



Quick manag^{box}

Le manager à distance

Une formation 100 % digitale, 100 % humaine

Un parcours sur 4 semaines pour apporter à vos managers les outils et les rituels leur permettant de passer d'un management présentiel à un management à distance efficient.

- Une formation alliant le meilleur des méthodes d'apprentissages et pédagogies : des moments d'échanges, des classes virtuelles, des vidéos inspirantes, du coaching individuel et tout ça, sans se déplacer.
- Un partage d'expériences entre pairs sous forme de promo
- Une box, livrée chez eux ou sur leur bureau avec des outils pratiques, des fiches mémos, de la lecture et bien d'autres surprises...



Qui sommes nous ?

Modalités & tarifs

Contact & inscription

Objectifs et R.O.I

Découvrez le programme 100 % digital



La Quick^{box} peut être coconstruite sur mesure et s'adapte au niveau des horaires, de la durée, du public en fonction de vos enjeux et contraintes opérationnelles



Population

- Tous managers en situation de management à distance, occasionnel ou régulier
- Par promotion de 6 à 8 managers

Durée

- 4 semaines
- 19H de formation
- 100% digitale

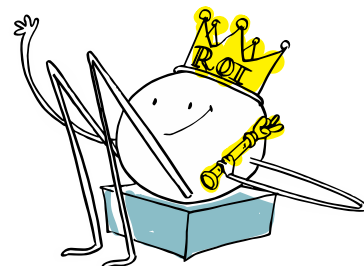
Les objectifs

- Repérer ses pratiques actuelles pour mieux s'organiser dans un environnement de télétravail
- Comprendre et mieux gérer ses zones d'inconfort en tant que manager
- Développer une excellente communication pour créer un climat de confiance et un langage commun nécessaire entre les membres de ses équipes
- Rebooster et remobiliser ses équipes à distances
- Acquérir les outils et les rituels essentiels du management à distance pour mieux motiver et animer son équipe

Les mesures du R.O.I et les résultats attendus

Les compétences acquises en fin de parcours :

- Maîtrise des rituels managériaux à distance
- Posture de manager agile
- Adaptabilité
- Capacité à coopérer, travailler en transverse
- Esprit d'équipe et créateur de liens
- Confiance en soi et en l'autre



Des évaluations régulières pour valider la montée en compétences et les acquis en accord avec la nouvelle réforme de la formation professionnelle

- Méthodes : grilles d'évaluation, jeux de rôle, études de cas...

Le programme 100 % digital

Modalités & tarifs

Qui sommes nous ?

Contactez-nous

Mieux manager à distance

Avant le kick-off, les managers reçoivent un teasing, leur planning, une invitation à la communauté WhatsApp. Ils recevront, sur leur bureau ou chez eux, une box avec des actions à réaliser.

Revenir à la page
d'accueil



Revenir aux
objectifs et R.O.I



[Cliquez sur les classes virtuelles pour découvrir le programme](#)



Semaine 1 – 4H30 Enjeux / contexte

- Lancement de promo, engagement, recueil des attentes et objectifs (CAFÉ VIRTUEL 1H)
- [Management présentiel VS Management à distance](#) (CLASSE VIRTUELLE 2H)
- Homework 1H30 :
 - Test : « quel manager en télétravail êtes vous ? »
 - Cartographie de son équipe : les points forts et axes d'amélioration de chacun

Semaine 2 – 3H45 Positionnement / posture

- [La semaine idéale du manager à distance](#) (CLASSE VIRTUELLE 2H)
- Gérer son temps et priorités en fonction des contraintes individuelles (COACHING INDIVIDUEL 45 MIN)
- Homework 1H :
 - Construction d'un plan d'action personnalisé : comment s'organiser
 - Lectures, TedX

Semaine 3 – 4H Communication

- [Développer son potentiel de communication](#) (CLASSE VIRTUELLE 2H)
- [Créer une communauté d'entraide et lutter contre la solitude du manager](#) (ATELIER DE CO-DEVELOPPEMENT 1H)
- Homework 1H :
 - Test : « quel est mon style de communication managériale ? »
 - Ted X, lectures...

Semaine 4 – 4H45 Outils

- [La boîte à outils et rituels du manager à distance](#) (CLASSE VIRTUELLE 2H)
- Traiter les situations difficiles à distance au cas par cas (COACHING INDIVIDUEL 45 MIN)
- L'intelligence émotionnelle au service de la motivation des équipes à distance (CONFERENCE VIRTUELLE 1H)
- Homework 1H :
 - Test : « quels sont mes drivers et ceux de mon équipe ? » Cf cartographie.
 - Ted X, lectures...

Et 1 mois plus tard...

Bilan et feedback sous forme de retour d'expériences (2H)

- Perfectionnement des pratiques
- R.O.I et validation de la montée en compétences et célébration

Et dans la box ?

