

# Box « Manager hybride »

by Sobox

Le parcours de formation permettant de comprendre les évolutions managériales et s'imprégner des fondements du management hybride pour prendre de la hauteur, renforcer ses talents et devenir le manager inspirant et recherché par tous les collaborateurs

Sobox,  
la formation  
en boîtes !

## Population

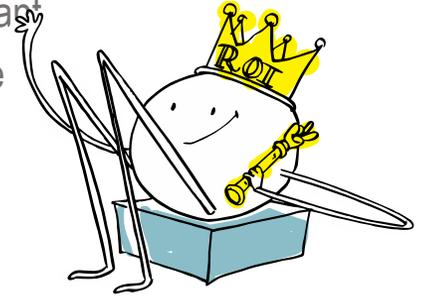
- Pour des managers de tous niveaux
- Par promotion de 10

## Durée / Dates :

- Parcours sur 2/3 mois
- 41H dont :
  - 14h de formation présentielle
  - 22h de formation distancielle
  - 1h de coaching individuel
  - 4h de travail en autonomie

## Les objectifs de ce parcours :

- Appréhender une nouvelle façon de manager / incarner le changement
- S'affirmer dans sa nouvelle posture de manager hybride
- Trouver de nouveaux leviers pour maintenir la motivation, l'engagement et la cohésion
- Être créatif dans sa façon de faire et développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Ancrer le sentiment d'appartenance à l'entreprise tout en responsabilisant
- Donner envie de revenir sur site et développer la motivation intrinsèque
- Détecter les signaux « faibles » et gérer les situations délicates



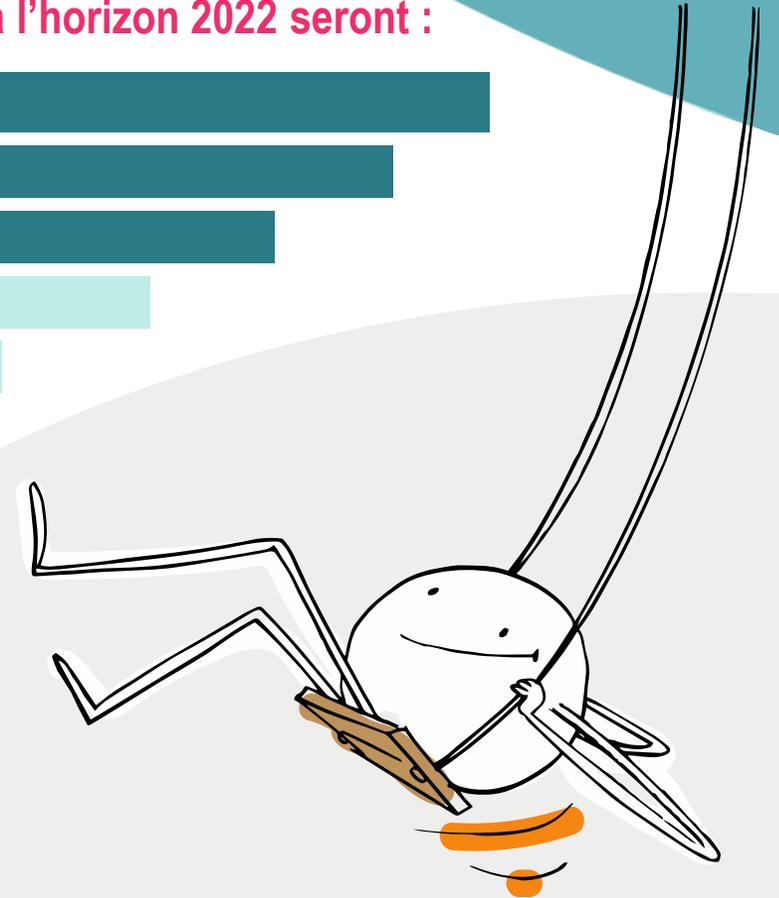
## Les mesures du R.O.I et les résultats attendus :

- Un développement de nouvelles compétences managériales et une posture pour être prêt à agir dès demain
- Une agilité relationnelle permettant d'appréhender avec aisance les changements sociétaux et l'évolution managériale hybride au sein des organisations.
- Une meilleure connaissance de soi et de son équipe pour un accompagnement « équitable » de ses collaborateurs
- Une compréhension et une mise en œuvre de l'expérience collaborateurs pour développer l'autonomie
- Une posture de communication assertive et une écoute qualitative pour l'amélioration du bien être au travail

# Sobox construit ses parcours en fonction de la transformation des métiers de demain !

En effet, d'après le Forum Economique Mondial\*, les compétences les plus demandées à l'horizon 2022 seront :

1. Votre pensée analytique et votre capacité d'innovation
2. Vos techniques d'apprentissage actif
3. Votre créativité, originalité et prise d'initiative
4. Votre capacité à concevoir des technologies et à programmer
5. Votre capacité d'analyse et votre pensée critique
6. Votre capacité à résoudre des problèmes complexes
7. Votre Leadership et votre influence sociale
8. Votre intelligence émotionnelle
9. Votre raisonnement et votre capacité à résoudre des problèmes
10. Vos capacités d'analyse de systèmes et d'évaluation



\*Etude complète du Forum Économique Mondial [ici](#).

# Le management hybride, d'où vient-il et pourquoi il en est question ?

Depuis plus d'1 an, les pratiques quotidiennes ont changé et le management doit s'adapter. Voici quelques constats :

- Avec la crise sanitaire, les habitudes de travail (comme par exemple le télétravail) ont évolué et les entreprises songent désormais à pérenniser ce format organisationnel sur le long terme.
- Selon une étude du Groupe Adecco en juin 2020, 71 % des salariés en France souhaitent plus de liberté dans la manière dont ils travaillent et sur le choix de leur lieu de travail. Ils estiment qu'un modèle de travail hybride intégrant 50 % de télétravail et 50 % de travail sur site serait idéal.
- Le nombre de burn-out a doublé en 1 an pour atteindre 2 millions de personnes en France. Les managers sont en moyenne 1,5 fois plus touchés que leurs collaborateurs.
- En moyenne, un manager fait environ 18 heures de visioconférence par semaine. L'hyper-connexion des salariés augmente sensiblement la charge cognitive générant un stress technologique important.
- Une hyper-sollicitation managériale induite par le fait que le manager doit gérer à la fois des équipes à distance et des équipes présentes sur site. Cette ubiquité managériale lui impose de porter le cadre managérial tout en étant au plus près de ses collaborateurs.
- La confusion entre vie privée et vie professionnelle se traduit par la frontière encore floues entre lieux de travail et lieux de vie.
- Près de 80 % des dirigeants dans le monde estiment que leur entreprise va désormais s'organiser selon un modèle de travail hybride.

# Comment accompagner la transformation vers le management hybride ?

La clé du management hybride réside dans l'autonomie des collaborateurs tout en les responsabilisant.  
Face à ces enjeux majeurs, il est essentiel de considérer 4 éléments fondamentaux :

Reconnaître qu'une nouvelle forme de management est nécessaire

- Accepter que les choses changent et évoluent sur le long terme
- Conduire et accompagner le changement auprès de ses collaborateurs

Encadrer l'utilisation des moyens pour limiter l'hyper-connexion

- Former les équipes aux outils technologiques pour une utilisation à bon escient
- Réaffirmer le droit à la déconnexion en changeant de paradigme (temps passé ≠ résultat)

