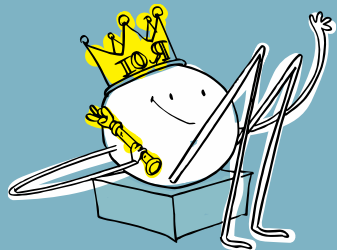




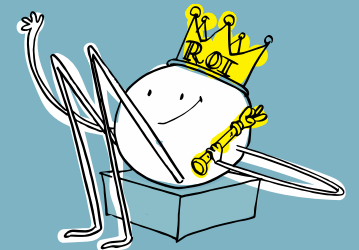
# La BOX MANAGEMENT

SOBOX  
LA  
FORMATION  
QUI  
DÉBOÎTE

« L'essentiel des outils et postures  
managériales »  
2 jours en présentiel  
Ou  
4 classes virtuelles interactives



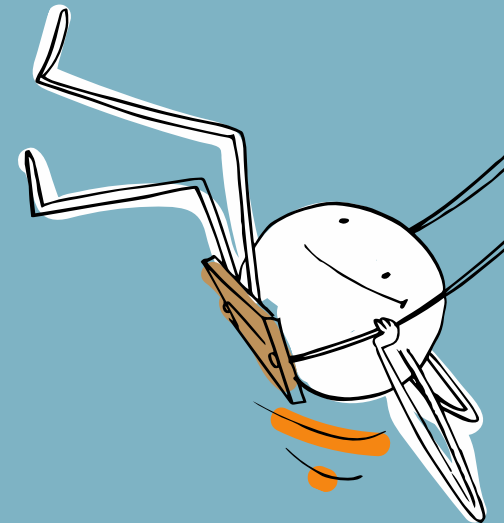
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation.



# SoBox construit ses formations en fonction de la transformation des métiers de demain !

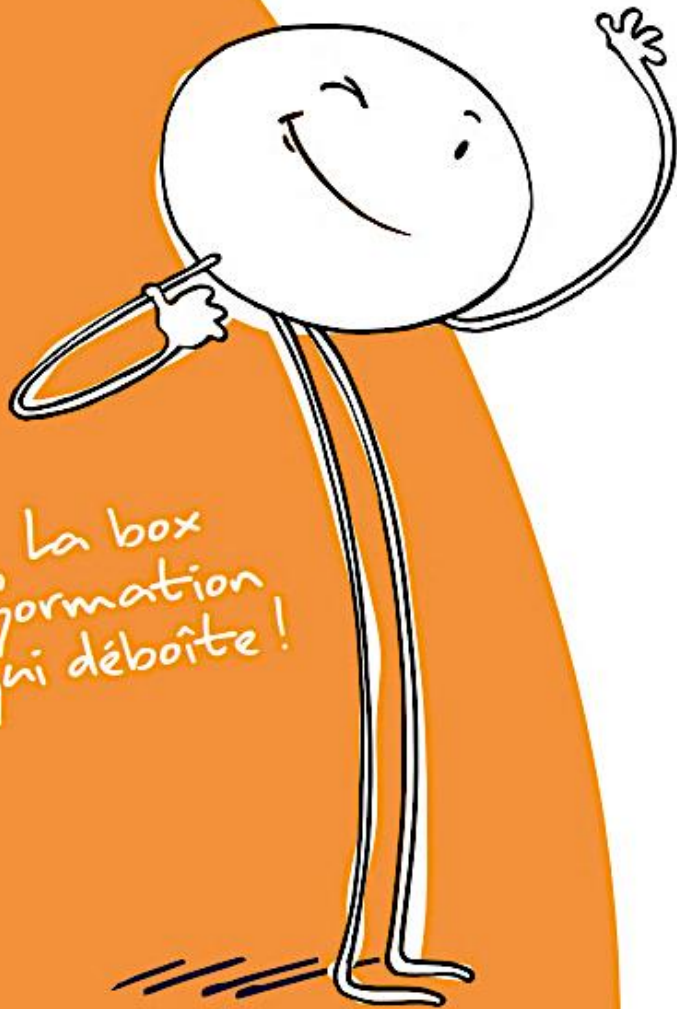
*Selon le rapport sur l'avenir de l'emploi du Forum Économique Mondial, les principaux groupes de compétences que les employeurs considèrent comme de plus en plus importants à l'approche de 2025 sont :*

1. La pensée analytique et la capacité d'innovation
2. Les techniques d'apprentissage actif
3. La capacité à résoudre des problèmes complexes
4. La capacité d'analyse et la pensée critique
5. La créativité, l'originalité et la prise d'initiative
6. Le Leadership et l'influence sociale
7. Les capacités d'utilisation, de suivi et de contrôle de la technologie
8. Les compétences en conception et programmation de la technologie
9. La résilience, la tolérance au stress et la flexibilité
10. Le raisonnement et la capacité d'idéation



# SoBox Formation : Une approche innovante

« on ne forme pas quelqu'un qui n'en a pas envie »



Nous répondons à tous vos projets de formation concernant le management, le coaching, les soft skills, la négociation commerciale, la relation clients, le développement durable, les RPS, l'on et l'outboarding...