Modalités & tarifs

Contactez-nous



Ils les accompagnent tout au long du parcours :

- L'Ange Gardien et la communauté WhatsApp
- Les formateurs et coaches

Une partie de l'équipe

Option coach virtuel
tinycoaching

Qui est tiny ?



Management présentiel VS Management à distance

Intégrer les nouvelles spécificités et les nouveaux enjeux

Classe virtuelle 2H

OBJECTIFS

- Repérer ses pratiques actuelles pour mieux s'organiser dans un environnement de télétravail
- Comprendre et mieux gérer ses zones d'inconfort en tant que manager
- Mesurer les enjeux et spécificités d'une équipe à distance

PÉDAGOGIE – 70 % pratique 30 % théorie

- Autodiagnostic en amont : « quel manager à distance êtes-vous ? »
- Mises en situation, jeux
- Apports du consultant

PROGRAMME

- Cerner les différents rôles du manager à distance : motiver, accompagner, encourager, réunir, négocier, gérer, évaluer
- Identifier les opportunités et les risques côté employeur, manager et managé
- Diagnostiquer ses propres besoins et axes d'efforts
- Identifier les attentes particulières du collaborateur à distance et cerner les causes de motivation/démotivation dues au travail à distance.
- Identifier les clés d'un management à distance réussi : formalisme (routines), confiance (transparence, empathie) et ancrage dans le réel et le physique (retrouvailles)



La semaine idéale du manager à distance :

Organiser son temps pour être présent et disponible dans les moments importants de votre équipe

Classe virtuelle 2H

OBJECTIFS

- Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel
- Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien
- Agir sur le temps relationnel pour gagner du temps collectivement

PÉDAGOGIE – 70 % pratique 30 % théorie

- Atelier de reverse thinking : les pires pratiques du manager en télétravail
- Brainstorming sur les best practices d'organisation de chacun
- Construction en sous-groupe d'un planning idéal
- Apports du consultant

PROGRAMME

- Assurer sa présence en tant que manager : ni trop, ni trop peu.
- Organiser son emploi du temps de manière réaliste et équilibrée en s'appuyant sur les 6 leviers d'efficacité : priorités, choix, planification, énergie, focalisation, relation
- Planifier ses réunions d'équipes et individuelles en amont
- Savoir s'écouter : repérer ses zones de productivité et planifier ses tâches en fonction
- Gérer son énergie personnelle pour optimiser son efficacité dans le temps : vie professionnelle et vie personnelle



Développer son potentiel de communication pour favoriser la proximité relationnelle et la confiance

Classe virtuelle 2H

OBJECTIFS

- Mieux se connaître et prendre du recul sur ses pratiques actuelles
- Développer sa confiance en soi et sa posture de leadership dans un management à distance
- Améliorer la qualité des échanges, renforcer la motivation et le plaisir de travailler ensemble
- Générer un véritable climat de coopération avec ses collègues

PÉDAGOGIE – 70 % pratique 30 % théorie

- Apports par l'Analyse Transactionnelle
- Test : quel est mon niveau d'assertivité ?
- Exercices en sous-groupe
- Apports du consultant

PROGRAMME

- Savoir créer un lien et un sentiment d'appartenance et une identité commune, malgré la distance : éviter le sentiment d'isolement
- Adapter le moyen de communication au type de message pour fluidifier l'échange d'information
- Développer une écoute active et un questionnement de qualité
- Prendre conscience du poids des mots, du ton : par mail, téléphone ou visio
- Savoir faire un feedback : valoriser les contributions individuelles, donner des signes de reconnaissance réguliers et sincères
- Entretenir un climat d'équipe ouvert et propice aux échanges. Assurer un contact quotidien



La boîte à outils et rituels du manager à distance : les leviers de motivation et d'efficacité

Classe virtuelle 2H

OBJECTIFS

- Savoir créer un management de proximité défiant la distance
- Maîtriser les outils du management à distance
- Apprendre à adapter son style de management aux personnes et aux situations : entretiens individuels, briefings téléphonique, réunions mensuelles, recadrage, etc.

PÉDAGOGIE – 70 % pratique 30 % théorie

- Mises en situation en sous-groupes
- Exercices
- Apports du consultant

PROGRAMME

- Etablir des règles de fonctionnement spécifiques en télétravail
- Savoir fixer des objectifs (quantitatifs, qualitatifs, délais, moyens) et contrôler les résultats
- Savoir déléguer à distance: passer un contrat avec ses collaborateurs, manager et coacher pour développer leur autonomie et leur engagement
- Savoir recadrer et gérer une situation difficile à distance
- Mettre en place des rituels d'échanges et de rencontres réguliers