Organiser le nouveau cadre managérial

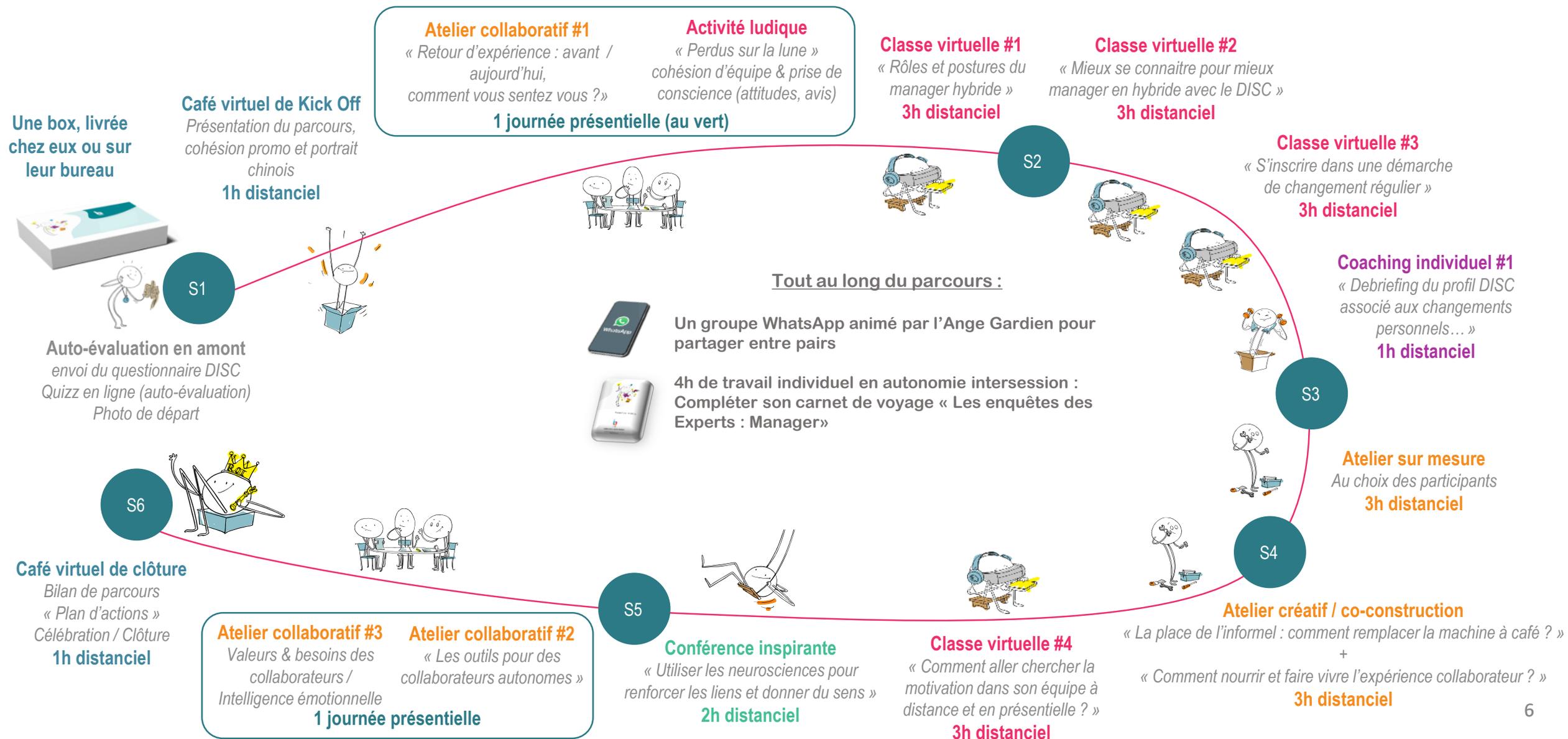
- Remettre en place un cadre managérial clair, solide et adapté au contexte
- Réinstaller l'expérience collaborateur comme levier d'amélioration du cadre

Former les protagonistes au management hybride

- Réinstaurer des rituels managériaux adaptés au contexte hybride
- Redonner du sens et ancrer la motivation comme piliers de la performance

# La structure du parcours sur 6 semaines

41h de formation « blended » dont 14h de formation présentielle, 22h de formation distancielle, 1h de coaching et 4h du travail individuel à réaliser tout au long du parcours



# Le contenu des Box

Retour



Conférence inspirante

Carnet de voyage

Profil DISC COULEUS

Formations présentielles

Étude de cas entre pairs

Lecture



Groupe WhatsApp

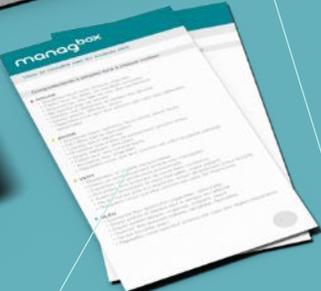
Cadeaux

Fiches pratiques

Classes virtuelles

Coaching

Ateliers



Les livres, magazines et goodies seront choisis lors de l'atelier de co-construction

# Modalité tarifaire

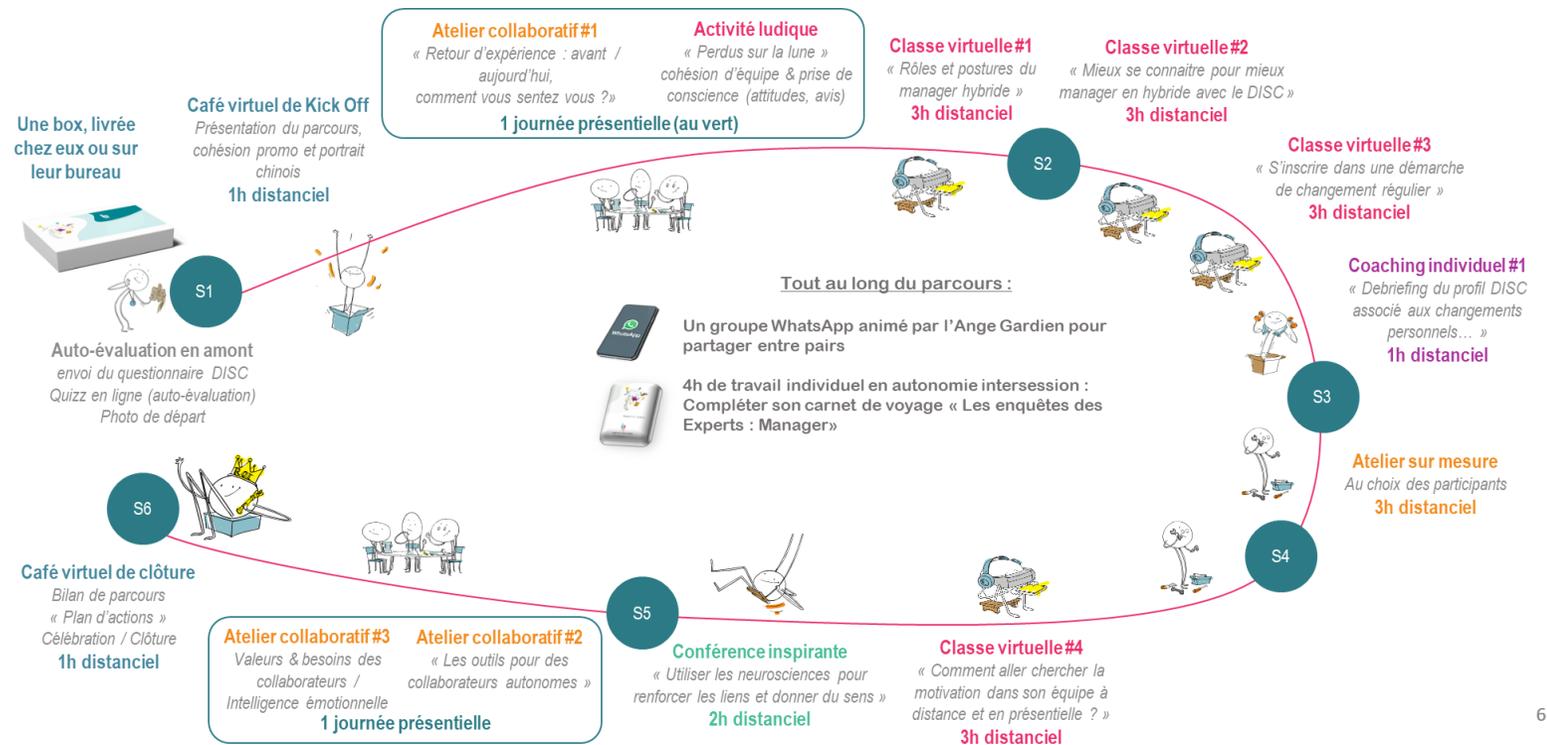
Soit un tarif indicatif de  
**1 950 € HT / PARTICIPANT\***  
 Qualiopi / CPF / FNE

**TEMPS TOTAL :**  
**41H dont 37H de formation 100% humaine**

Cette proposition comprend:

- L'ingénierie pédagogique, ateliers de co-construction, l'organisation complète et le pilotage
- Le marketing, la communication RH
- Les formations, ateliers, conférences, cafés, séances individuelles de coaching et suivi ange gardien
- Les intervenants : formateurs, coachs...
- La livraison des box sur le bureau du participant
- Les cadeaux, livres, magazines, fiches mémo...
- Le profil DISC Couleurs (30 pages)

SOIT POUR UN GROUPE DE 10 PERSONNES :  
**19 500 €HT**  
 PRIX ALL INCLUSIVE



NB : Ce tarif est à titre indicatif et est susceptible de changer en fonction du nombre de participants, des modalités de formation choisies à l'issue de la phase de co-construction ( thématiques, coachings supplémentaires...)