## Les valeurs ajoutées de SoBox formation :

Le marketing de l'offre, une box reçue sur le bureau de vos collaborateurs pour leur donner envie de se former et valoriser aussi les services formation.

Une formation clé en main et une co-construction de vos parcours dans la durée, sur-mesure, adaptée à vos publics, à vos enjeux et à votre contexte.

Une moyenne de 4,8/ 5 de taux de satisfaction sur + de 1 000 participants formés grâce à notre concept innovant et notre pédagogie interactive et humaine.

Notre équipe de 30 formateurs coachs passionnés, répartis sur toute la France et intervenants dans différentes langues.

Nos parcours intègrent des communautés apprenantes suivies par un Ange-Gardien.

Notre service administratif /Qualiopi ++, très réactif optimisant la qualité des actions, l'amélioration continue et la validation de la montée en compétences facilite aussi le temps passé des responsables formation sur l'organisation et la gestion.

Quelques références clients sur des déploiements : Groupama, Clear Channel, Galian, 5àsec, Louvre Hotels, ESSCA, TBS business School, Beaumanoir, AGPM, Boulanger, Damart, l'Opcommerce, Doras, Invivo...

# L'essentiel des outils et postures managériales

## Public concerné

- Tout manager souhaitant acquérir les outils fondamentaux du management
- Groupe de 5 à 10 participants

## Durée

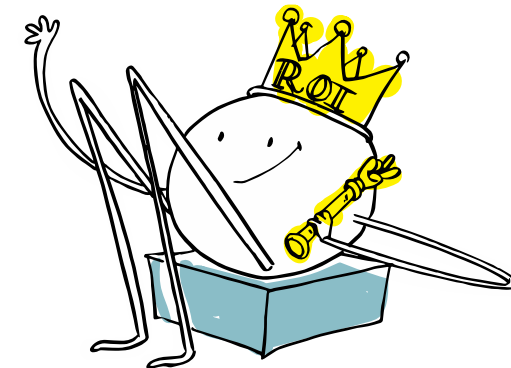
- Une formation all inclusive packagée sur 2 jours présentiel ou distanciel

## Les objectifs

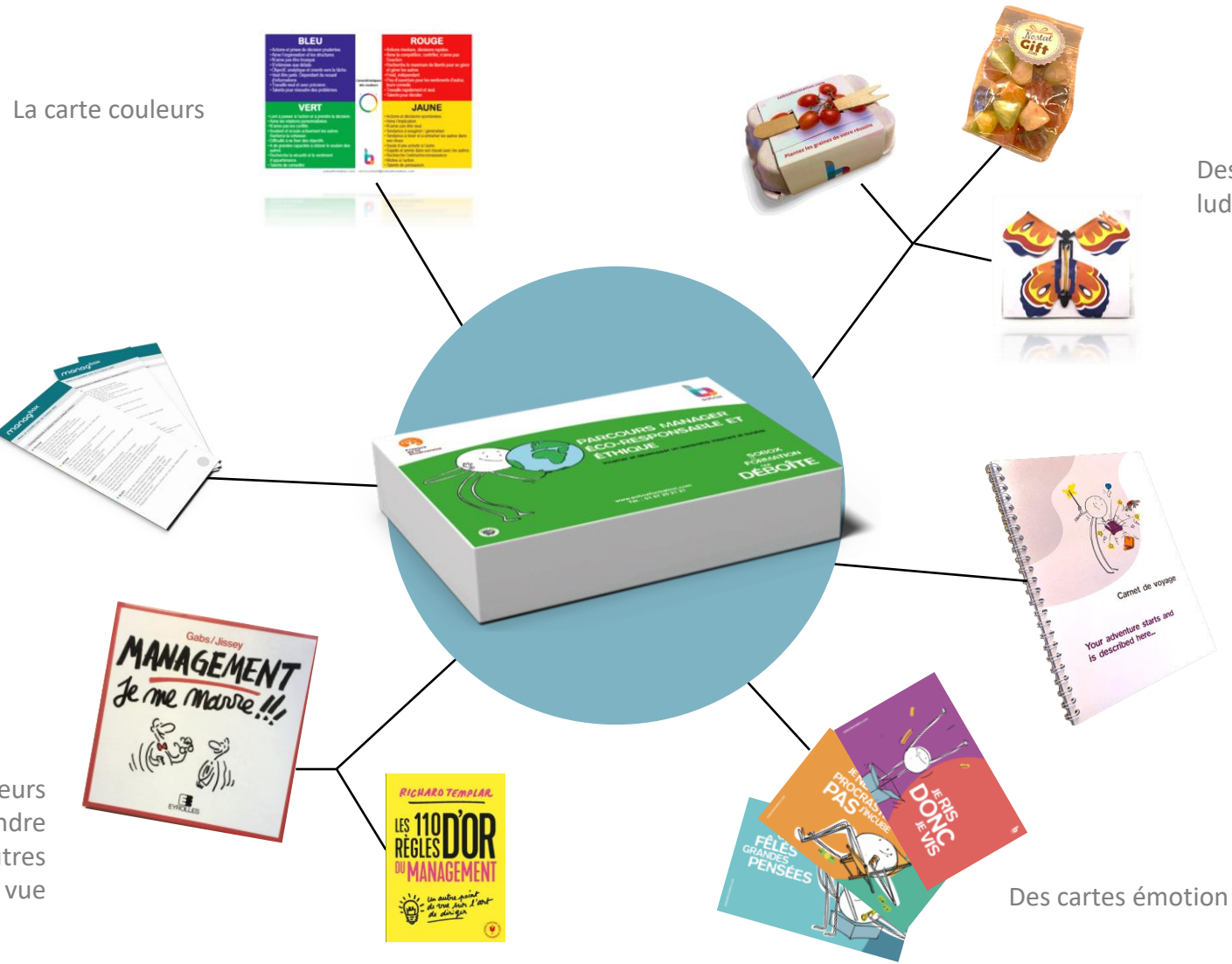
- Mieux se connaître pour mieux manager avec la méthode DISC Couleurs
- Reconnaître le profil comportemental de ses collaborateurs pour mieux s'adapter
- Acquérir des outils de management concrets et opérationnels pour être rapidement à l'aise dans son poste de manager
- Développer sa posture et gérer tous les types de situations délicates