Atelier de co-développement

VALEURS AJOUTÉES

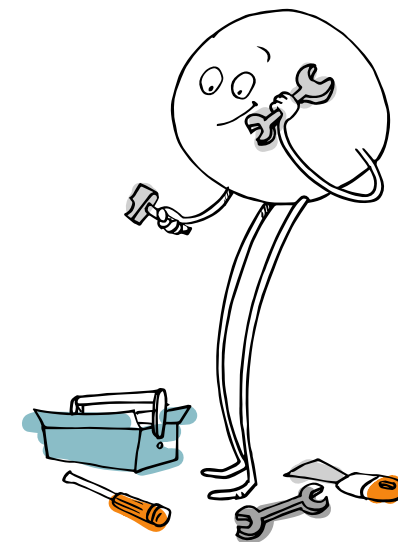
Un espace-temps ouvert pour partager le meilleur de ses pratiques et de ses idées et profiter de l'intelligence collective et des conseils de sa promo pour résoudre une problématique

OBJECTIFS

- Traiter des cas individuels et collectifs pour apporter des solutions et ancrer les apprentissages
- Favoriser la communication transverse
- Développer la curiosité
- Renforcer la capacité d'entraide

PROGRAMME

- En amont, ils définissent avec leur Ange Gardien un sujet de réflexion ou une problématique opérationnelle
- En séance, ils échangent sur leurs méthodes, leur vision et leurs difficultés
- Le coach est facilitateur et amène de la connaissance supplémentaire pour la réalisation de plans d'actions





Option : accompagnement aux pratiques du télétravail

Tinycoaching, le coach virtuel : Profitez d'un chatbot pédagogique

- Tiny, c'est un **assistant virtuel** qui lance des discussions en ayant au préalable mesuré le niveau de l'apprenant. Il sélectionne les meilleurs contenus de formation et s'assure de la compréhension en posant les bonnes questions.
- C'est aussi un **catalogue de parcours de formations managériales**. Chaque apprenant a accès à un ensemble de contenus e-learning pour développer les compétences clés en entreprise.

Une conversation régulière avec un coach qui accompagne, motive et relance.

Ce n'est pas l'apprenant qui va vers les contenus, **c'est Tiny qui va vers l'apprenant**. Les contenus passent directement par les **messageries instantanées** de l'utilisateur, il n'est pas indispensable de se connecter à l'application.

Le microlearning permet de proposer des capsules de savoir pour ne pas surcharger l'apprenant d'informations superflues.



3 contenus
pédagogiques par jour sont à valider



5 minutes
passées par contenu en moyenne



4 fois
par semaine

Faciliter la consolidation de l'apprentissage

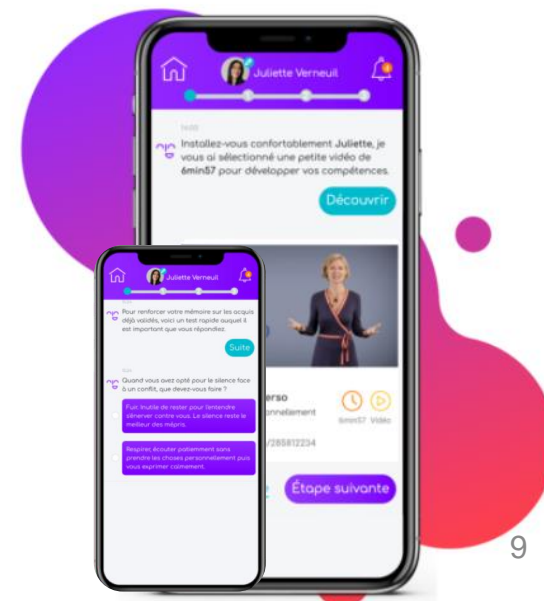
Tinycoaching a mis en place un **algorithme** qui permet de mieux **mémoriser les acquis** tout au long du parcours pédagogique.

Accompagner vos équipes pendant 12 mois sur les thématiques suivantes :

- S'organiser au travail
- Bien gérer son temps
- Le télétravail
- Microsoft Teams



En partenariat avec
Les Éditions First (Livres pour les nuls) et Evolitude





Le contenu de la Box



Modalités et tarifs

1 410 € HT / PARTICIPANT

PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- L'ingénierie pédagogique, l'organisation complète et le pilotage
- Le marketing, la communication RH
- En virtuel : les classes, café, coachings individuels et suivi ange gardien
- Les intervenants : formateurs, coachs, conférencier
- La livraison de la box au participant
- Les cadeaux, livres, magazines, fiches mémo...

Options :

- Profil comportemental DISC Couleurs (test et dossier de 30 pages) + 170 € /pers
- Tiny coaching, le coach virtuel + de 40h de contenu sur 1 an dégressif en fonction du volume d'utilisateurs + 430 € /licence utilisateur

TEMPS TOTAL :

19 H dont 14,5 H de formation digitale

- 1 café virtuel : (1H)
- Coachings individuels : 2 séances (2 x 45mn)
- Formations distancielles :
 - 4 classes virtuelles (4 x 2H)
 - 1 ateliers de co-développement (1H)
 - 1 conférence (1H)
 - 1 atelier de retour d'expériences (2H)
- Travail individuel : autodiagnosics, lectures,... (4,5H)

N.B : possibilité d'allonger ou de réduire la durée du parcours en fonction de vos enjeux stratégiques et des contraintes opérationnelles de vos collaborateurs

Revenir à la page d'accueil



Revenir aux objectifs et R.O.I



Revenir au parcours en détail



Vous souhaitez ajouter des thématiques ?