## Détails de la pédagogie

# Café virtuel de kick-off – 1 h (distanciel)

## OBJECTIFS

Un **café** de début de promo pour :

- Lancer la promo
- Recueillir les objectifs et les attentes de chacun
- Photo de départ
- Créer la cohésion de groupe au travers d'un portrait chinois
- Générer l'envie et l'engagement en identifiant les talents de chacun
- Présentation du parcours et de la philosophie



# Appréhender le management hybride

Formation Présentielle - 1 jour (au vert)

## OBJECTIFS

- Recréer du lien entre les personnes, prendre le temps
- Leur donner envie de faire la même chose avec leur équipe
- Reconstruire leur propre sentiment d'appartenance
- Faire un état des lieux / quels sont leurs besoins
- Intégrer les RPS dans son management / droit à la déconnexion

## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

- Pédagogie impliquante et participative
- Ateliers collaboratif express permettant de travailler directement sur les ressentis des participants, tirer partie des leviers de l'intelligence collective tout en « soudant » une communauté de pairs
- Apports du consultant
- Activité ludique l'après midi pour entretenir la dynamique de groupe

## PROGRAMME

- MATIN : Atelier collaboratif #1
  - Bilan de fonctionnement à l'instant T
  - Retour d'Expérience sur les 2 ans
  - Etat des lieux factuel et descriptif (circulation de l'information, performance, missions, résultats, relations interpersonnelles etc.)
  - Sensibilisation aux RPS
- APRÈS-MIDI : Activité ludique
  - Jeu en groupe « Perdus sur la Lune » pour déclencher les prises de conscience et le travail collaboratif
- CONCLUSION : Projection sur la nécessité de passer à l'hybride (écologie personnelle) pour une nouvelle expérience collaborateur

# Rôles et postures du manager hybride

Classe virtuelle #1 – 3 heures (distanciel)

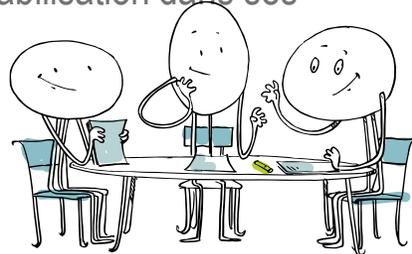
## OBJECTIFS

- Faire un rappel sur les fondamentaux du management
- Intégrer les spécificités du management hybride ( présentiel et à distance)
- Ancrer la délégation, l'autonomie et la responsabilisation dans ses pratiques managériales

## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

- Intelligence collective, échanges de best practices et retour d'expériences
- Mises en situation sur des cas concrets



## PROGRAMME

- Déterminer les différentes situations de management en hybride
- Identifier d'une part les effets, les avantages et les opportunités et d'autre part les conséquences, les contraintes et les risques du mode hybride pour les managers et les collaborateurs
- Définir et partager un noyau dur de règles, d'outils, de rites
- Développer la responsabilisation, la délégation et l'autonomie
- Atelier de réflexion, de partage de situation, d'analyse et d'auto-évaluation
- Recueil de bonnes pratiques et apport théorique
- Quizz de validation des acquis relatif au management hybride

# Mieux se connaître pour mieux manager en hybride (avec le DISC)

Classe virtuelle #2 – 3 heures (distanciel)

## OBJECTIFS

- Découvrir et intégrer la méthode des couleurs DISC\*
- Mieux se connaître et prendre du recul sur ses pratiques
- Savoir reconnaître et s'adapter au profil comportemental de ses interlocuteurs

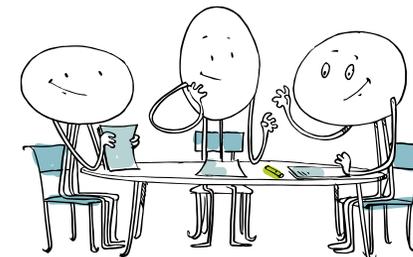
## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

- Apports par la méthode DISC Couleurs
- Intelligence collective, échanges de best practices et retour d'expériences
- Mises en situation sur des cas concrets

## PROGRAMME

- Découverte de la méthode DISC : le langage des couleurs
- Faire un point sur ses pratiques actuelles : découvrir son style de management dans ses forces et faiblesses, appréhender ses modes de fonctionnement et ses automatismes
- Cartographie du groupe : reconnaître le profil comportemental de ses interlocuteurs, identifier les différents potentiels et utiliser les compétences de chacun au mieux de leurs performances
- Adapter son mode de management à ses interlocuteurs
- Savoir impliquer et responsabiliser ses interlocuteurs
- Savoir être au service de l'individu et du collectif



# S'inscrire dans une démarche de changement régulier

Classe virtuelle #3 – 3 heures (distanciel)

## OBJECTIFS

- Comprendre le changement chez l'être humain
- Conduire et accompagner une démarche de changement
- Identifier les postures managériales adéquates

## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

- Pédagogie impliquante et participative
- Apports du consultant

## PROGRAMME

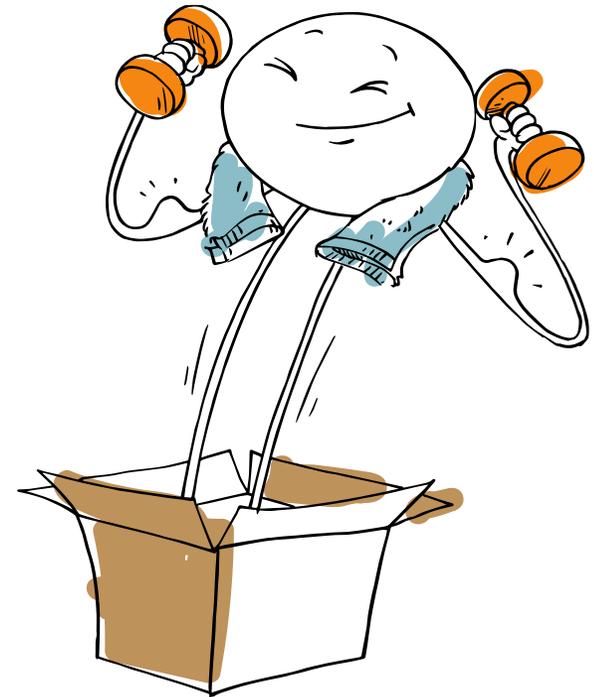
- Les différentes perceptions face aux changements
- Le cycle de maintenance de l'être humain
- Approfondissement de la courbe de deuil par les couleurs
- Jeux : « Les postures du changement au quotidien »
  - Objectifs : Les faire réfléchir sur des cas concrets de changement dans la vie de tous les jours.
  - Méthode :
    - Exprimer les avantages et les inconvénients de chacun
    - Partage des différents points de vue
    - Prise de conscience qu'on ne réagit pas tous de la même manière et qu'il faut donc s'adapter à chacun
- Les postures à privilégier pour faire comprendre les nécessités du changement et accompagner les transformations

