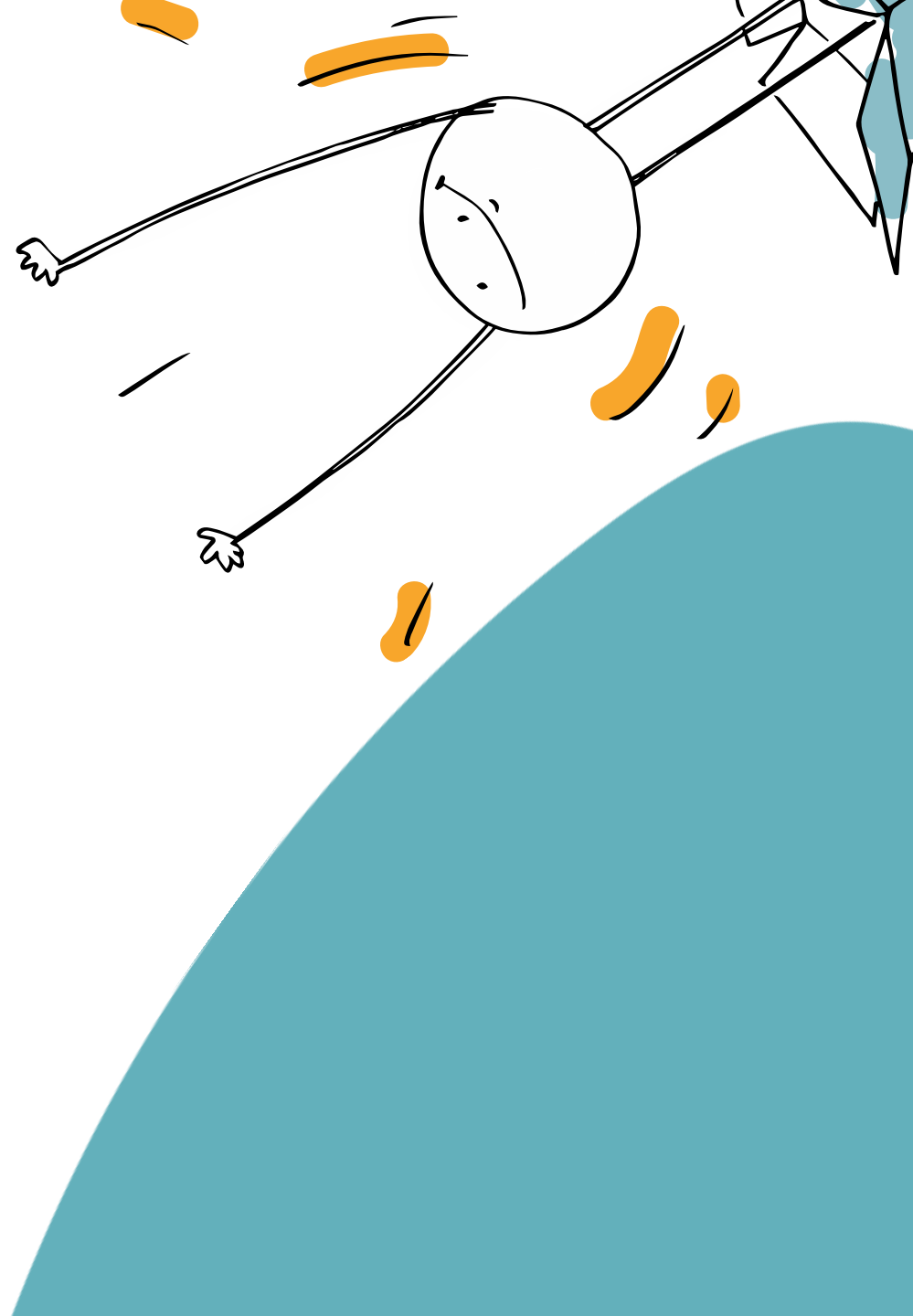


sobox

NOTRE EQUIPE

CONSULTANTS, FORMATEURS, COACH
SOBOX





EMMANUELLE, directrice de programme

SoftSkills

Compétences clés

- Transformations managériales
- Facilitation et accompagnement au changement
- Management des intervenants
- Garante de la qualité et l'amélioration continue de l'offre
- Ingénierie pédagogique

Certifications

- Coaching Individuel et Equipe - MHD EFC
- Ennéagramme – IFE
- Spiral Dynamics, systémie et évolution des organisation – Groupe MHD formation
- Know futures – certification funny learning, neurosciences et pédagogie – Groupe MHD

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 feedback constructif
- Organiser et animer des réunions attractives et constructives

Efficacité professionnelle

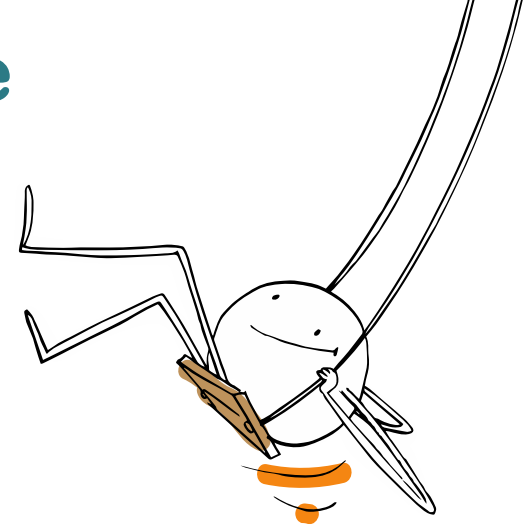
- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Anticiper, comprendre et gérer les conflits
- Développer son assertivité
- Développer et Générer la confiance en soi et en les autres
- Impacter son message en lui donnant du sens

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

Parcours professionnel

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



Au suivant !



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 -



LAURENCE, directrice de programme Relation Client

Compétences clés

- Experte de la relation client
- Ingénierie pédagogique
- Créativité
- Management des intervenants
- Garante de la qualité et l'amélioration continue de l'offre

Domaines de compétences et terrains d'action

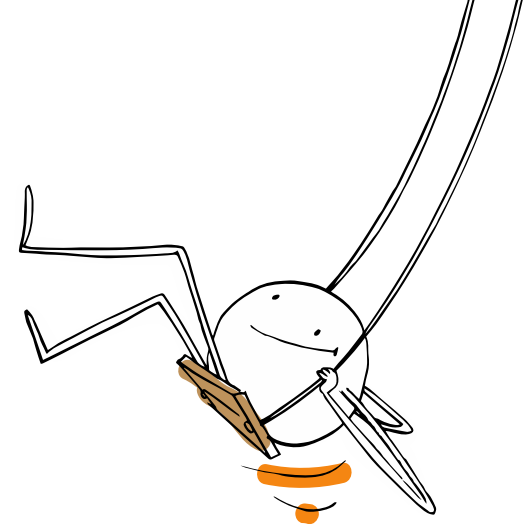
- Facilitatrice dans l'accompagnement de la relation client d'excellence par l'expérience
- Eveilleur et gestion de projet en open innovation.
- Audit, analyse de l'existant et réflexion approfondie des valeurs, ADN et signature de la marque
- Mise en place du meilleur programme et outils d'accompagnement pour le développement des compétences pour la direction, les managers et les collaborateurs en RC

Certifications

- DISC Discernys 2018
- Process com 2014
- PNL 2012

Parcours professionnel

- Mentor startup digitale
- Business developpeur formation HES (groupe Orange)
- Cours INSECC Bachelor, marster 1 et 2 marketing du luxe et ervice client? multiculturel
- CEO Excellence Attitude: Groupement d'excellence de consultants autour de la relation client (Barcelone et Montréal)
- CEO BCNclub plateforme de réseau et de mise en relation business (10 ans Barcelone)
- Responsable commerciale achat zone Asie Céline, Dior
- Quality Event Coordinator L'Oréal Japon
- Master in Digital marketing Barcelone
- Diplômée licence commerce international Paris X



Au suivant !



