** Sur la thématique **REPENSER LE POUVOIR**. Une intervention sur le décodage du langage corporel non conscient et du pouvoir d'adaptation qu'il nous offre pour prendre nos décisions.

TED = Technology, Entertainment and Design.

Le **X** signifie qu'il s'agit d'un événement indépendant. TED est une fondation américaine à but non lucratif qui organise des rencontres-conférences, depuis plus de 25 ans à travers le monde, pour partager des idées qui méritent d'être diffusées et la bienveillance.



Des conférences d'experte qui s'appuient sur une certification : LA SYNERGOLOGIE.

Discipline dont l'objet est de décrypter le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel. Les émotions s'expriment sur le corps par des micromouvements non conscients que le synergologue traduit par une méthode d'observation et de classification de l'information non verbale.

Conférencière : **Pascale ABEKHZER**. Comportementaliste, Synergologue, experte en communication relationnelle.

CONFÉRENCES PROFESSIONNELLES



CONFÉRENCE > DÉCOUVERTE ET SENSIBILISATION A LA MÉTHODE DISC® ADAPTEZ VOTRE COMMUNICATION AUX DIFFERENTS PROFILS POUR ETRE ENTENDU

Thématique : METHODE DISC, PROFILS COMPORTEMENTAUX, COMMUNICATION, MANAGEMENT, VENTE, IMPACT, LEADERSHIP

► « TOUS DIFFERENTS ET ALORS ! »

Votre atout stratégique pour un leadership impactant



UNE CONFÉRENCE SPÉCIALEMENT CONÇUE POUR SENSIBILISER AU
RELATIONNEL EN ENTREPRISE

Comment vous percevez-vous ?
Comment les autres vous perçoivent ?

Nous ne pouvons pas parler de la même façon à tout le monde si nous voulons être compris, entendu et impactant.
Devenez flexible pour mieux vendre vos idées, vos produits ou vos services mais aussi, et c'est essentiel, pour savoir créer un climat de confiance.

Managers, commerciaux, responsables Ressources Humaines, coach, formateurs, salariés ... vous découvrirez comment mieux vous connaître pour mieux communiquer et augmenter votre charisme et votre impact.
Devenez flexible.

Savez-vous comment créer une relation de confiance et augmenter votre satisfaction au travail ?
Connaissez-vous les bénéfices de savoir vous adapter aux autres pour faire passer votre message ?

Teaser à découvrir sur : <https://www.youtube.com/watch?v=a0JwYhnt6ZA>

Êtes-vous plutôt **Direct**, **Stable**, **Conforme**, **Influent** ?

► « TOUS DIFFERENTS ET ALORS, LE JT »

A travers des reportages et un présentateur du JT « avatar », Découvrez la méthode DISC, son origine avec la NASA, et des applications dans différentes situations professionnelles et du quotidien.

Musique, auto, villages, stars, ...
parcourez un monde tout en couleur.



Une conférence d'experte qui s'appuie sur une certification : technicienne méthode Disc®. Une technique de décodage et d'analyse des profils comportementaux et des facteurs de motivation. Un profilage en situation de communication, de vente ou de management.

Conférencière : **Pascale ABEKHZER**. Comportementaliste, technicienne DISC®, experte en communication relationnelle.



CONFERENCE A 2 VOIX >
DECOUVERTE ET SENSIBILISATION A LA **DIFFERENCE INVISIBLE.**
DES COMPETENCES REMARQUABLES POUR FAIRE GRANDIR VOTRE ENTREPRISE

Thématique : ATOUTS, HPI*, ASPERGER*, MANAGEMENT

► « LES PROFILS ATYPIQUES SONT PARMIS NOUS ! »
HPI, ASPERGER : DES PENSEES HORS NORMES

Découvrez des ressources humaines hors normes.
Analyse, réactivité, créativité...associez à votre succès les talents invisibles des **HPI** et leur mode de fonctionnement inédit. Mais aussi accueillez, dans la différence, le profil atypique plus complexe des **Asperger**.
Une fois leurs talents révélés, ils deviendront de multiples "plus" pour votre entreprise !



***HPI** : Haut Potentiel Intellectuel. **Forces** : adaptabilité, perpétuel mouvement intellectuel, excellentes capacités d'analyse, pensée orientée solutions, multi compétences, clairvoyance, détecteur de dysfonctionnement.