Contactez-nous

La Quick^{box} sur-mesure ?

Ingénierie financière :

Nous vous accompagnons, sur demande, sur le montage des dossiers FNE ou CPF

Modalités et tarifs des options et suppléments

Ingénierie pédagogique	Montant € HT
Audit	Prestation sur forfait
Ingénierie pédagogique d'adaptation des formations et contenus sur-mesure	
Adaptation de la box aux couleurs de votre entreprise	



Prestations collectives – groupe de 6 à 8 participants	Montant € HT
Classes virtuelles (2H) – ingénierie pédagogique comprise	750 € chaque
Ateliers de co-développement (1H)	375 € chaque
Conférence (1H)	400 € chaque

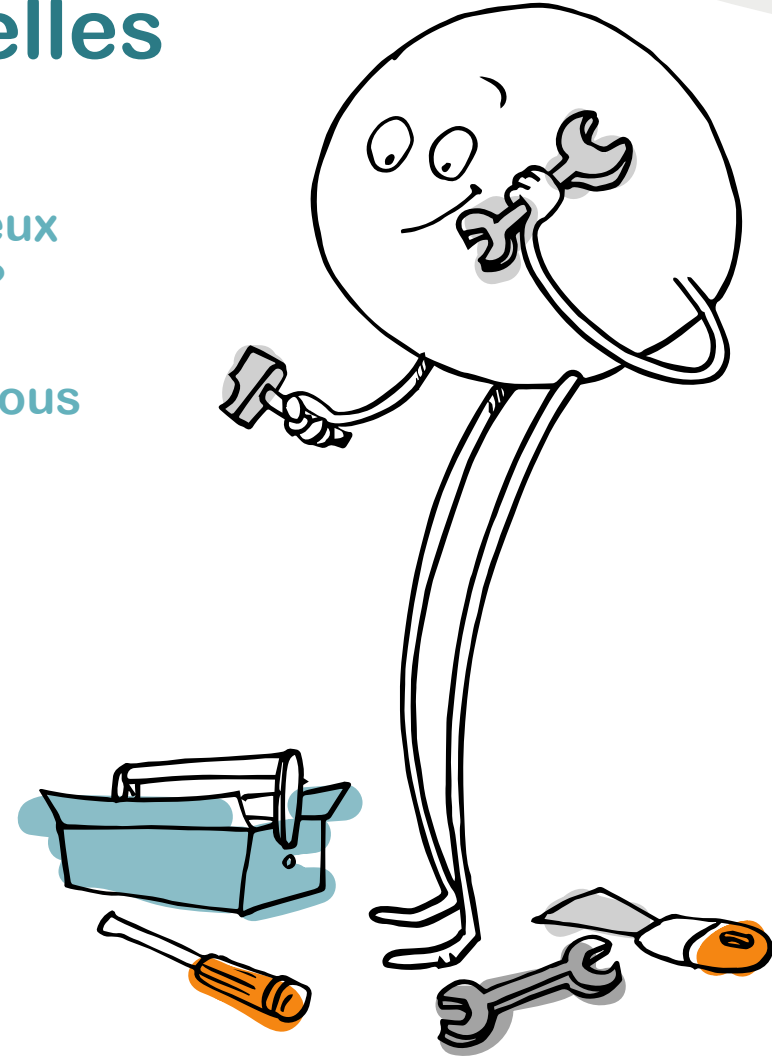
Prestations individuelles	Montant € HT
Coaching individuels	225 € /pers
Livraison de la box avec les cadeaux, livres, fiches mémos...	150 € /pers

➤ Construisez votre Quick^{box} sur-mesure en fonction de vos enjeux et contraintes opérationnelles

Vous avez une problématique spécifique à vos enjeux stratégiques et au contexte de votre entreprise ?

Avec nos 30 consultants, coachs et conférenciers nous répondons à un large choix de thématiques !

[Consultez-nous !](#)



Qui sommes-nous ?



sobox est un concept clé en main de formations éprouvées et de pédagogies novatrices, pour un manager expérimenté efficient.*

Nos
références



- Découvrez tout au long du parcours, sur votre bureau, votre box comprenant des formations présentielles, des coachings, des outils digitaux, des fiches mémos, les dernières innovations managériales, et bien d'autres surprises...
- Partagez votre expérience entre pairs sous forme de promo pour favoriser l'ancrage dans la durée

Organigramme : une équipe à votre service avec + de 20 ans d'expérience

Sophie Dupaigne, fondatrice

- Elle fonde en 2001 son premier cabinet de conseil et de formation Sophie Dupaigne Conseil, spécialisé en management, coaching, vente, communication et efficacité personnelle. En 17 ans, elle a su développer un réseau de consultants formateurs et coachs de qualité.
- En 2018, elle crée Mauricette pour la société de conseil Aneo, toujours convaincue qu'en misant sur les potentiels et les points forts des individus, on fait gagner l'entreprise
- Puis, un jour, elle décide d'aller plus loin : elle crée un produit unique... Sobox. Des parcours de formations multimodaux, mixant les dernières techniques d'apprentissage avec des consultants coachs et formateurs triés sur le volet.