Références

L'ORÉAL- LVMH (CÉLINE, DIOR) –
PUIG - TOUS- MAJESTIC HÔTEL –
RITZ - BNP GESTION PATRIMOINE–
ORANGE – INSTITUT DU TOURISME
ET DE L'HÔTELLERIE DU QUÉBEC-
HÔTELS GERMAIN– SOFITEL- CITY
ONE- ROYAL JORDANIAN - PERNOD
RICARD- HOTEL ARTS-



JULIE, Consultante, formatrice, Coach

Compétences clés

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation Management

- Outils du management
- Affirmation de soi et leadership
- Performance managériale comportementale
- Animer ses équipes
- Conduite de réunion
- Entretien professionnel annuel

Efficacité professionnelle

- Communication interpersonnelle
- Développement du potentiel de communication
- Écoute active
- Gestion des conflits et situations difficiles

Formation Négociation-Vente et relation commerciale

- 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)



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



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

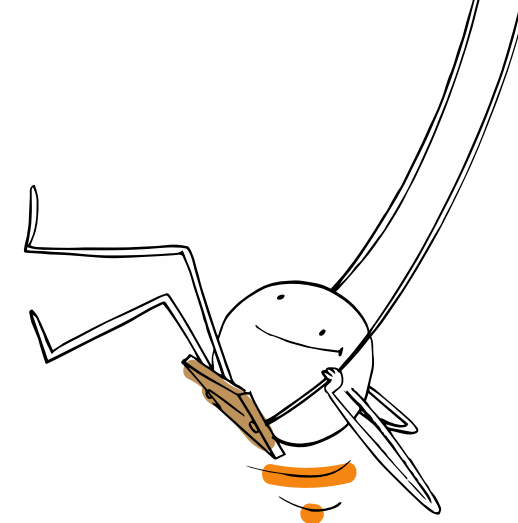
Formation Management

- 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



Au suivant !



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



SOPHIE, Formatrice, coach

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)

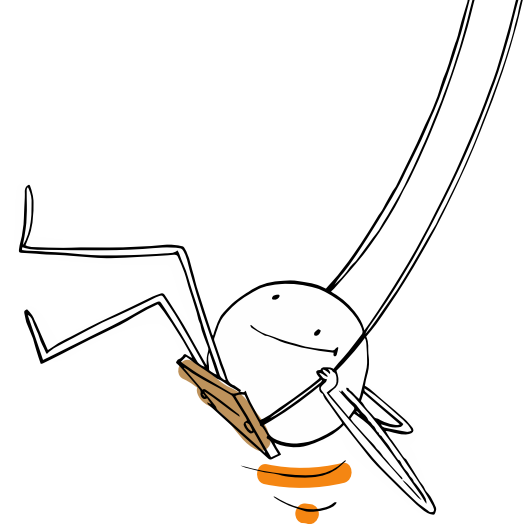
Formation / coaching / Team Building assistés par les chevaux

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 ...





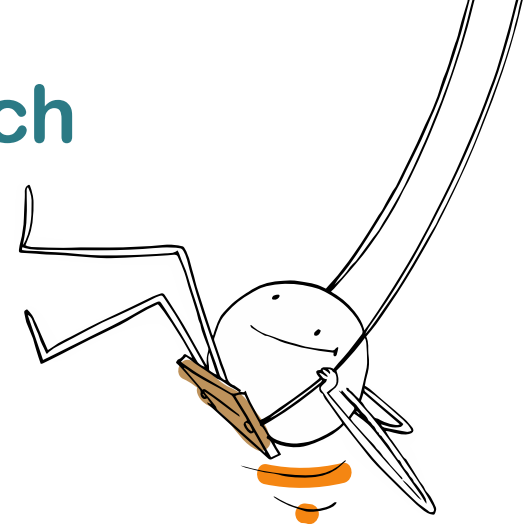
NATHALIE, Consultante, formatrice, coach

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

Références

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 DAUPHINÉ – VEOLIA CAMPUS



OLIVIER, consultant, coach, formateur

Talents

- Excellence relationnelle
- Individualisation et positivité
- Connexion
- Holisme
- Aiguilleur du changement

Certifications

- Coach professionnel certifié (école MF Coach RNCP Niveau 6)
- Outils TTI Insights : diagnostic 360, gestion du stress, DISC, WPMOT, EQ
- Approches : Ennéagramme, Process Com et PNL

Domaines de compétences et terrains d'action

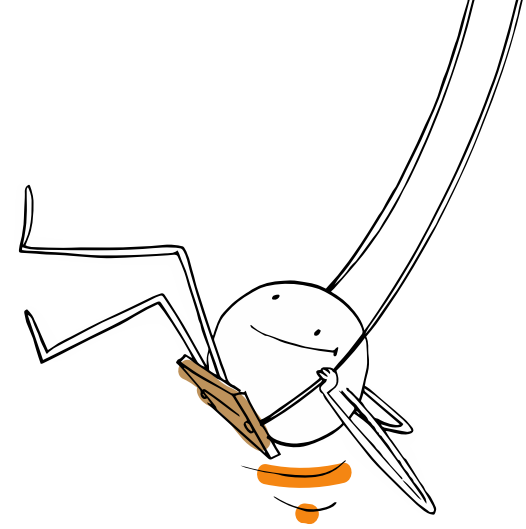
- Conduite du changement, partage de vision et valeurs
- Intelligence émotionnelle, au cœur de l'expérience client
- Intuition et décision, communication et leviers de motivation
- Développement des compétences comportementales (soft skills) et potentialités des équipes (cartographie des talents)
- Analyse et audits structurés en RH (gestion du stress, mobilité interne, enjeux de recrutement)
- Coaching individuel et collectif de managers de proximité, coaching d'orientation et de carrières
- Signatures de service

Publications

- Auteur en 2018, de 15 MOOCS, en partenariat avec Tourism Academy sur « asseoir les fondamentaux du management »
- Auteur, en 2019 de 10 MOOCS, en partenariat avec Tourisme Academy sur « évaluer et faire évoluer ses collaborateurs » et « recruter et fidéliser »

Parcours professionnel

- Diplômé EPG, Gestalt praticien (cycle 2), en cours d'incorporation Gestalt thérapeute (cycle 3)
- Diplômé EHP, BTS Gestion Hôtelière et Mercatique
- Coach de carrières pour Ferrières, école de l'Excellence à la Française jusqu'en mars 2020
- Consultant et formateur en relation client et excellence relationnelle
- Investisseur en start up Fooding
- Carrière de 22 années dans l'hospitality industry et le retailing
- Directeur d'exploitation en retail alimentaire auprès de marques premium (Ladurée, Lavinia), responsable commercial et directeur de la restauration (InterContinental Hotels), manager d'équipes pluriculturelles de 60 à 200 pers. en France et à l'étranger (Angleterre, USA, Espagne)
- E-Cornell en gestion de Services « Food & Beverage »



Au suivant !