# Coaching individuel – 1 heure (distanciel)

Un accompagnement personnalisé et individualisé pour débriefer son profil DISC

## OBJECTIFS

- Renforcer la compétence personnelle sur le DISC
- Aider à positionner ses équipes sur la matrice des « couleurs »
- Identifier ses points forts et ses motivations
- Renforcer et développer ses talents
- Prendre conscience de ses axes de progrès
- Etablir un plan d'action de développement personnel



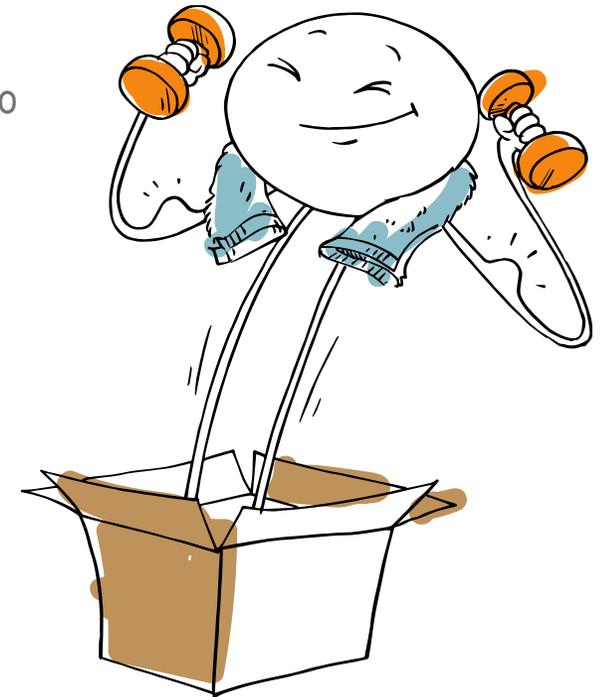
# Atelier sur mesure (au choix des participants)

## Atelier en distanciel - 3h

Les participants sont sollicités lors du kick-off pour choisir, via un formulaire en ligne, la thématique de leur choix parmi :

- Atelier « manager par la confiance »
- Conf inspirante sur l'intelligence émotionnelle (mieux s'adapter / lâcher prise)
- Neurosciences niveau 2
- Training Conduite de réunion virtuelle (les secrets de Zoom, Teams etc)
- Prévention des RPS : droit à la déconnexion, burn out/bore out, solitude, surmenage, équilibre pro/perso
- Animer à distance / outils collaboratifs à distance
- Créer de la cohésion à distance
- Gestion du temps hybride
- Mettre en œuvre l'intelligence collective
- L'art de donner du feedback
- Impliquer ses équipes sur des projets collectifs ambitieux
- Gérer la complexité et l'imprévu

Une formation expérientielle : équicoaching « au vert » (approche avec les chevaux dans un centre équestre sur 1 journée) : leadership, développer la confiance, s'adapter à l'inconnu, respirer... Nous consulter pour l'ajouter à votre parcours



# La place de l'informel dans le management hybride

Atelier créatif / co-construction – 3 heures (distanciel)

## OBJECTIFS

- Comprendre la place de l'informel (rituels, facilitation, intelligence collective...)
- Comment remplacer la machine à café ?
- Comment nourrir et faire vivre l'expérience collaborateur ?
- Quelles sont les compétences utiles au manager hybride ?

## Pédagogies

### 100% pratique

- Animé par un facilitateur / coach certifié
- Approche : processus d'écoute et de questionnement, structuré en 6 phases pour élaborer un plan d'action, individuel et collectif

## PROGRAMME

- Autour d'un processus rigoureux et structuré, les managers apportent un cas ou une problématique opérationnelle, puis identifient des solutions et élaborent un plan d'action
- Le coach est facilitateur et garant du respect du processus et de son efficacité
- Il amène en plus des connaissances supplémentaires pour enrichir la réalisation de plans d'actions

### Les + :

- Favoriser la cohésion : mieux travailler ensemble
- Créer une communauté forte et une culture commune
- Homogénéiser les pratiques managériales
- Favoriser les échanges de best practices

# Comment aller chercher la motivation de son équipe ?

Classe virtuelle #4 – 3 heures (distanciel)

## OBJECTIFS

- Comprendre les différentes sources de motivation de l'individu
- Utiliser les neurosciences au service de la motivation
- Développer l'autonomie et la responsabilisation

## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

- Pédagogie impliquante et participative
- Apports du consultant

## PROGRAMME

- Les origines de la motivation : De Mac Grégor à VROOM
- Les neurosciences nous parlent...
- Les différentes motivations (extrinsèque et intrinsèque)
- Les leviers de motivation de l'individu et comment les entretenir
- L'engagement du collaborateur : pourquoi / comment ?
- L'autonomie = compétence + motivation
- Le jeu vidéo au service de la motivation : comment entretenir le « Flow »?

# Utiliser les neurosciences pour renforcer les liens et donner du sens

Conférence inspirante – 2h

## Découvrir :

- La compréhension de ses émotions
- La maîtrise de ses émotions et de ses impulsions
- La compréhension des émotions d'autrui et la façon d'y réagir
- Comprendre le fonctionnement du cerveau
- Le développement des émotions et la gestion des situations difficiles
- L'inspiration et l'influence sur les autres

## Pour :

- Analyser son mode de fonctionnement en termes de comportement
- Comprendre quelles émotions génèrent de l'énergie au quotidien
- Identifier les émotions qui influencent le mode de prise de décision
- Accepter la perception que les autres ont de soi
- Appréhender son mécanisme de débordement générateur de stress

**Pédagogies**

50 % d'apports, 50 % d'échanges

# Valeurs, besoins des collaborateurs / Intelligence émotionnelle. Les outils efficaces pour des collaborateurs autonomes et responsables

Formation Présentielle - 1 jour

## OBJECTIFS

- Appréhender et maîtriser les outils permettant le développement de l'autonomie des collaborateurs
- Changer le paradigme du temps (temps passé ≠ résultat)
- Prendre en compte l'impact des émotions sur mon environnement
- Développer mn agilité relationnel

## Pédagogies

70 % pratique 30 % théorie

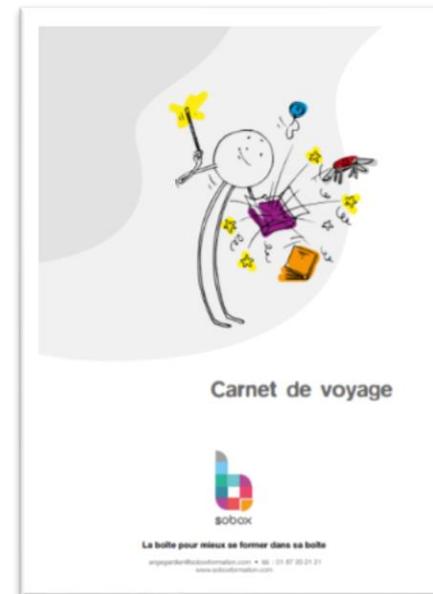
- Pédagogie impliquante et participative
- Atelier collaboratif express permettant de travailler directement sur les ressentis des participants, tirer partie des leviers de l'intelligence collective tout en « soudant » une communauté de pairs
- Apports du consultant

## PROGRAMME

- MATIN : Atelier collaboratif
  - Travailler sur les outils d'autonomie des collaborateurs :
    - La délégation,
    - Le suivi et le reporting plutôt que le contrôle
    - L'orientation résultats
    - La responsabilisation
    - L'art du feedback et du faire dire à l'autre plutôt que dire
  - Exercice sur le lâcher prise du manager
- APRES MIDI : Atelier collaboratif : intelligence émotionnelle
  - Réussir à gérer mes émotions en restant authentique
  - Prendre conscience de l'impact de ma communication non verbale dans l'expression d mes émotions
  - Repérer le ressenti émotionnel de mes collaborateurs et m'adapter

# Pistes pour un travail individuel piloté (4h)

- Les missions du service / de l'équipe / les résultats attendus
- Sa motivation de progression/ ses intentions managériales
- Quels objectifs SMART à venir ?
- Cartographie besoins des équipes par Couleur + besoins du manager
- Personnalisation du carnet de voyage (support de travail des participants)



**Avant le début de mon parcours**

Quel est mon niveau de motivation avant de commencer ce parcours ?