Ses équipes :

- **Elisa**, associée, 7 ans d'expérience dans la formation, experte en digitale
- **Marion**, directrice de projets 15 ans d'expertise en pilotage de projets internationaux
- **Stéphanie**, directrice organisation, déploiement et certification 15 ans d'expérience en service RH au sein des entreprises
- **Sophie**, responsable qualité pédagogique et ange gardien coach certifié HEC
- **Plus de 30 coachs et formateurs**, mixant les dernières approches comportementales
- **Des conférenciers inspirants**, pour inspirer et vous faire prendre du recul
- **Des experts digitaux, marketing et communication** pour vous accompagner tout au long sur le design, le marketing et la communication RH

Contactez-nous



Nos références

Ils nous font confiance en formation

Services

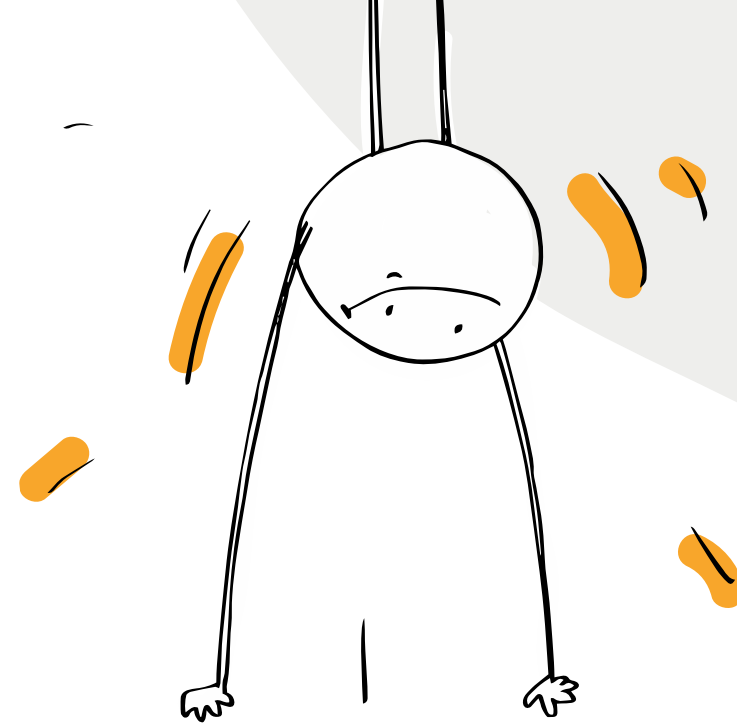
Accenture - Smile - SNCF - Bolloré - Star's Service - Edenred
- Groupe Hommell - Webhelp - Sofrecom - Parkeon -
Lagardère - Ville de Levallois - Hub One - Systra

Retail - Distribution

Moët & Chandon - Dia - Mars - 5àSec - Jennifer - La Halle -
Jerem - Manutan - Sandro - Maje - Claudie Pierlot - New Look
- San Marina - Babilys - Bastide Le Confort Médical - CFAO
Abidjan - Boulanger

Hôtellerie – Tourisme - Restauration

Royal Monceau - George V - Radisson - Mandarin Oriental -
Groupe Astotel - Disneyland - Buffalo Grill – Club Med –
Yannick Alleno



Banque - Assurance

Crédit Foncier - Natixis - Gan - Chorum - Crédit Mutuel - Cardif -
Klésia - Crédit Municipal - Entoria - Harmonie Mutuelle -
JP Colonna

Industrie

Daher - Souriau - Laboratoire AMS – Limagrain





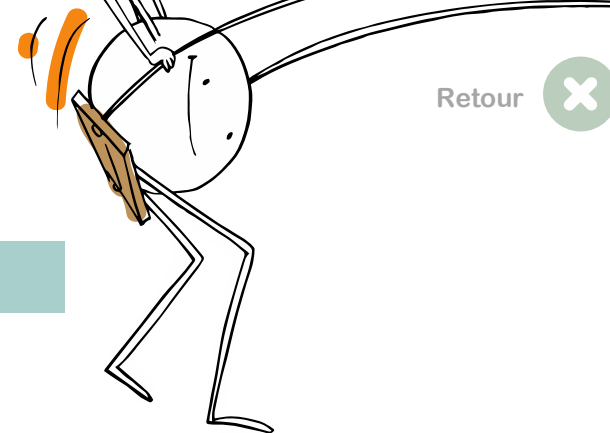
EMMANUELLE, formatrice, coach

Compétences clés

- Transformations managériales
- Facilitation et accompagnement au changement
- Management Intergénérationnel
- Développement des softskills
- Neurosciences appliquées au management
- Conférences / workshops/coaching de dirigeants

Parcours professionnel

- OBVIOUS
- MHD COACHING (ICF)– Master-coach
- CARTIER – Visual Merchandising Manager
- INES DE LA FRESSANGE – Designer produit
- Ecole Boule



Au suivant !