Références

MAISON HERMÈS – MAISON BERLUTI – DASSAULT AVIATION – CHÂTEAU FERRIERES, ÉCOLE DE L'EXCELLENCE À LA FRANCAISE – MAISON LADURÉE – LAVINIA – DOMAINE DES FONTAINES SERGE KAMPF – LE PONANT – MAISONS DU MONDE – LE MOULIN ROUGE – EXTRACADABRA – FRENCH HOTEL – TOURISM ACADEMY – ASFOREST – ACADEMIE DU SERVICE – TEXAGERES – IFG EXECUTIVE EDUCATION – RAND – JOHN LOBB – LE NEGRESCO – HOTEL HERMITAGE EVIAN – IHG INTERCONTINENTAL PARIS LE GRAND – GUCCI – EXCÈL PLACE



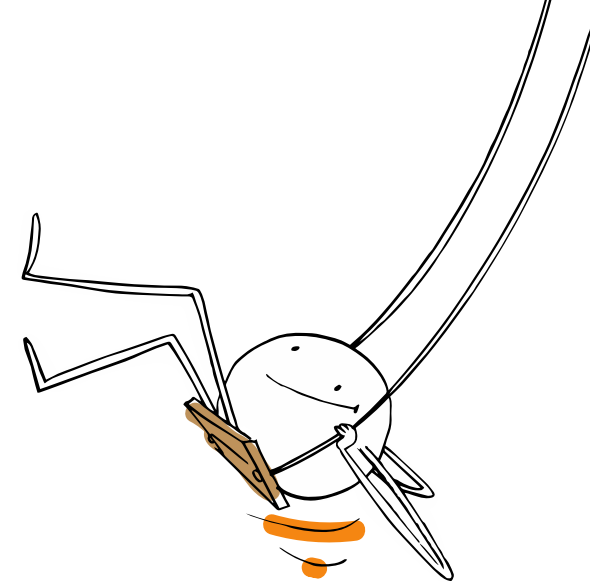
LAURE, Consultante, formatrice, coach

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

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



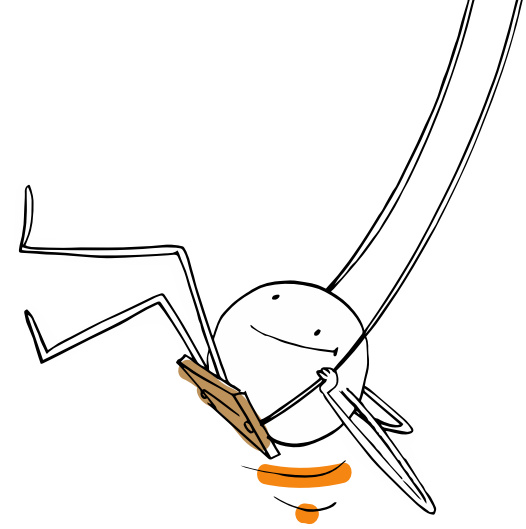
SANA, formatrice, coach, psychothérapeute

Compétences clés

- Confiance en soi
- Management, Communication,
- Intelligence émotionnelle
- Gestion des situations difficiles

Certifications

- Psychothérapeute en Thérapie Comportemental et Cognitive (TCC)



Domaines de compétences et terrains d'action

Management & développement personnel

- Communication : Média training, posture, prise de paroles en public
- Motivation : retrouver son coach interne, remotiver son entourage professionnel
- Management : renforcer son leadership, développer son intelligence émotionnelle managériale, slow management
- Mieux communiquer avec la méthode DISC couleurs
- Assertivité & confiance en soi
- Analyse transactionnelle et PNL (Programmation neurolinguistique)
- Se comprendre et s'exprimer
- Etre conscient des autres, les comprendre et entretenir des rapports avec eux
- Risques psycho-sociaux (RPS)
- S'adapter au changement et régler des problèmes de nature sociale ou personnelle
- Développer sa mémoire, conduite de réunion

La relation client au téléphone & en face à face

- Gestion des appels difficiles – Gestion des conflits
- La Relation Client - Suivi client - Fidélisation
- Les métiers de l'accueil et du commercial

Parcours professionnel

- Consultante/animatrice/formatrice en développement personnel depuis 2011
- Responsable commercial
- Responsable ressources humaines
- Responsable centre d'appels

Coaching individuel / accompagnement sur mesure

Accompagnement sur la mise en valeur de soi et de ses compétences ; gestion du stress : CIO, Codir, top et middle managers, managers

Accompagnement en milieu hospitalier

- Hôpital Européen Georges Pompidou (EGP-HP), service de chirurgie digestive – Attachée externe du Pr Chevallier
- Hôpital Fernand Widal (AP-HP), service de médecine gériatrique

Références

DISNEYLAND PARIS – MANUTAN – AXA – LIDL – ECO EMBALLAGES – CHANEL – L'OREAL – CONDE – GOOGLE - PIERRE ET VACANCES – NAST: VOGUE NY – GEMALTO – MARSH – ARKEMA – NOVARTIS – LILLY – PAREX – ADEP – Keolis – ENGIE – LEROY MERLIN ACCORHOTELS – EUROPE 1 – HP – MARS – WELDOM – YANNICK ALLENO – BOULANGER



Emilie, Consultante, formatrice, conseil

Compétences clés

- Management
- Relation client
- Négociation commerciale

Certifications

- Méthode DISC Couleurs
- WPMOT : facteurs de motivation et valeurs
- EQ : intelligence émotionnelle

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

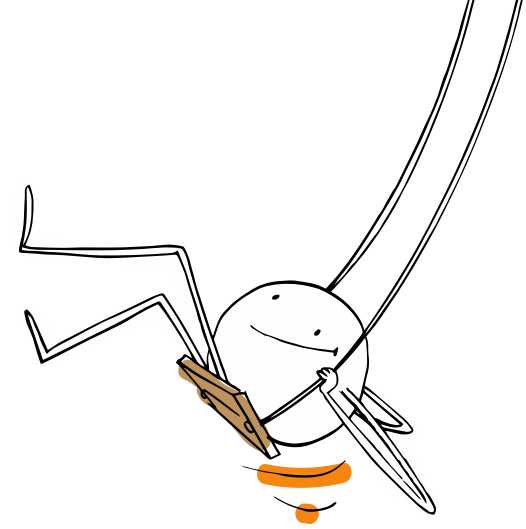
- Management transversal
- Devenir Manager coach
- Organisation personnelle et gestion du stress
- Les fondamentaux du Management
- Adapter son management aux enjeux et aux personnes
- La PerCo: booster ses ventes en devenant Manager Coach
- Le Manager accompli
- Intégration et accompagnement du Virtuel Call center
- Développer de coach pour faire grandir les conseillers clients
- Piloter son agence pour booster la performance
- La posture du Manager Passion Client : Piloter et développer les actions commerciales
- Devenir Manager Développeur
- Les outils du Management