1 - bas  10 - top

Quel est mon état émotionnel ?  
(Vous pouvez aussi illustrer vos émotions avec des smileys)

\_\_\_\_\_

Quel est mon principal enjeu ?

\_\_\_\_\_

Qu'est-ce que je veux à tout prix ?

\_\_\_\_\_

De quoi ai-je besoin pour avancer et réussir dans mon projet ?

\_\_\_\_\_

Quelles sont les difficultés et les contraintes actuelles que je rencontre dans mon métier ?

\_\_\_\_\_

Si je pouvais transformer ces contraintes en opportunités de développement, quelles seraient-elles ?

\_\_\_\_\_

Quels sont les 3 objectifs prioritaires que je me fixe sur ce parcours ?

\_\_\_\_\_

Quels sont les 3 indicateurs que je peux définir aujourd'hui, qui me permettent de mesurer ma montée en compétences ?

\_\_\_\_\_

**Des pratiques différenciantes**

**Mon arbre à freins**  
Sur des post-its de couleur différents, indiquez en un mot ou en une phrase ce qui représente des freins dans votre progression ou dans l'atteinte de vos objectifs.



**Du pourquoi au comment**

Pourquoi j'éprouve des difficultés et pourquoi cela bloque-t-il ?

\_\_\_\_\_

Si je devais reformuler ces difficultés en commençant par « il » et non par « C'est, cela, il, tu... », cela donnerait...

\_\_\_\_\_

Comment puis-je donc agir sur mes difficultés en décidant de faire autrement ?

\_\_\_\_\_



**Je commence... je continue... je cesse...**

À l'issue de chaque étape de mon parcours de formation, je traduis immédiatement à l'écrit ce que j'ai appris et compris.

Je commence...

Je continue...

Je cesse...

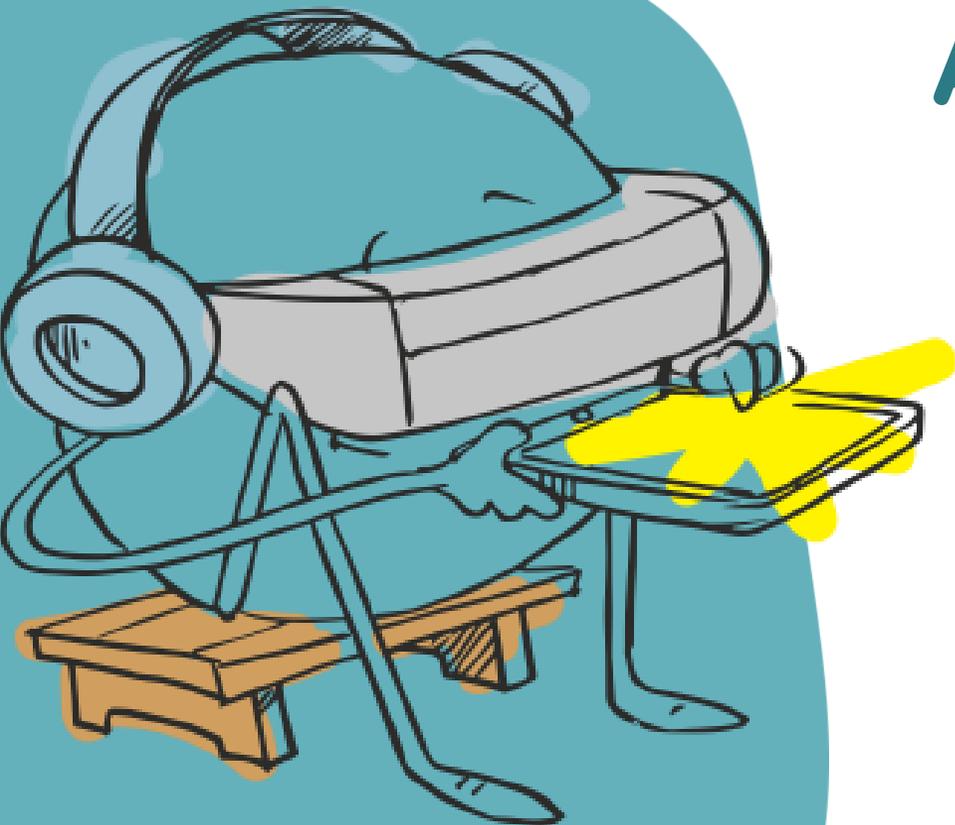
**Mon plan d'action**

Choisissez une, deux ou trois actions prioritaires correspondant à vos axes de progrès, que vous souhaitez mettre en place ou conforter...

1

2

3



## Annexes :

- Communauté apprenante
- Travail individuel
- Profil comportemental DISC
- Fiches pratiques
- Coach Virtuel Tiny

# Détail de la pédagogie : Communauté apprenante

## Groupe WhatsApp

Restez connectés avec votre promo pendant toute la durée de votre parcours et après.  
Partagez vos expériences !

L'Ange Gardien enverra des TedX, vidéos, articles...  
Il s'assure aussi de l'engagement, de la présence et de l'assiduité des participants à leurs rendez-vous virtuels.

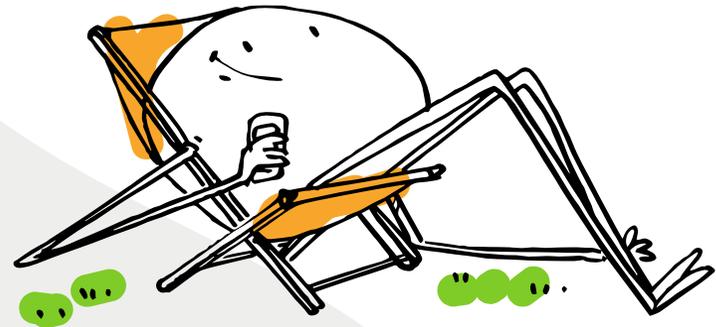


Les groupes WhatsApp par promotion sont fusionnés au fur et à mesure des sessions pour créer un réseau managérial solide inter-promotions puis inter-entreprises

# Travail individuel

Tout au long du parcours, les participants devront réaliser différents tests, exercices et missions afin de découvrir leur niveau, leurs axes de progrès, renforcer leurs acquis et s'entraîner.

- Autodiagnostic de positionnement en amont pour se situer et définir ses priorités
- Profil DISC Couleurs
- Autodiagnostic final pour évaluer sa montée en compétences
- Série de tests
- Exercices et entraînement sur des situations réelles
- Mises en pratique sur des cas concrets
- Réalisation d'un plan d'actions individuel

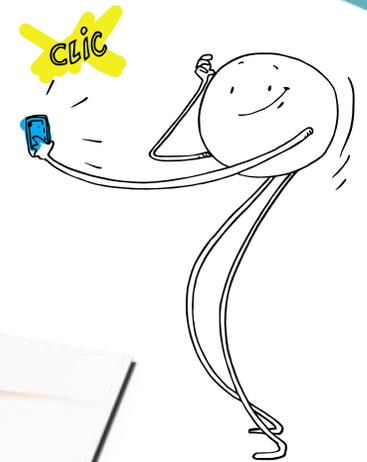


# Profil comportemental : DISC

Un outil de développement personnel pour mieux vous connaître

Un questionnaire digital à remplir en amont et un dossier personnel de 30 pages.