Domaines de compétences et terrains d'action

Facilitation & Accompagnement du Changement

- Fédérer et motiver en période de transition
- Faciliter le changement et Donner du sens aux actions
- Cohésion d'équipes - Coaching d'équipe
- Coaching de managers – Dir Com – Com Ex

Formation – Management / Leadership

- Gagner en charisme et légitimité managériale
- Passer d'expert métier à manager et affirmer sa posture managériale
- Manager, impliquer et motiver les jeunes générations Y & Z
- Impliquer & Responsabiliser ses équipes
- Manager en utilisant des outils de coaching pro
- Gérer ses émotions et celles de ses collaborateurs
- Développer ses soft skills et celles de ses collaborateurs
- Créer et pratiquer de nouveaux modes de communication facilitants et responsabilisants

- Renvoyer du feedback positif et du feedforward constructif
- Organiser et animer des réunions attractives et constructives

Efficacité professionnelle

- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Anticiper, comprendre et gérer les conflits
- Développer son assertivité
- Développer et Générer la confiance en soi et en les autres
- Impacter son message en lui donnant du sens

Efficacité personnelle

- Mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres
- Gagner en aisance dans sa prise de parole
- Développer ses atouts personnels au travers de l'ennéagramme

Références

SCIENCE PO CARRIERE – CARTIER –INTERPARFUMAS - PIAGET - VACHARON CONSTANTIN –ING DIRECT–SOCIETE GENERALE – NATIXIS – ALLIANZ – HARMONIE MUTUELLES – MMA - MANUTAN - ORANGE - SUEZ ENVIRONNEMENT– HYNDAI –HEWLETT PACKARD – DELL – ATOS - UPS TECHNICOLOR - FOUR SEASONS GEORGE V Paris – ROYAL MONCEAU -

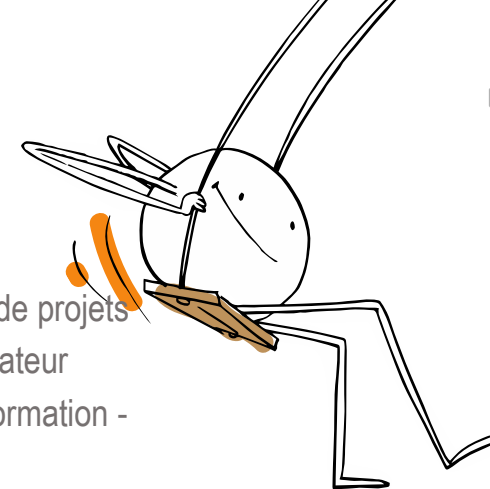


Compétences clés

- Management d'équipe
- Training commercial et négociation
- Relation client
- Assessment
- Certifié DISC Couleurs

Parcours professionnel

- Groupe Demos Formation - Consultant chef de projets
- Krauthammer International - Consultant formateur
- General Motors (GMAC) - Responsable de formation - Consultant Chef de projets
- Compagnie bancaire - Ingénieur Commercial



Retour



Domaines de compétences et terrains d'action

Formation Management

- Les outils du management
- Aide à la prise de fonction - Mise en place des équipes
- Fondamentaux du management
- Entretien annuel
- Prise de parole en public - Conduite de réunion
- Techniques de feedback
- Management des forces de vente - Animer et motiver ses équipes
- Management des situations difficiles

Leadership

- Accompagner et faciliter le changement
- Expression de la vision et des valeurs de l'entreprise

- Mobiliser autour de projets

Formation Négociation-Vente et relation commerciale

- Mieux communiquer pour mieux négocier
- Approche relationnel client
- Négociation et techniques commerciales
- Commercial pour non commerciaux
- Formation à l'assertivité commerciale
- Négociation et relation commerciale
- Formation des nouveaux commerciaux
- Présentations commerciales (écrites – orales)
- Coaching et accompagnement terrain

Au suivant !



Références

CAISSE D'EPARGNE – BNP PARIBAS – EUROFACTOR – CREDIT AGRICOLE – CETELEM – LAFARGE – AIR LIQUIDE – BUHLER – FORD – OPEL – SCA FOREST PRODUCTS – TOYOTA – UCB PHARMA – BOSTON SCIENTIFI C – GAMBRO – DGX PHARMA – JENNYFER – NEWLOOK – UTI – EDF-GDF – LA POSTE – RATP - WEB HELP – ORANGE BUSINESS SERVICE – STIME INTERMARCHE – TELEPERFORMANCE – BAYER PHARMA – ITELIOS – INTERMARCHE/STIME – PEUGEOT – FICHET BAUCHE – SCHINDLER – KLESIA – MUTUELLE CHORUM – MUTUELLE JP COLONNA