Négociation – Vente

- Training vente en magasin
- Gérer son portefeuille client à l'ère du digital
- Muscler ses découvertes avec les réseaux sociaux et le web
- Dépasser le conflit et rester orienté solution
- Développer les ventes additionnelles
- Les fondamentaux de vente efficace
- Booster les ventes
- Passion client : les meilleures pratiques commerciales
- Négociation commerciale : les 6 étapes gagnantes
- Négocier et défendre ses marges
- Améliorer sa prospection téléphonique

Relation client - Communication

- Les fondamentaux de la communication
- Prise de parole en public
- Conduire les entretiens individuels efficaces via l'écoute active
- Répondre par mail à une demande client
- Gestion des conflits
- Traitement des réclamations orales et écrites
- Développer une relation client à forte valeur ajoutée
- La relation client au téléphone
- Améliorer sa relation client



Références

LIDL – NOUVELLES FRONTIERES
– TUI – PHONE HOUSE –
BOUCHARA – NICOTECH –
MARMARA – CREDIT MUTUEL –
GROUPE PIERRE & VACANCES –
CORSIR – PAGES JAUNES – SFR
– INTERIALE MUTUELLE – SAN
MARINA – EDF – DOMINO'S PIZZA
– JENNYFER – ATD GROUP – LA
POSTE – COLISSIMO –VILLE DE
LEVALLOIS – EDD – ATCI – BEL
AIR – MCSYNCRHO - JARDILAND



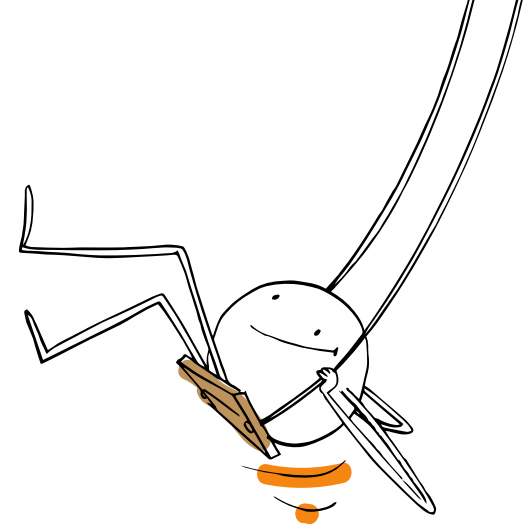
LUDOVIC, consultant, formateur, DRH

Compétences clés

- Stratégie RH & Raison d'être
- HR Business Partnering et direction de projets RH
- Talent acquisition & marque employeur
- Talent development & talent management
- Innovation et design thinking
- RSE et Qualité de vie au travail
- Stratégie et business model

Certifications

- Design thinker, dthinking.academy
- Raison d'être et entreprise à mission, ESSEC
- Shaping Work of the Future, MIT



Domaines de compétences et terrains d'action

- Refonte/définition, pilotage et mise en œuvre de la stratégie RH
- Participation au lancement d'une université d'entreprise
- Création et lancement d'un incubateur de projets intrapreneuriaux
- Participation à des projets de transformation et gestion du changement
- Refonte de la politique et des processus de talent acquisition
- Optimisation du recrutement (projets jusqu'à 4500) et de la gestion des consultants, freelances et intérimaires (dépenses jusqu'à 1 Md\$/an)
- Accompagnement et développement des compétences d'équipes pluridisciplinaires, en France et à l'international (jusqu'à 250 RH)
- Recrutement et assessment de cadres et dirigeants
- Pilotage de budget jusqu'à 200M€
- Définition du business model de start-up
- Relation clients, partenaires et fournisseurs

Parcours

- Diplômé Grenoble Ecole de Management 1999
- DRH à temps partagé et Consultant-Formateur RH
- GEFCO, 2 ans, Direction Talents Groupe
- Le Saving Lab, 3 ans, start-up innovante
- Groupe Menway, 1 an, Directeur Bus. Dev., Services RH
- The Adecco Group, Sales Director EMEA, externalisation RH
- The GSC, 2 ans, co-fondateur, recrutement et conseil (UK)
- Grenoble Ecole de Management, 6 ans,
 - Direction de programme
 - Développement formation continue
- 3C Conseil, 3 ans, co-fondateur, conseil en CRM
- IONIX Services, 3 ans, co-fondateur, SSII
- Euriware, 3 ans, webmaster puis ingénieur commercial, SSII
- Leader Price, 2 ans, de manutentionnaire à chargé de mission auprès du PDG

Références

ANEQ – ARC INTERNATIONAL – BERGERAT MONNOYEUR LOCATION – BRISTOL-MYERS SQUIBB – CAPGEMINI – CASE NEW HOLLAND – CGI – CONTINENTAL – COUGNAUD – CRÉDIT AGRICOLE SA – CRÉDIT AGRICOLE CONSUMER FINANCE – CRH – DELPHI – FAURECIA – FIAT – FORD – GOODYEAR-DUNLOP – GOOGLE – HERTA – HSBC – ISAGRI – IVECO – JOHNSON CONTROLS – MICHELIN – PROCTER & GAMBLE – PSA – RENAULT – ROBERT BOSCH – SAGEMCOM – SCHNEIDER ELECTRIC – SOCIÉTÉ GÉNÉRALE – TRELLEBORG – UBS – VALEO – VISTEON



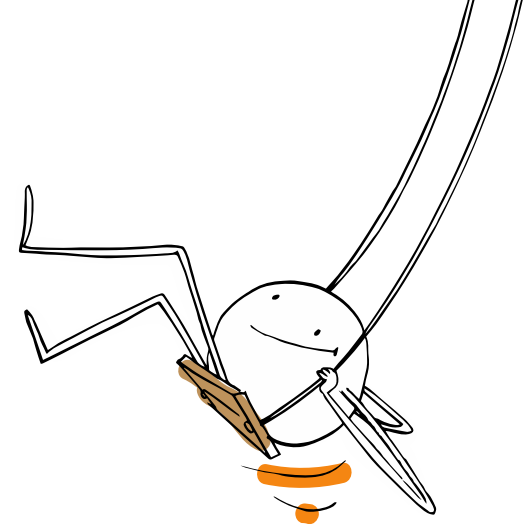
LUDOVIC, consultant, formateur, DRH

Compétences clés

- Stratégie RH & Raison d'être
- HR Business Partnering et direction de projets RH
- Talent acquisition & marque employeur
- Talent development & talent management
- Innovation et design thinking
- RSE et Qualité de vie au travail
- Stratégie et business model