***ASPERGER** : Difficultés de communication impactant les relations sociales, surcharge sensorielle, intérêts spécifiques et comportements répétitifs. **Forces** : rapidité d'apprentissage et d'exécution, excellente mémoire à long terme, sens du détail, pensée visuelle, investissement intense.

2 conférencières :

Pascale ABEKHZER : HPI, Comportementaliste, Synergologue, experte en communication relationnelle. &

Françoise DI COSTANZO : Ingénieure UTC en biologie, psychologue clinicienne, spécialisée en Troubles du Spectre Autistique et Hauts Potentiels Intellectuels.





FORMATION COMMUNICATION DIGITALE



ÊTRE AUTONOME SUR LE SYSTÈME MAC OS

Maîtriser le système Mac OS, utiliser efficacement l'interface, les principales applications et les utilitaires. Savoir organiser dossiers et documents. Apprendre comment configurer l'environnement interne et externe du système, l'impression et les connexions réseaux.

Objectifs

- Être à l'aise avec l'interface utilisateur
- Gérer les applications, utilitaires et préférences système
- Utiliser les réseaux Wifi, filaire et Bluetooth
- Être capable de résoudre les problèmes courants
- Gérer la recherche, l'impression et la mise à jour du système

Référence : MAC1

2 JOURS



CREER UN SITE WEB PROFESSIONNEL AVEC WORDPRESS

Découvrir WordPress, logiciel gratuit de création de site assistée. Maîtriser le logiciel le plus utilisé des systèmes de gestion de contenu (CMS). Créer de nombreux types de sites web, du site vitrine au site de vente. Exploiter simplement (sans codage) ses possibilités. Concevoir un site professionnel.

Objectifs - programme

- Installer et paramétrer WordPress
- Découvrir les thèmes simples ou premium
- Créer son contenu avec WordPress ou avec des extensions
- Installer et paramétrer des extensions (plugins)
- Découvrir des extensions utiles
- Maintenir et sécuriser son site

Référence : WDP1

2 JOURS



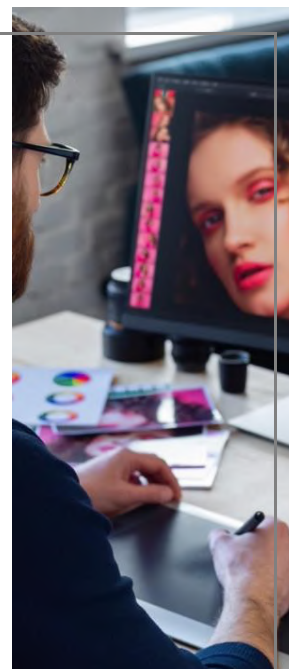
PHOTOSHOP NIVEAU 1

Initiation aux fonctionnalités de Photoshop, aux couleurs et images numériques. Création et retouche d'images (filtres, masques, calques, détourage). Export de document pour l'impression ou le Web.

Objectifs - programme

- Comprendre les couleurs, résolutions et formats d'images
- Corriger les couleurs et la lumière
- Travailler avec les filtres, les masques, les calques et le détourage
- Créer et déformer du texte
- Retoucher, transformer, déformer
- Importer, enregistrer et exporter vers le Web

Référence : PSP1
3 JOURS



PHOTOSHOP NIVEAU 2 : SPECIAL RETOUCHE PHOTO

Approfondir ses connaissances.
Découvrir de nouvelles fonctionnalités, des astuces et raccourcis clavier.
Maîtriser les calques et les tracés vectoriels. Créer des images complexes avec texte, image, vecteur. Automatiser des tâches.

Objectifs - programme

- Traitement des contrastes, des lumières et des couleurs
- Détourer un sujet : Plume, Sélection rapide, Lasso
- Retoucher un portrait : Lumière, couleur, fluidité, filtres neuronaux
- Supprimer un élément sur une photo
- Etirer une photo sans déformation
- Utiliser Photomerge pour créer des paysages
- Opérer des traitements par lots
- Exercices

Référence : PSP2
2 JOURS



ILLUSTRATOR NIVEAU 1

Initiation aux fonctionnalités d'Illustrator. Techniques du dessin vectoriel, création d'illustrations (couleurs, déformations), travail sur le texte, réalisations de graphiques, de dessins et de mises en page. Effets, calques... Impression, enregistrement et exportation.