NATHALIE, Consultante, formatrice, coach

Retour

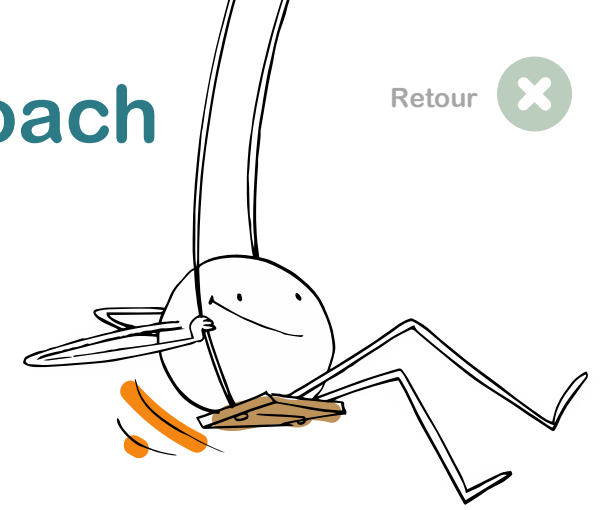


Compétences clés

- Management
- 360
- Négociation

Certifications

- JBS : certification Coach et Team Transformance
- MBTI Individuel et équipe
- Méthode DISC Couleurs
- Lincoln : Appreciative Inquiry



Au suivant !



Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement des comités de direction
- Accompagnement du changement: du dirigeant au collaborateur
- Facilitatrice dans l'accompagnement des transformations
- Conseil /Projets de transformation RH
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management intergénérationnel, management transversal, Leadership..)
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building

Publications

- Co-auteur du livre « Manager en périodes de crise » aux éditions ESF
- Co-auteur du Blog <https://www.blog-management.fr/>
- Vidéo sur le Management de l'incertitude et l'agilité managériale : www.youtube.com/watch?v=nswWvluKv94

Parcours

- Diplômée Master 2 – Emploi et développement social, sociologie, Sciences Po
- Diplômée Cycle Management Stratégique, ESSEC
- Cegos 15 ans
 - › Directeur de l'Expertise Conseil et Formation sur mesure
 - › Responsable du Site Cegos Sud-Est
 - › Manager d'un pôle de consultants experts en Management & Leadership
 - › Consultant sénior en RH/ Leadership et Management
- RH entité d'un Groupe Bancassurances
 - › Responsable Formation Emploi
 - › Responsable Recrutement des cadres et cadres Dirigeants
- Responsable Formation / Compétences Groupe Sidérurgique

ADP – AFIPEAIM – AGUETTANT – ALLIANZ – BANQUE POSTALE – CAISSE EPARGNE – CAPIO – CGV 84 – CNAVTS – CHORUM – CRÉDIT AGRICOLE – EMERSON – FNAQPA – EDF – ERDF – GALDERMA – GAN – GRAND LYON HABITAT – GROUPAMA – GMF – GERARD PERRIER INDUSTRIES – JP COLONNA – HOPITAL S WEIL – HOPITAL SAINT GALMIER – IGPDE MINISTÈRES – LA HALLE – MARKEM- IMAJE – MONSANTO – MÉRIAL – MILLET MOUNTAIN GROUP – MOBILITY HUBONE – ORANGE – SANOFI – S B ALLIANCE – SOCIÉTÉ GÉNÉRALE – SMILE – RADIO FRANCE – PÔLE EMPLOI – RATP – UGECAM – UNIVERSITÉ DAUPHINE – VEOLIA CAMPUS



LAURE, Consultante, formatrice, coach

Compétences clés

- Comédienne, Metteur en scène
- Coaching
- Prise de parole en public
- Anglais/Espagnol

Parcours

- Diplômée du Master 2 en Coaching et Développement personnel Paris II Panthéon Assas
- Diplômée du Conservatoire National d'Art Dramatique de Paris

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

- Posture managériale
- Les fondamentaux du management

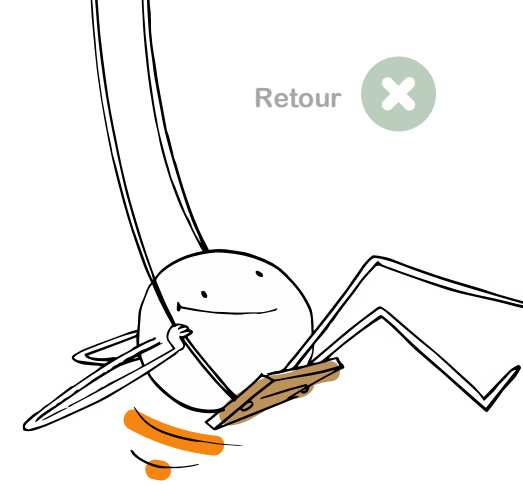
Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Confiance en soi
- Communication
- Prise de parole en public (outils des acteurs)
- Conduite de réunion
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client/Vente

- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Techniques de vente en face à face et téléphone
- Prospection
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi client et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente

Retour



Au suivant !