Certifications

- Design thinker, dthinking.academy
- Raison d'être et entreprise à mission, ESSEC
- Shaping Work of the Future, MIT



Domaines de compétences et terrains d'action

- Refonte/définition, pilotage et mise en œuvre de la stratégie RH
- Participation au lancement d'une université d'entreprise
- Création et lancement d'un incubateur de projets intrapreneuriaux
- Participation à des projets de transformation et gestion du changement
- Refonte de la politique et des processus de talent acquisition
- Optimisation du recrutement (projets jusqu'à 4500) et de la gestion des consultants, freelances et intérimaires (dépenses jusqu'à 1 Md\$/an)
- Accompagnement et développement des compétences d'équipes pluridisciplinaires, en France et à l'international (jusqu'à 250 RH)
- Recrutement et assessment de cadres et dirigeants
- Pilotage de budget jusqu'à 200M€
- Définition du business model de start-up
- Relation clients, partenaires et fournisseurs

Parcours

- Diplômé Grenoble Ecole de Management 1999
- DRH à temps partagé et Consultant-Formateur RH
- GEFCO, 2 ans, Direction Talents Groupe
- Le Saving Lab, 3 ans, start-up innovante
- Groupe Menway, 1 an, Directeur Bus. Dev., Services RH
- The Adecco Group, Sales Director EMEA, externalisation RH
- The GSC, 2 ans, co-fondateur, recrutement et conseil (UK)
- Grenoble Ecole de Management, 6 ans,
 - Direction de programme
 - Développement formation continue
- 3C Conseil, 3 ans, co-fondateur, conseil en CRM
- IONIX Services, 3 ans, co-fondateur, SSII
- Euriware, 3 ans, webmaster puis ingénieur commercial, SSII
- Leader Price, 2 ans, de manutentionnaire à chargé de mission auprès du PDG

Références

ANEQ – ARC INTERNATIONAL – BERGERAT MONNOYEUR LOCATION – BRISTOL-MYERS SQUIBB – CAPGEMINI – CASE NEW HOLLAND – CGI – CONTINENTAL – COUGNAUD – CRÉDIT AGRICOLE SA – CRÉDIT AGRICOLE CONSUMER FINANCE – CRH – DELPHI – FAURECIA – FIAT – FORD – GOODYEAR-DUNLOP – GOOGLE – HERTA – HSBC – ISAGRI – IVECO – JOHNSON CONTROLS – MICHELIN – PROCTER & GAMBLE – PSA – RENAULT – ROBERT BOSCH – SAGEMCOM – SCHNEIDER ELECTRIC – SOCIÉTÉ GÉNÉRALE – TRELLEBORG – UBS – VALEO – VISTEON

NATHALIE, business coach, conférencière

Compétences clés

- Comportement
- Intelligence Emotionnelle
- Intelligence Relationnelle
- Prise de décision
- Coaching top dirigeants

Certifications

- Coach up Institut : certification business & life coach
- ARC EN CIEL / SUCCESS INSIGHT Individuel et équipe
- PNL
- 20 ans d'expérience – Anglais / Espagnol / Italien
- Architecte d'intérieure spécialisée dans les entreprises



Domaines de compétences et terrains d'action

- Spécialiste coaching individuel et d'équipe de managers exécutifs
- Développement de l'intelligence relationnelle et de situation
- Développement de compétences managériales individuelles / équipes
- Animation (français/anglais) de conventions, séminaires...
- Conférences : conduite du changement, prise de décision
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building
- Création d'espaces conviviaux en entreprise

Publications

- Auteur du roman : Juste derrière moi
- Articles sur le développement personnel

Parcours

- Fondatrice de la plateforme [www. prendreunedecision.com](http://www.prendreunedecision.com)
- Fondatrice de l'agence Ideal Place to Work : création & conception d'environnement de travail conviviaux
- Fondatrice du Cabinet de Coaching et de Développement des Ressources Humaines NG PREMIUM (15 ans)
- 13 ans dans la communication et le marketing à des postes de directions : Deloitte Consulting, Hudson, Mc Arthur Glenn...

Références

Transgourmet, Mikros Images, MC Cann, Europcar, Société Générale, United Biscuit, Clarins, Saria, Mairie de Levallois, Evolis, CBRE, SVP, Sogic, Gutenberg, Etrali, Crédit du Nord, Alexion France, TF1, DTZ, Intersport, ...



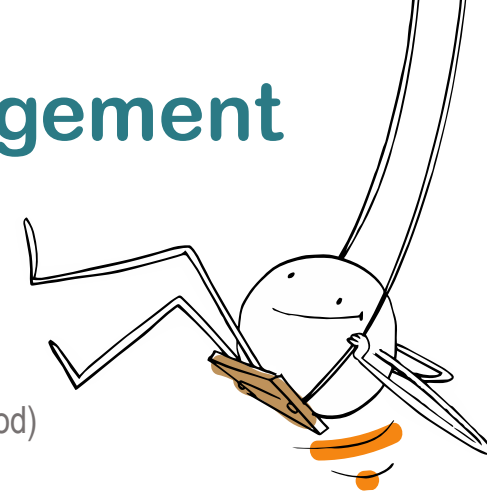
Raphaëlle, directrice de programme Management

Compétences clés

- Innovation managériale
- Accompagnement de la transformation
- Intelligence collective, innovation participative
- Innovation pédagogique
- Relation client – Design d'expérience client

Certifications

- DISC
- Forces motrices
- Co-développement
- Co-auteure de « La boîte à outils de l'expérience client – Dunod »



Domaines de compétences et terrains d'action

Accompagnement de la transformation :

- Communauté apprenante de transformation, démarche d'innovation participative, communauté « innovation »

Management / Innovation managériale :

- Connaissance de soi (DISC, Forces Motrices, Diag d'assertivité...)
- Management « capacitant », Démarche appréciative
- Management situationnel, symétrie des attentions
- Manager « animateur d'équipes », Collectifs performants, Manager « agile », Management commercial
- Transformation du modèle managérial / leadership

Expérience client / Culture client/ « Soft skills » dans la relation client

Team building

Parcours professionnel

• Conseil – Formation

Consultante indépendante

Directrice de mission – France Apprenante

Directrice de la transformation pédagogique (emlyon business school)

Directrice du développement (ESSEC executive education – sur-mesure)

Directrice de projet d'innovation, Manager du pôle « Performance commerciale – Consultante Senior (CEGOS : 2007-2017)

• Retail - Automobile

Fonctions Marketing- Commerciales (Groupe Ford France / Ford Financial : 1999-2007)

Références

- Energie – Utilities : EDF, Engie-Cofely, Bouygues immobilier...
- Automobile : Nissan Europe, Renault Academy...
- Banque - Assurance : BNP, Société générale, Allianz...
- Luxe : Infiniti, BNP Banque privée, Le Bon Marché...
- Autres Services : Orange, OBS, ESSEC, univ Paris-Dauphine..
- Autres : Région Grand Est, Pôle Emploi...