- Cette approche présente une photo instantanée et authentique des talents relationnels et des opportunités de développement possibles
- Une méthode simple et ludique pour mieux se connaître et déterminer rapidement quelle stratégie et attitude adopter face aux différents types de profils de ses interlocuteurs et ainsi améliorer la qualité de sa communication
- La méthode repose sur 4 couleurs qui déterminent les différents types de profil
- Un entretien de 45 min en visio ou par téléphone avec votre coach vous permettra de prendre conscience de vos points forts et travailler vos axes de développement

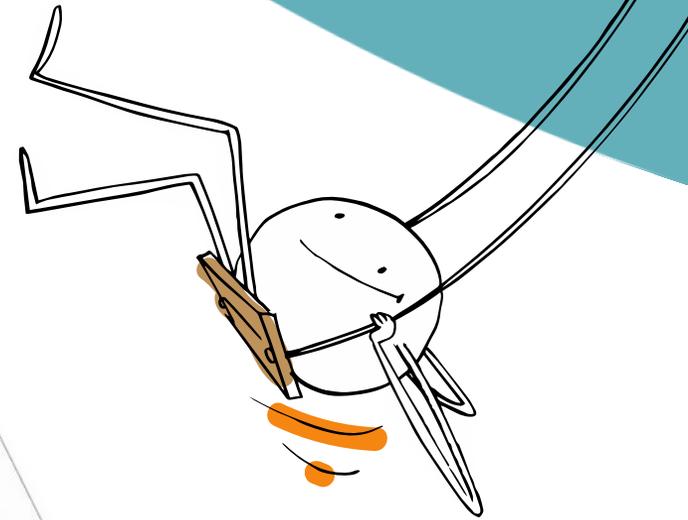


# Fiches pratiques

Des fiches mémos et méthodes sont glissées dans votre manag<sup>box</sup> pour vous permettre un rappel simple et complet des principes du management

Quelques exemples :

- Délégation
- Feedback
- Savoir dire non
- Entretien de recadrage
- Gestion de conflit
- Les 4 accords toltèques
- Les étapes clés de la CNV
- ...



# Coach Virtuel Tiny (en option)

## Profitez d'un chatbot pédagogique: Tinycoaching

- 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



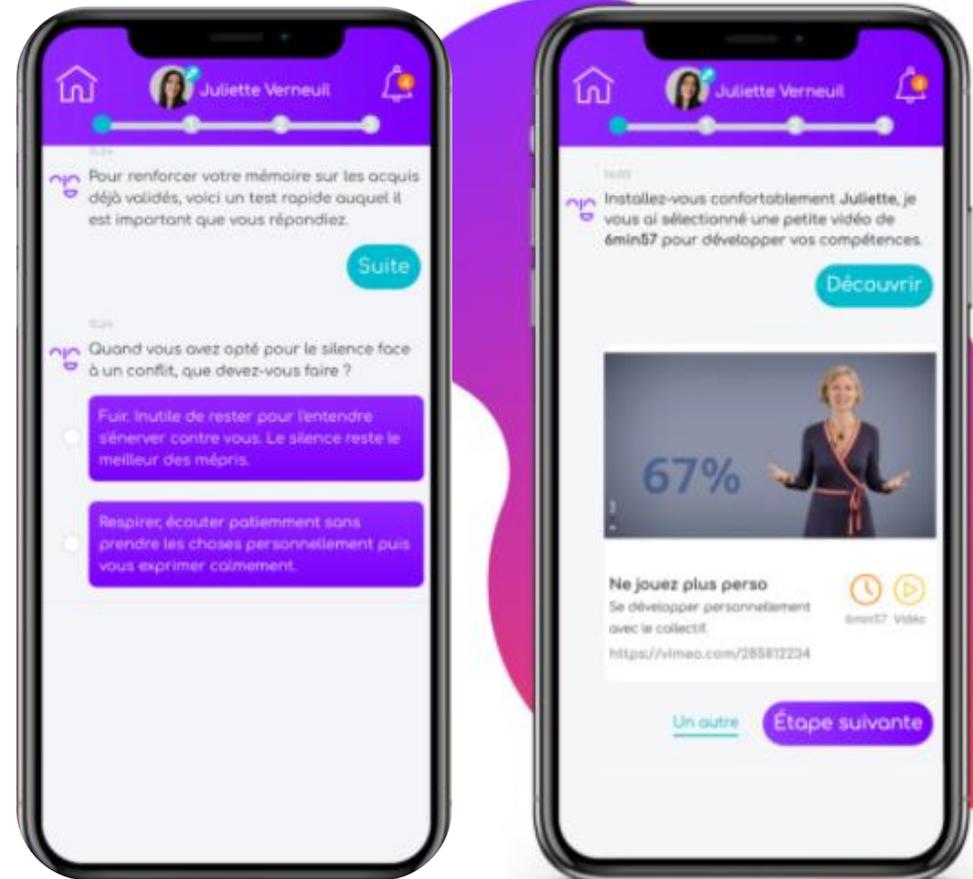
**5 minutes**  
passées par contenu  
en moyenne



**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.





## L'équipe dédiée à votre projet



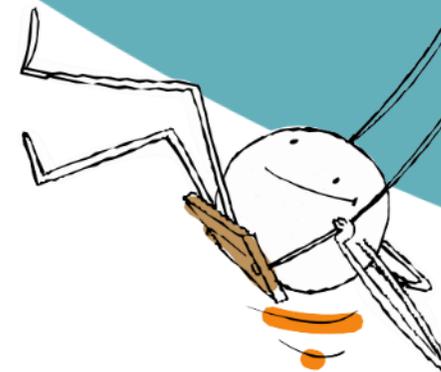
# Alexandre, directeur de programme

## Compétences clés

- Accompagnement du changement
- Développement de la posture managériale
- Management, efficacité commerciale
- Coaching manager, flash ou terrain
- Développement de l'empathie et la flexibilité comportementale
- Anglais

## Parcours

- Certifié à la méthode des couleurs (Arc En Ciel RH en 2018)
- Formation de Formateur / Coach (Feeling RH en 2008)
- Ingénieur en innovation au sein de l'ENSGSI (à Nancy en 2001)



## Domaines de compétences et terrains d'action

### Management

- Posture managériale
- Les outils comportementaux au service du manager
- Les RDV du management
- Le pilotage de la performance
- Former, accompagner, évaluer ses collaborateurs

### Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Communication
- 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 au téléphone
- Prospection commerciale
- 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

## Références

LEVI'S – CELIO – COURIR – GO SPORT – SPORT2000 – SERGENT MAJOR – ETAM – MANGO – JENNYFER – SAN MARINA – MARIONNAUD – NOCIBE – PIERRE ET VACANCES – CONFORAMA – 5 A SEC – NUMERICABLE – EDF – ENEDIS – SOCIETE GENERALE – KLESIA – SELOGER – LOGIC IMMO – METEO FRANCE – UBBINK – LA MUTUALITE FRANCAISE – LOTUS BAKERIES – THOM EUROPE – UGAP – VINCI FACILITIES



# SOPHIE, Consultante, Coach HEC

## Compétences clés

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

## Certifications

- Executive Coach certifiée HEC – coaching individuel et d'équipe
- 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)

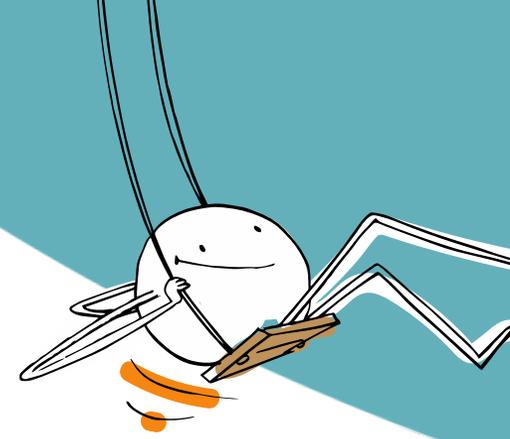
Formation / coaching / Team Building assistés par les chevaux

## 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

## Références

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





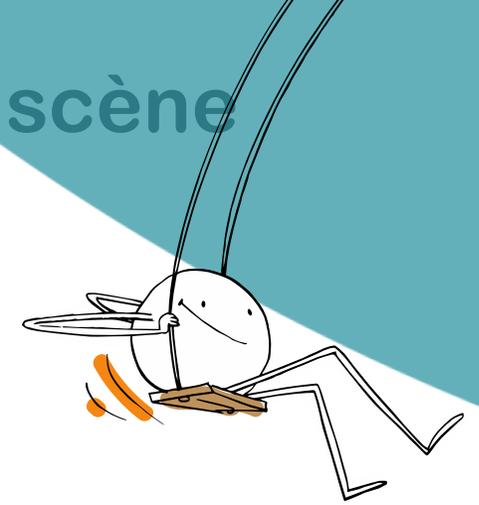
# LAURE, Formatrice, Coach, Metteur en scène