Références

LEVI'S – DAHER – MOET & CHANDON – RADISSON HOTEL – GROUPE GEMALTO – BUREAU VALLEE – CREDIT AGRICOLE – GROUPE SAFRAN – LUDENDO – ACCENTURE – IFF – LVMH – ADP – HOTEL LE ROYAL MONCEAU/RAFFLES PARIS – KLESIA – MANGO – SMILE – SOFRECOM



JULIE, Consultante, formatrice, Coach

Compétences clés

- Coaching efficacité professionnelle
- Communiquer avec tact et diplomatie
- Management positif

Domaines de compétences et terrains d'action

- Outils du management
- Communication interpersonnelle
- Développement du potentiel de communication
- Affirmation de soi et leadership
- Écoute active
- Gestion des conflits et situations difficiles
- Performance managériale comportementale
- Conduite de réunion
- Entretien professionnel annuel
- Animer ses équipes
- Développement des performances commerciales
- Négociation
- Prise de parole
- Gestion des relations clients

Certifications

- Institut de Coaching International par Alain Cayrol.
- Formation Coaching – Certifiée Coach Professionnel homologué Corporate & Life Coaching
- Formation PNL – Certifiée Maître Praticien – Institut Repère
- Formation Certifiée Praticien en Psychothérapie – Le Dôjô
- Formation Communication Non Violente – Approche de Marshall Rosenberg – Paris 6e
- Formation Analyse transactionnelle – E. Berne – Le Dôjô
- Formation MBSR – Méditation pleine conscience

Parcours professionnel

- ROSE Paris – Agent de photographes - Directrice commerciale
- Accompagnement individuel des artistes représentés (4 ans)
- SOTHEBY'S - Responsable d'équipe et négociatrice des transactions immobilière haut de gamme - Paris 8e (6 ans)

Retour



Au suivant !



Références

SOTHEBY'S INTERNATIONAL
REALTY – ROSE PARIS – FIAT –
MUSÉE UNTERLINDEN
ARCHITECTE POINTIERE –
MLEC – TECHNUM – VINCI
PARK – RELAYANCE– HOTEL LE
ROYAL MONCEAU/RAFFLES
PARIS – KLESIA – MANGO –
SMILE – SOFRECOM



SOPHIE, Consultante, formatrice, Coach

Compétences clés

- Ingénierie pédagogique
- Cheffe de projet
- Experte en intelligence émotionnelle et régulation des émotions

Certifications

- Executive Coach certifiée HEC
- Equicoach certifiée Horses & Coaching®
- DISC Couleurs
- Consultante Bilans de compétence
- Membre de l'EMCC

Domaines de compétences et terrains d'action

Management :

- Posture et organisation personnelle
- Gestion du temps et des priorités
- Prise de poste
- Leadership
- Engagement et cohésion d'équipe, etc.

Communication :

- Verbale et non verbale
- Relations interpersonnelles
- Animation de réunions
- Gestion des conflits
- Co-développement, etc.

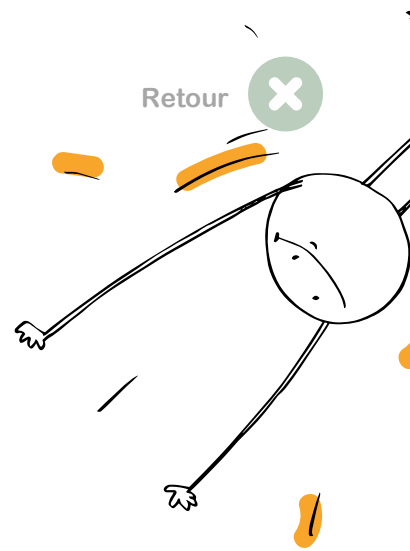
Bilan de carrière et outplacement individuel

Accompagnement des adultes haut potentiel (contexte professionnel)

Formation / coaching / Team Building assistés par les chevaux

Parcours professionnel

- Directrice de post-production – TF1 (relation avec les productions de tous les magazines du Groupe : 50 mn Inside, Auto Moto, Danse avec les Stars, the Voice, 90 minutes enquête, divers primes, etc.)
- Directrice Artistique – TF1 Pub Production (bandes annonces, programmes courts, billboards, radios)
- Chef de projet multimédia – Ubi Soft



Oups, c'est fini...

Références

AIR FRANCE – TF1 – M6 –
SYSTRA - HUB ONE – AGILITY
– SMILE – COPY SUD - LA
BANQUE POSTALE – LE – I I
SHOOTING – LE CLUB R-
ÉVOLUTION – RÉSIDENCES
LA SAPINIÈRE (Belgique)...



Vos contacts privilégiés

Sophie Dupaigne

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

Elisa Tanzer

06 76 51 75 27

elisa@soboxformation.com

Au plaisir de démarrer
cette expérience
avec vous !

www.soboxformation.com