Sandrine, board member, sparring partner

Compétences clés

- **Sparring partner de dirigeants**
- **Mise en place de cultures entrepreneuriales**
- **Stratégies de croissance**
- **Reprise d'entreprise**
- **Intelligence collective & neurodiversité**

Parcours professionnel

- Fondatrice Matière Bleue (conseil) - actuel
- Administratrice Choosemycompagny (Digital) - actuel
- DG Infopro Digital (médias, salons, édition) - 2007-18
- DG Stratégies, Reed Business Information (presse, digital) -2004-2007
- DG Comundi (formation)

Domaines de compétences et terrains d'action

Sparring Partner de dirigeant

- 20 ans d'expérience en tant que DG
- Expérience des PME, ETI sous LBO et groupe international
- Accompagnement de start-up dans leur structuration suite à des levées de fonds

Mise en place de cultures entrepreneuriales

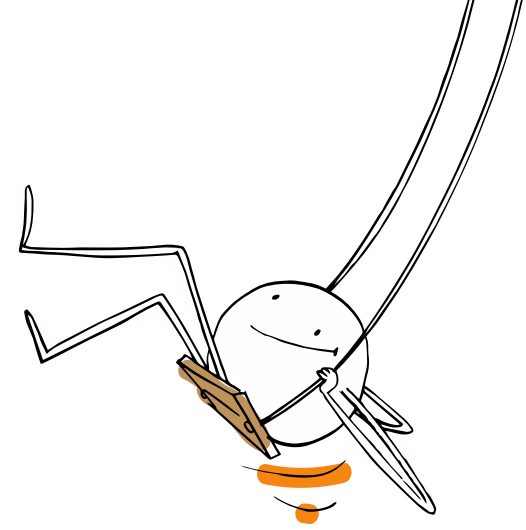
- Transformation d'experts métiers en managers de projets ou de business units
- Formation aux spécificités du management de structures sous LBO
- Impulsion d'une culture orientée clients & business
- Transformation managériale (interventions au niveau des COMEX)

Stratégies de croissance / Reprise d'entreprise

- Accompagnement des dirigeants dans la définition de leur stratégie de croissance et/ ou transformation des modèles économiques
- Sparring partner lors d'opérations de M&A (approche des cibles et négociations)
- Soutien lors de l'intégration d'acquisitions

Intelligence collective et neurodiversité

- Culture managériale agile et inclusive
- Environnements favorable au développement des talents
- Spécialiste du management des hauts potentiels (HPI/THPI)



Au suivant !



Références

LES ECHOS MEDIA – REWORLD
MEDIA – AFNOR - FONDS
D'INVESTISSEMENTS - STARTUPS

Auteur de « Parfois ingérables, toujours
brillants » Eyrolles (2019), prix DCF du
livre de management (2020)



Tarja, Consultante, formatrice, coach

Compétences clés

- Management - Leadership authentique
- Change management
- Maîtrise du contexte multiculturel et international
- Formation aux nouveaux modèles professionnels et de l'entrepreneuriat (avec le « SISU » finlandais)

Domaines de compétences et terrains d'action

- Management - Leadership authentique - Communication interpersonnelle - Cohésion des Équipes
- Gestion du change management, conflit et stress
- Coaching et accompagnement pour cohésion des équipes
- Accompagnement du changement
- Conseil /Projets des équipes international / multiculturel
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management international, management transversal, Leadership Authentique ..)
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building

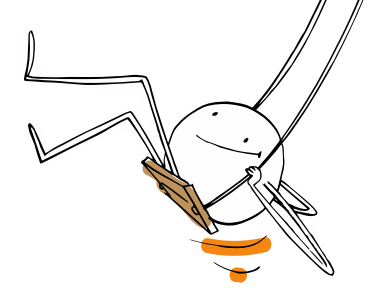
Tarja vous propose une méthode puissante, basée sur le leadership authentique. Finlandaise de naissance et de culture, Tarja incarne l'expertise et l'authenticité nordiques ainsi que le «sisu», mot finlandais intraduisible qui désigne « la détermination inflexible, la résistance à l'épreuve, le courage, l'intrépidité, la ferme volonté, et l'humilité »;

Certifications

- HEC Executive Coach et Equicoach / Horses&Coaching®
- MBTI Individuel et équipe
- Méthode DISC Couleurs & Co-Développement
- Formée en Interculturalité / Multiculturalité par SIETAR* France
*La Société pour l'Education, la Formation et la Recherche Interculturelles
- MBA aux Etats-Unis (Florida Atlantic Université) en Finance et Business International
- Trilingue : Français, Anglais & Finlandais

Parcours

- Finlandaise ayant étudiée et travaillé aux Etats-Unis et en Angleterre
- +20 ans de fonctions business, finance, vice-présidente du bureau européen et membre du comité de direction chez **American Express**
 - Vice-President Finance pour l'Europe de l'Ouest, Membre essentiel du Comité Exécutif tout particulièrement pour la conduite et le développement de la stratégie européenne. Leader des différentes Equipes Finance Européennes chargées de conseiller l'Equipe de direction.
 - Lancement des nouveaux partenariats & produits, et programmes de Mentoring et Diversité pour le développement du Management, au sein des marchés internationaux pour la Compagnie.



- Membre d'ICF (International Coach Fédération)
- Membre de Conseil d'Administration du SynPAAC (Syndicat des Professionnels de l'Accompagnement Assisté par les Chevaux)

Références

AMERICAN EXPRESS – AGIRAGRI – BANQUE DE FRANCE – CEVA – CLINIQUE EQUINE MESLAY DU MAINE — EXPAT SYMPHONIE – GROUPE AVRIL – GENERALI – HEC – LA MAISON DE RETRAITE LES ROCHES – LA MAIRIE DE BRULON – LA POSTE – L'OFFICE, LES NOTAIRES – NEXECUR – TIPIS LE BONHEUR DE VIVRE – SNCF – SODEXO – TELEPERFORMANCE



OLIVIER, consultant, formateur

Compétences clés

- Développement de formations sur-mesure
- Sens du service et des détails, avec altruisme
- Management éthique centré sur les hommes et concentré sur les résultats
- Expérience client : clients heureux et collaborateurs épanouis

Domaines de compétences et terrains d'action

Expérience client

- Développer l'excellence dans l'accueil et le service client
- Gérer la relation commerciale et de la fidélisation client
- Définir et mettre en application des standards de qualité
- Co-construire l'identité de service et la mettre en œuvre
- Penser et améliorer le parcours client pour une expérience mémorable

Management et gestion d'équipes multiculturelles

- Développer sa posture et améliorer la performance collective
- Communication interpersonnelle et conduite de réunion
- Formation de formateurs sur le service client
- Manager avec efficacité et plaisir
- Transformer les situations difficiles en opportunités
- Observer et débriefer ses collaborateurs avec bienveillance

Parcours professionnel

- ESC Pau - Professeur
- AES - Responsable d'audit
- FOUR SEASONS HOTEL GEORGE V - Directeur Stewarding
- CONCORDE - Directeur F&B adjoint
- ACCOR - Assistant Chef de réception
- MBA IMHI - ESSEC BUSINESS SCHOOL

Références

PEUGEOT - GINTO HOTELS -
AGENCE D'ATTRACTIVITE ET DE
DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE
BEARN PAYS BASQUE - MERCEDES
- WTC - AES CERTIFICATION - HOTEL
GAMBETTA



Au suivant !