Objectifs - programme

- Connaître les fonctions essentielles d'Illustrator
- Découvrir l'environnement, l'interface et les outils
- Utiliser les outils de dessin et les couleurs
- Déformer les objets, manipuler le texte
- Travailler sur les calques, les masques et les effets
- Concevoir des graphiques simples
- Imprimer et exporter

Référence : ILL1
3 JOURS



ILLUSTRATOR NIVEAU 2

Perfectionnement au logiciel Illustrator. Consolider les fonctions de base et découvrir de nouvelles fonctionnalités sur les objets, les couleurs, les textes, la 3D, et d'autres outils avancés tels que les effets, les filtres ou la vectorisation.

Objectifs - programme

- Maîtriser les fonctions avancées d'Illustrator
- Créer des tracés, utiliser les effets et les filtres, créer des objets 3D
- Créer des bibliothèques et nuanciers personnalisés
- Vectoriser du texte et des images
- Créer des formes, des motifs et des graphiques
- Enregistrer en PDF et autres formats pour le Web
- Exercices

Référence : ILL2
2 JOURS



INDESIGN NIVEAU 1

Initiation aux fonctionnalités d'InDesign pour réaliser des documents professionnels, papier ou numérique. Créer des plaquettes, des brochures, des affiches, des dépliants, des livres entiers...

Objectifs - programme

- Découvrir le logiciel InDesign et la mise en page
- Manipuler l'interface, les fenêtres et panneaux
- Maîtriser les blocs. Concevoir du texte
- Importer, modifier et habiller des images
- Créer des tableaux
- Manipuler les pages et gabarits
- Publier, enregistrer en PDF

Référence : IND1
3 JOURS



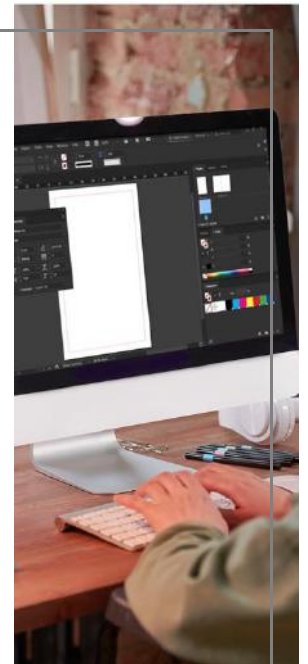
INDESIGN NIVEAU 2

Maîtriser les outils, menus, panneaux et commandes.
Découvrir de nouvelles fonctionnalités.

Objectifs - programme

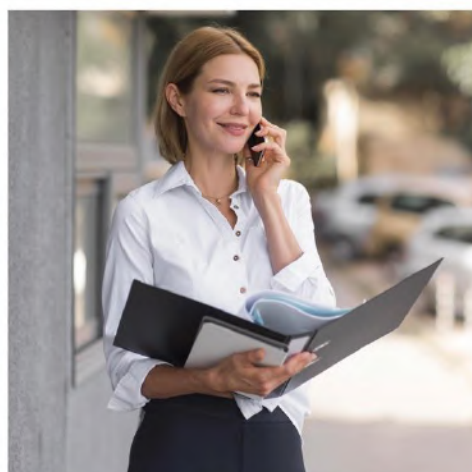
- Consolider les bases
- Créer un livre ou un catalogue
- Concevoir des feuilles de style
- Importer des fichiers vectoriels et des images
- Réaliser des fichiers pour impression ou interactifs
- Exercices

Référence : IND2
2 JOURS





TECHNIQUES ET MOYENS D'INTERVENTION



TECHNIQUES ET MOYENS D'INTERVENTION

BE-NOME s'engage à adapter chaque intervention de formation, coaching ou conférence aux besoins réels des participants.

Les formations sont effectuées par un membre de l'équipe BE-NOME.



LES SOLUTIONS OPERATIONNELLES

- **Formations professionnelles**

Des actions mixant apports théoriques, partage d'expériences, échanges et mises en situations
Courtes ou en parcours.
Individuelles ou collectives.
Adaptables sur mesure en fonction de votre besoin.
En présentiel ou à distance.