## 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

## 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



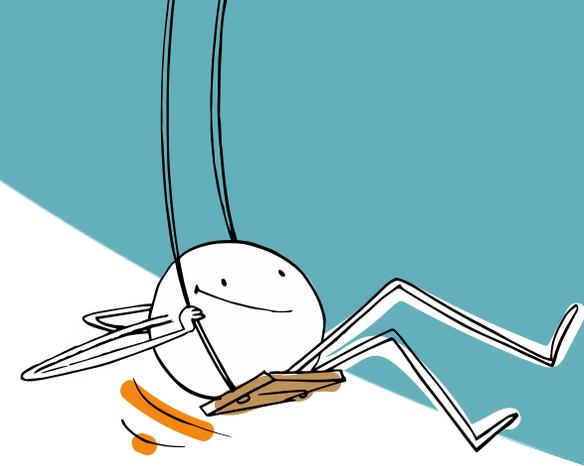
# OLIVIER, Consultant, Formateur, Coach

## 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



## Domaines de compétences et terrains d'action

### 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

### Formation Management

- Les outils du management
- Aide à la prise de fonction - Mise en place des équipes

- 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
- Cohésion d'équipes - Team Building
- Mobiliser autour de projets

## Références

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



**Qui sommes-nous ?**

# Une équipe d'associé(e)s complémentaire et expérimentée

## Génération X

Sophie Dupaigne



### Fondatrice et Associée

- 25 ans d'expériences dans la Formation Professionnelle et un réseau important et fidélisé (+ de 150 dirigeants RH)
- Ancienne dirigeante et fondatrice de Sophie Dupaigne Conseil (20 ans), organisme de formation spécialisé dans le management, la communication et l'expérience client
- Créatrice de l'organisme de formation Mauricette
- Diplômée d'IDRAC Business School



Alexandre Duret



### Associé

- 20 ans d'expériences dans la vente, le management, le conseil et la formation. 12 ans d'expériences dans la création d'entreprise.
- Formateur / Coach depuis 2010 sur le management, la relation client, la vente et le développement personnel.
- En charge de l'industrialisation de l'offre, amélioration des process et développement des pédagogies innovantes
- Diplôme d'ingénieur ENSGSI (spécialisé en Innovation et gestion de projet)



## Génération Y

Elisa Tanzer



### Associée

- Rejoint le monde de la formation en 2014 chez Sophie Dupaigne Conseil
- En 2018, après une parenthèse canadienne, elle accompagne Sophie dans sa nouvelle structure de formation, Mauricette
- Puis, convaincue par l'approche unique du produit Sobox, elle s'associe à Sophie sur cette nouvelle Start-Up
- Double Diplôme commerce international / ingénierie mécanique



# Les équipes Sobox

Sobox, c'est aussi des experts : des chefs de projets, des formateurs, consultants et coach, formés à l'utilisation des outils digitaux afin de proposer une expérience unique, interactive et 100% humaine malgré les formats distanciels

## Plus de 30 coachs et formateurs

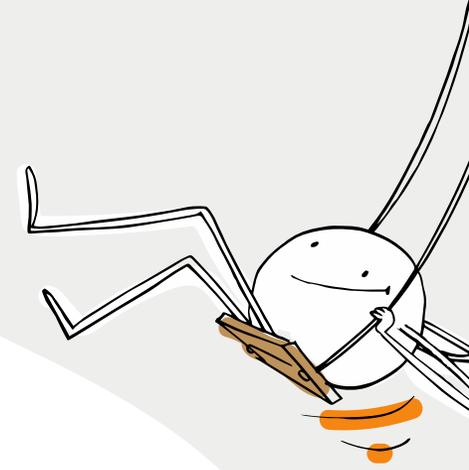
Ils mixent les dernières approches comportementales avec des outils pratiques, concrets et sont à la pointe des softskills. Très proches du terrain et de vos équipes, ils savent transmettre, partager, écouter, questionner, accompagner, développer les potentiels, créer l'envie et motiver surtout...

## Des experts marketing et communication

Ils sont directeurs marketing, artistique, community managers, spécialistes des réseaux sociaux, de l'animation de communautés, des outils digitaux et là pour vous apporter une expérience digitale

## Des conférenciers inspirants

Ils sont experts en management et softskills, DRH, philosophes, sportifs de haut niveau, anciens des forces spéciales... Ils sont là pour vous inspirer, vous faire prendre du recul, et vous apporter un regard différent sur votre métier



# Nos références

Ils nous font confiance en formation

## Services



## Banque – Assurance



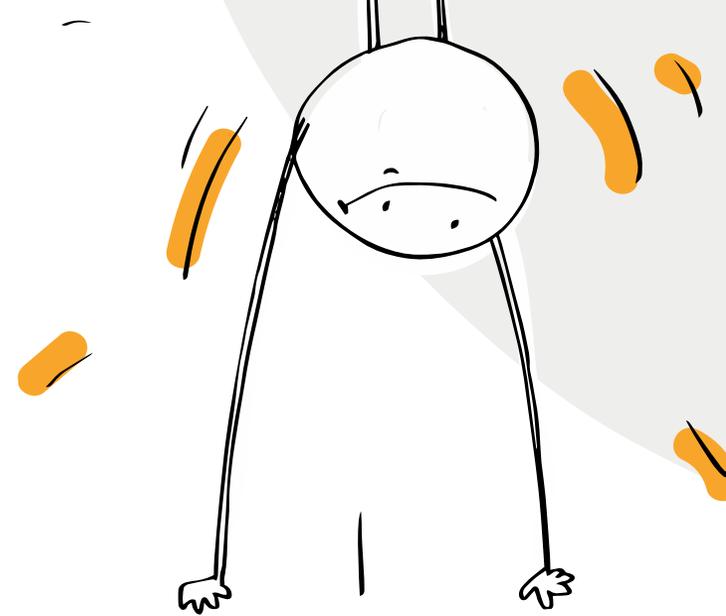
## Industrie



# Nos références

Ils nous font confiance en formation

## Retail - Distribution



## Hôtellerie – Tourisme - Restauration



# La satisfaction client

Quelques commentaires de nos clients BtoB suite aux parcours 100% digitaux et 100% humain

## Parcours softskills en inter-entreprise

“ Beaucoup beaucoup de partages, d'ouverture d'esprit, d'écoute et de confiance. Un super groupe avec des personnalités attachantes : je n'aurais pas cru pouvoir retrouver l'esprit du présentiel en distanciel, bravo !

**Sandrine Cambazar,**  
PAVILON ”

“ Une vraie bulle d'oxygène et d'inspiration, de belles rencontres, de l'apport concret et pragmatique

**Delphine Nowacki,**  
boulanger ”

## Parcours softskills en intra pour le Club Med Ψ

“ Formation inspirante, bienveillante, dynamique, MERCI ! **Marie Perrin** ”

“ Formation très inspirante, intéressante et variée dans les sujets et les formats

**Catherine Sultan Rain** ”

“ Des professionnels bienveillants à notre écoute, disponibles et pertinents ! **Célyne Dormois** ”



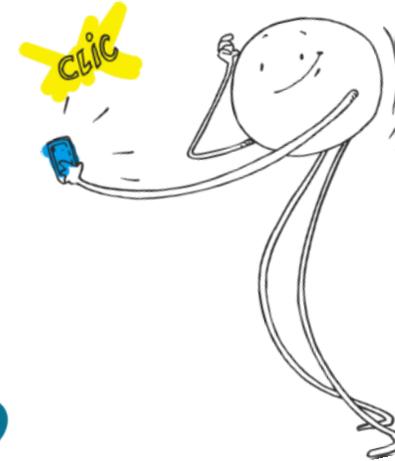
# La satisfaction client

Quelques commentaires participants suite aux parcours 100% digitaux et 100% humain

## Formation Prise de parole en public en intra pour le Club Med Ψ

“ Cette formation sur la prise de parole en public a entièrement répondu à mes attentes. Laure a su me mettre à l'aise rapidement et créer une belle dynamique du groupe. Je ressors de ces sessions avec les "tips" que j'attendais pour donner plus d'impact à mes prises de parole. Merci

Cécile Collin ”



“ Ça me donne envie de travailler sur moi même et de faire une introspection.