Compétences clés

- Communication
- Média training
- Coaching interview télé / radio
- Aide à la vulgarisation Scientifique
- Gestion de conflits
- Intelligence émotionnelle et conflit
- Conférences / workshops

Domaines de compétences et terrains d'action

Facilitation & Accompagnement en communication

- Média training de dirigeants ou d'élus.
- Coaching de managers sur la prise de parole en public lors d'interview.
- Coaching de chercheurs
- Training : Construire et mettre en scène ses présentations orales.

Développer son Intelligence émotionnelle et gérer les conflits

- Développer son intelligence émotionnelle, relationnelle, situationnelle.
- Ecouter ses émotions pour être plus efficace et... heureux.
- Comprendre la mécanique du conflit et savoir faire face.
- Pratiquer la Communication Non Violente

Efficacité personnelle

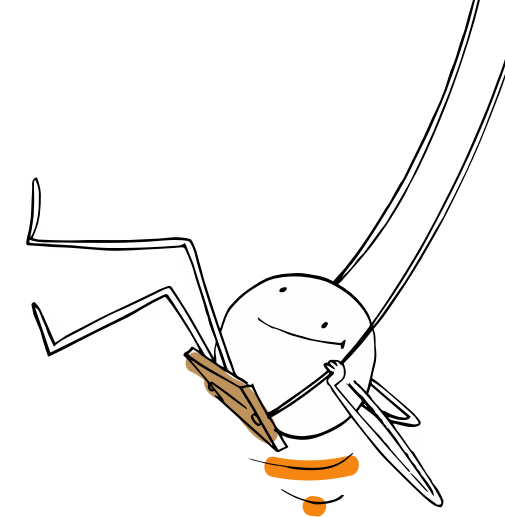
- Mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres
- Gagner en aisance dans sa prise de parole

Mes particularités

- J'ai une longue expérience de journaliste réalisatrice et une forte appétence pour la création audio et visuelle. Je propose des outils ludiques qui mettent toujours la créativité des personnes en mouvement.
- Mon parcours de médiatrice m'a permis de comprendre que le conflit est une mécanique construite en 5 actes. Lors de mes intervention, je décrypte le conflit comme une pièce de théâtre avec des temps très spécifiques. Le conflit « historise » et « hystérise » la relation.

Parcours professionnel

- Journaliste Réalisatrice France Télévision
- Réalisatrice La Cité des Sciences
- Chroniqueuse France Culture - France Inter
- Consultante Formatrice pour Didaxis,
- Chargée de cours pour le CNAM, GESCIA, l'EPE
- Médiatrice à la Cour d'Appel de Paris



Au suivant !



Références

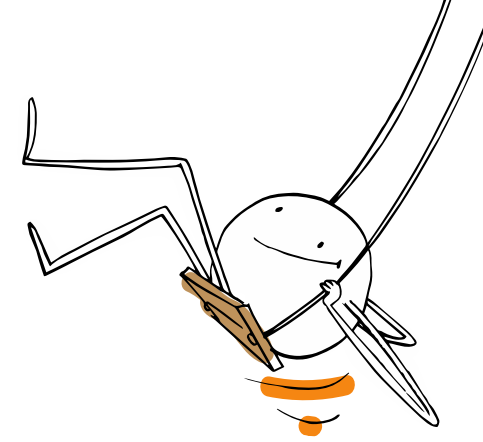
Humanis, Banque SFIL, EPE, Agence EPOKA, Association Nationale des Médiateurs, Cessez le feu, CNAM, CFPJ, Gescia ...

- DEA Institut Française de Presse
- Certificat de Médiatrice, CNAM
- Formation Centre SIPCA à l'animation de formation en distanciel.

- Référencée par L'INTEFP (Ministère du Travail), formatrice au dialogue social



CHARLOTTE, coach, formatrice et conférencière



Compétences clés

- **Efficacité relationnelle**
- **Management de l'incertitude**
- **Optimisation de son leadership et charisme naturels**
- **Mutation du manager commercial en manager leader pour plus de performance**
- **Coaching de managers et dirigeants**

Parcours professionnel

- IFPLN COACHING (SICPNL) _ Master coach
- PROCESS COM _ Coach
- IFPNL_Maitre Praticien
- TTI SUCCESS INSIGHTS – Analyse comportementale DISC et Facteurs de motivation WPMOT
- GROUPE CABLE&WIRELESS/VODAFONE – Manager commercial Europe / Responsable commercial grand comptes Europe
- Groupe WAVIN REPOX/FPI – Commerciale grands comptes
- International Trading & Supply Company (USA) –Marketing manager Junior
- Bac+5 en Gestion et Stratégie d'entreprise HEC/ESSEC/PARISX

Domaines de compétences et terrains d'action

Coaching individuel de Cadres dirigeants et managers

- Développer son charisme naturel et son leadership de « porteur de sens » dans ses fonctions.
- Renforcer ses compétences interpersonnelles pour inspirer et optimiser l'impact de ses interventions
- Développer son intelligence émotionnelle pour mieux gérer son stress et adopter une posture constructive pour accompagner ses collaborateurs sous stress.
- Adopter une posture assertive pour respecter ses intérêts tout en respectant ceux de ses interlocuteurs et gérer les conflits de façon constructive.
- Optimiser ses talents naturels et mettre en place des stratégies de réussites

Coaching collectif

- Team building : cohésion, motivation et engagement
- Coaching collectif : optimisation organisationnel, engagement et motivation dans l'atteinte des objectifs communs.

Formation management

- Conduite du changement
- Management 360
- Optimiser son leadership et son charisme dans ses fonctions
- Mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres
- Gagner en aisance dans sa prise de parole
- Développer ses atouts personnels au travers la Process Com / DISC
- Motivation, animation, performance d'équipe
- Gestion des situations difficiles : conflits, stress

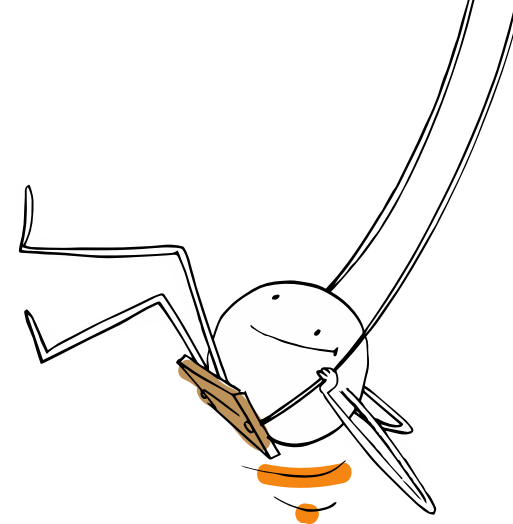
Formation marketing & commerciale

- Développer sa stratégie centrée client « customer centricity »
- Adopter une posture assertive pour gagner en efficacité dans ses négociations commerciales
- Piloter et booster la performance commerciale