- **Audit relationnel**

Entretien avec le demandeur, validation des étapes, entretiens avec les personnes concernées,
Analyse et présentation de la synthèse des entretiens de façon à apporter un état des lieux
clair et argumenté sur les fonctionnements dans l'organisation et/ou entre les personnes, sur
les forces et les faiblesses de la situation.

- **Accompagnement terrain**

L'accompagnement terrain consiste à suivre notre client en situation réelle en temps :
préparation et définition de l'objectif, réalisation de l'action par le participant sans
intervention du consultant, debriefing de l'action.

- **Coaching professionnel et web coaching**

Un accompagnement individuel et personnalisé.
Les accompagnements peuvent s'effectuer dans les locaux des organisations et/ou en ligne.
L'approche du Web coaching apporte une grande flexibilité et facilite l'intégration des séances
de coaching dans les processus des entreprises et les plannings des coachés car il évite les
déplacements.

- **Conférences en entreprise, séminaires**

Des intervenants experts dans leur domaine de par leur parcours professionnel et leur
compétences et expérience de vie.



LES TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Choisir en fonction des besoins des interventions
- Supports théoriques
- Projection visuelle
- Supports print : cahiers d'exercices, questionnaires, fiches de travail
- Exercices progressifs : mises en situation, simulations, jeux de rôle
- Débriefing
- Réflexions de groupe
- Questionnaires d'évaluation, de positionnement, 360°
- Quiz

TECHNIQUES ET MOYENS D'INTERVENTION

PRISE EN CHARGE DE VOS FORMATIONS

Les opérateurs de compétences (OPCO) prennent en charge les dépenses de formation pédagogique. BE-NOME répond aux normes QUALIOPI qui attestent de la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences.

Connaitre votre OPCO

<https://travail-emploi.gouv.fr/ministere/acteurs/partenaires/opco>

MON COMPTE PERSONNEL DE FORMATION (CPF) prend en charge les dépenses de formation pédagogique.

LES FORMATIONS BE-NOME ÉLIGIBLES CPF

Vous souhaitez faire un bilan de compétences

Découvrez nos formations éligibles au Compte Personnel de Formation et bénéficiez de votre prise en charge (Selon le décret N° 2018-1338 du 28.12.2018).

POUR LES ENTREPRENEURS

Des actions de formation dispensées aux créateurs ou repreneurs d'entreprises pour l'acquisition de compétences entrepreneuriales concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprises et à la pérennisation de l'activité de celle-ci.

POUR TOUS : LES BILANS DE COMPÉTENCES

Le bilan de compétences est reconnu comme une action bénéfique à votre évolution professionnelle et peut donc être financé par les dispositifs de l'État.

EN SAVOIR PLUS

<https://www.be-nome.fr/boutique/39-formations-eligible-cpf>

DISPOSITIFS ET AIDES POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE

<https://www.be-nome.fr/boutique/content/6-dispositifs-et-aides-pour-la-formation-professionnelle>

LIEN DIRECT POUR ACCÉDER A MON COMPTE FORMATION

<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive>

BE-NOME vous propose une sélection de bilans de compétences éligibles CPF
actifs sur **Mon Compte Formation**



La certification a été délivrée au titre des actions :
FORMATIONS & BILAN DE COMPETENCES

BE-NOME

Organisme de Formation N° 28.76.05716.76

QUALIOPI N°299 OF Ind 0

Siret 433 855 095 00041 - APE 7022Z

SARL siège social : 305 rue de l'église 76230 Bois-Guillaume

Contact Pascale Abekhzer : 06 87 60 10 77

pascale.abekhzer@be-nome.fr

www.be-nome.fr

www.pascaleabekhzer.com

NOTES

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

BE-NOME

BUSINESS COMMUNICATION

COMMUNICATION RELATIONNELLE ET GLOBALE
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

**LA DIMENSION HUMAINE
DE LA PERFORMANCE
& L'IMPACT DU VISUEL**

BE-NOME | BUSINESS COMMUNICATION

Pascale ABEKHZER

06 87 60 10 77

contact@be-nome.fr

www.be-nome.fr

www.pascaleabekhzer.com

Retrouvez les PODCASTS « LES NON-DITS : LES DESSOUS DE LA COMMUNICATION »



deezer



Apple
Podcasts



podcastaddict

amazonmusic



Retrouvez-nous sur  YouTube :  BE-NOME communication