Eric Cuba Ruiz ”

“ J'ai beaucoup apprécié cette formation et le vrai partage qu'il a permis entre tous les participants. En cette période ça nous a permis de se concentrer sur soi et de prendre du recul. Laure, notre formatrice, était vraiment à l'écoute et pleine d'énergie. Elle nous a donné pleins de conseils et nous a permis de nous exercer pleinement en nous mettant en confiance.

Gloria Vieville ”

# Conditions générales de vente (1/2)

## CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Conditions Générales de Vente – Prestations de Formation (ci-après « CGV Formation ») s'appliquent à toutes les offres de formation dédiées ou sur mesure proposées par la société SOBOX SAS, au capital de 10 000,00 euros, immatriculée au Registre des Sociétés de NANTERRE sous le numéro 879 180 842, ayant son siège au 12B Rue Paul Bertin 92000 Nanterre, organisme de formation professionnelle déclaré auprès de la DIRECCTE d'Ile-de-France sous le numéro d'activité : 11922326592.

## COMMANDE

Après acceptation de la proposition, la société SOBOX établit un bon de commande/devis. La commande est réputée ferme et définitive lorsque le client renvoie, par tout moyen (transmission électronique, courrier), le bon de commande signé par une personne habilitée à engager son entreprise en indiquant son nom, accompagné du cachet commercial de l'entreprise pour confirmer son accord à la société SOBOX.

Pour chaque action de formation et à réception du bon de commande/devis signé, le client reçoit une convention de formation dont un exemplaire est à retourner à la société SOBOX, signé et revêtu du cachet commercial du client.

Une attestation de formation est remise en fin de formation aux participants ou adressée au service RH.

Le fait de passer commande implique une adhésion entière et sans réserve du client aux présentes conditions générales et à leurs annexes éventuelles, le client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés.

Le client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande/devis, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la société SOBOX, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

La société SOBOX se réserve le droit de réviser les présentes CGV Formation à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la société SOBOX et le client.

## TARIFS

Le prix détaillé est précisé dans chaque bon de commande/devis. Les prix sont indiqués en euros HT et sont à majorer du taux de T.V.A. en vigueur.

Selon vos besoins, certaines dates de formation pourront être planifiées les week-ends ou les jours fériés entraînant une majoration de 30% du prix de la journée de formation.

Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si l'un ou plusieurs des participants ne se sont pas présentés.

Les tarifs ne comprennent pas les frais annexes (ex : frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants hors région parisienne, location de salle ...), qui feront l'objet d'une facturation séparée.

## CONDITIONS DE REGLEMENT

Les règlements s'effectuent par virement ou par chèque bancaire, à l'ordre de SOBOX.

Nos factures sont payables selon les modalités suivantes :

40% à la commande payable à réception

Les modules de formation sont facturés au fur et à mesure de leur réalisation et payables à réception de facture (acompte déduit au prorata).

Les frais annexes (dont les frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants) ainsi que la location de salle (si elle n'est pas gérée directement par le client) sont facturés en supplément des modules de formation et font l'objet d'une facturation distincte payable à réception de facture et sans escompte.

Conformément aux articles 441-6 et 441-5 du Code du Commerce, tout retard de paiement entraîne de plein droit :

Une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 € (non soumise à TVA). Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatifs, lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.

L'application de pénalités de retard calculées sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

En cas de paiement effectué par un OPCO : Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à la société SOBOX au premier jour de la formation, la société SOBOX se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au client. En cas de refus de prise en charge par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au client.

## LOGISTIQUE ET ORGANISATION DES FORMATIONS

Le client prend en charge la convocation des stagiaires ainsi que la(les) réservation(s) de la salle de formation aux dates retenues et horaires fixés.

Le client s'assure que la salle de formation mise à disposition répond aux exigences de la réglementation en vigueur pour permettre d'accueillir du public.

Les tarifs d'envoi des Box sont inclus en France métropolitaine mais soumis à tarification supplémentaire pour envoi hors France métropolitaine.

## CONDITIONS D'ANNULATIONS, REMPLACEMENTS, REPORTS

Les dates et horaires de formation sont fixées d'un commun accord entre la société SOBOX et le client et sont bloquées de façon ferme.

Toute annulation, remplacement, report par le client doit être fait par écrit (si celui-ci est fait par mail un accusé de réception doit être émis par la société SOBOX)

En cas d'annulation tardive par le client, les dispositions d'indemnisation de la société SOBOX sont les suivantes :

Pour toute annulation entre 30 et 20 jours avant le début de la formation, 20% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Entre 19 et 8 jours avant le début de la formation, 50% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

7 jours ouvrés avant le début de la formation, 100% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Une possibilité de report de cette indemnité due à SOBOX est envisageable selon les dispositions suivantes :

## Date et Signature :



# Conditions générales de vente (2/2)

Dans le cas où une nouvelle session s'organiserait dans les 3 mois à venir et après accord du client sur les conditions susdites, 80% de l'indemnité pourra être affectée au coût de cette nouvelle session, sachant que 20% resteront dus à titre de dédit.

Le client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile

Couvrant les dommages susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la société SOBOX.

Désignant comme assuré la société SOBOX pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par un participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la société SOBOX ne puisse être recherchée ou inquiétée.

La responsabilité de la société SOBOX envers le client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le client et en tout état de cause limitée au montant payé par le client au titre de la prestation fournie.

La responsabilité de la société SOBOX ne pourra être engagée au titre de dommages indirects tels que la perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à la réputation.

La responsabilité de la société SOBOX est exclue en cas de force majeure.

## FORCE MAJEURE

La société SOBOX ne pourra être tenue responsable à l'égard du client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et des Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive :

la maladie ou l'accident d'un consultant ou formateur, les grèves ou conflits internes ou externes à la société SOBOX, les désastres naturels, les incendies, la non-obtention de visas, des autorisations de travail ou autre permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des communications ou des transports de tout type, des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou tous autres événements indépendants de la volonté de la société SOBOX.

## CONFIDENTIALITE ET PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la société SOBOX que pour les fins stipulées à la commande.

La société SOBOX détient les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense. La totalité des supports pédagogiques, qu'elle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive, à l'exclusion des documents fournis par le client.

Le client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la société SOBOX ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la société SOBOX ou de ses ayants droit.

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elle pourrait avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

## COMMUNICATION

Le client accepte d'être cité par la société SOBOX comme client de l'offre de services dans le cadre de son activité commerciale, aux frais de la société SOBOX.

La société SOBOX, sous réserve du respect des dispositions de l'article ci-dessous, peut mentionner le nom du client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses références dans le but d'une communication externe comme interne.

## DONNEES A CARACTERE PERSONNEL, INFORMATIQUE ET LIBERTES

Les parties se conformeront au règlement général sur la protection des données (RGPD – règlement UE 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016). Elles collaboreront de bonne foi à cette fin, dans le cadre de l'exécution du présent contrat et n'encoureront aucune responsabilité contractuelle au titre du présent contrat, dans la mesure où le respect du RGPD les empêcherait d'exécuter l'une de leurs obligations au titre de ce contrat.

La société SOBOX met en œuvre un traitement des données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui sont demandées au client sont nécessaires au traitement des inscriptions, au bon déroulement des sessions de formation et sont uniquement destinées aux services de la société SOBOX.

## CONTESTATION ET LITIGES

Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera soumise à la loi française et portée devant le Tribunal de Commerce de Nanterre.

Les conditions particulières qui figurent dans la proposition prévalent sur les CGV Formation.

## Date et Signature :

# Au plaisir de démarrer cette expérience avec vous !

Sophie Dupaigne

06 86 81 79 85

[sdupaigne@soboxformation.com](mailto:sdupaigne@soboxformation.com)

Alexandre Duret

06 59 26 27 69

[alexandre@soboxformation.com](mailto:alexandre@soboxformation.com)

[www.soboxformation.com](http://www.soboxformation.com)