Références

ENGIE- FRANCAISE DES JEUX-
RELAIS ET CHATEAUX- GROUPE
CASINO-GROUPE DIA- LACOSTE –
GALERIES LAFAYETTE – CHILDREN
WORLD WIDE FASHION – DESIGUAL
–CHANEL– DPAM- H&M – NEW LOOK
– CAISSE D'EPARGNE – BNP PARIS
BAS PERSONAL FINANCE –
MUTUELLE UNEO – L'OREAL –
GROUPE PUBLICIS – 5 A SEC –
NEXITY – ORPY – PAP-VODAFONE–
ORANGE –SFR–BOUYGUES
TELECOM – CABINET
D'ARCHITECTES VALODE ET PISTRE
– SHARP

Alexandra de Roulhac. Coach du bonheur



Compétences clés

- Atelier bonheur au travail
- Coaching individuel
- Vidéos pédagogiques de motivation
- interventions cohérentes, fun mais pragmatiques sur le journal intranet de l'entreprise (forum)

Parcours professionnel

- Fondatrice de coach du bonheur (11 ans)
- Vente
- Tourisme
- BTS Ventes et productions touristiques
- Anglais et espagnol courant
- Expatriation en Australie, Japon, Inde.

Domaines de compétences et terrains d'action

Augmenter le bonheur au travail

- Prendre soin de soi
- Renforcer la confiance en soi
- Développer sa capacité à prendre le recul
- Renforcer l'affirmation de soi
- Protester avec assertivité avec la CVN

Augmenter la performance par un leadership altruiste

- Mieux gérer vos émotions
- Cultiver l'intelligence émotionnelle
- Transformer vos messages contraignants (soitfort, soitparfait ect)
- Mieux gérer votre temps
- Prévenir l'épuisement professionnel

Références

MARS FOOD - NATIXIS - BNP PARIS BAS - TOTAL - LE JOURNAL DU PARFUM ET DE LA BEAUTE - L'OREAL FRANCE- UNA SOLIDARITE NORMANDE - AGENCES REUNIS - IMOGROUP - PARTENARIAT AVEC INEA CONSEIL - MEET YOUR GOAL - WOMEN UP:LA FUSEE

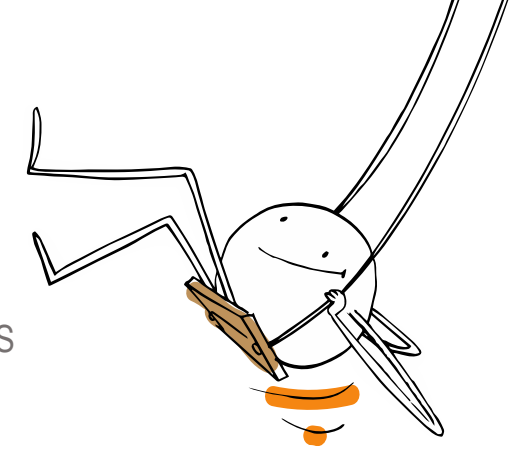
Delphine, Coach & consultante

Compétences clés

- Transition professionnelle
- Communication verbale et non-verbale
- Profils Haut Potentiels

Certifications

- Certification International MOZAÏK
- Systémie et Gelstat au travail, via supervision - TRAJECTIVES
- Neurosciences et Apprentissages, profils HQI – ANAË



Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement des Managers (prise de poste, gérer son impact, sa communication, sa capacité d'écoute et de confrontation)
- Communication alignement discours & ressenti, verbale/non-verbale, approche systémique
- Coaching de transition professionnelle pour dirigeants et collaborateurs. Elaboration de stratégie d'évolution professionnelle
- Facilitatrice sur la communication intra et inter équipes pour des collectifs
- Coaching Collectif & Team Building
- Développement de son « savoir être et savoir faire » en accompagnement de groupes d'entrepreneurs
- Accompagnement spécifique profil HQI/ Multi (Haut Quotient Intellectuel), compréhension de son mode de fonctionnement, communication à l'autre

Parcours professionnel

- **Immobilier d'entreprise – Responsable de patrimoine (7ans) - CBRE et SILIC/SOCOMIE**
 - Négocier, coordonner, gérer et transformer.
 - Ecouter des clients pour finaliser le projet en cohérence avec leurs besoins.
- **Communication événementielle sportive (7 années en France et à l'international) – AMERICA'S CUP & PHILIP MORRIS France**
 - Appréhender la relation à la victoire, à la défaite, les jeux de rôles, la prise de décision et les différents stades émotionnels inhérents.
 - Expérimenter les mécanismes de la relation de l'équipe et du management
 - Accompagner les équipes dans la conduite de projets à forts enjeux humains.
- **EFAP** – Ecole des métiers de la Communication, spécialisation Entreprise

Références

- AVEO - VOLVO – ALCATEL LUCENT - CBRE, - KEDGE BS, - AB TASTY - THERMICONSEIL – KANDBAZ – OPENCLASSROOM - DACIA, GROUPE EVEN – FREE – GROUPE LA FNAC/DARTY – SOCIÉTÉ GENERALE



Julie, consultante formatrice, coach et psychothérapeute

Compétences clés

- Coaching efficacité professionnelle
- Coaching d'équipe
- Coaching soutien émotionnel
- Développer ses compétences soft skills
- Développement personnel et professionnel

Domaines de compétences et terrains d'action

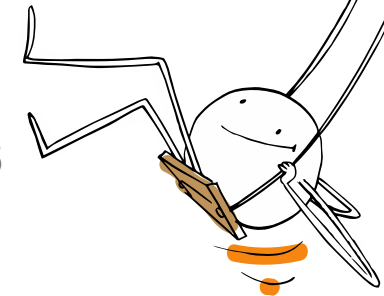
- Communication relationnelle
- Management
- Co-développement
- Ecoute active
- Gestions des conflits et situations difficiles
- Affirmation de soi et leadership
- Développer son tact et sa diplomatie
- Trouver sa juste place dans la vie professionnelle
- Exercer sereinement son autorité
- Performance comportementale

Certifications

- Formation Coaching – Certifiée Coach professionnel – ICI Paris
- Formation Praticien en psychothérapie – Certifiée par Le Dôjo Paris 5
- Formation PNL – Certifiée Maître praticien – Institut Repère Paris 12
- Formation Conduite de groupe et Analyse des pratiques – Transition Paris 14
- Formation Communication Non Violente – Paris 6
- Formation Analyse Transactionnelle – Le Dôjo Paris 5

Parcours professionnel

- **Fondatrice du cabinet Julie Fau depuis 2012, spécialité coaching, formation, psychothérapie individuel ou de groupe.**
- **Rose Paris – Agence de représentation de photographes mode, beauté, luxe - Directrice commerciale.**
- **Sotheby's International Realty Paris – responsable d'équipe et négociatrice des transactions immobilière haut de gamme rive droite.**



Références

- VINCI PARIS
- GMBA - EXPERTISE COMPTABLE
- ENERGETIX
- CREDIT MUTUEL
- ADIDAS
- FRAMATOME
- CENTRE HOSPITALIER ARTOIS
- JP COLONNA