## Les résultats attendus

- Une maîtrise des fondamentaux du management et des outils indispensables pour animer et motiver ses équipes au quotidien
- Une agilité relationnelle permettant d'appréhender avec aisance les attentes de ses collaborateurs



# Avant la formation, une box livrée sur son bureau pour donner envie à vos collaborateurs de se former



Des fiches mémos et méthodes pour permettre un rappel simple et complet des principes abordés

De la lecture pour renforcer leurs connaissances, apprendre différemment et découvrir d'autres points de vue

Des goodies ludiques

Un carnet de voyage pour noter leurs objectifs de développement, leurs challenges individuels, leurs réflexions...

Des cartes émotion



# Jour 1 : « L'essentiel des outils et postures managériales »

## Motiver et animer ses équipes

2 jours en présentiel ou 4 classes virtuelles de 3h

### PROGRAMME

#### 1. Comprendre le rôle et les enjeux du manager et du management

- Manager : donner du sens, donner des moyens, favoriser la motivation
- Prendre en compte toutes les responsabilités du manager

#### 2. Travailler son adaptabilité en tant que Manager : l'outil DISC Couleurs

- L'historique du modèle Disc
- Les 4 profils
- Les utilisations possibles des modèles
- Les précautions utiles
- Identifier son profil et son style de management grâce à l'outil DISC couleurs
- Adapter son management en fonction du profil de ses collaborateurs

#### 3. Comprendre les grands fondamentaux de la communication et la notion d'adaptabilité

- Connaître les règles les plus importantes de la communication inter personnelle
- Mesurer le besoin d'être flexible et de s'adapter pour un manager
- Connaître les difficultés liées

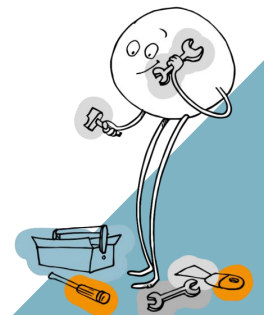
#### 4. Motiver ses collaborateurs : déléguer et fixer des objectifs, renforcer l'autonomie, guider

- Préparer un objectif : le SMARTED en couleurs
- Motiver à un objectif selon les besoins/attentes du/des collaborateurs
- Animer un briefing d'équipe
- Les avantages et freins à la délégation
- Déléguer une tâche à un collaborateur selon son profil couleurs

### Pédagogie

#### 80% pratique et 20% théorie

- **Option : réalisation de son profil DISC en amont**
- Test d'auto-positionnement managérial
- Apports de l'animateur, échanges entre les participants, exercices pratiques, mises en situation
- Guide d'entretien
- Cas pratiques, jeux pédagogiques



# Jour 2 : « L'essentiel des outils et postures managériales »

## Motiver et animer ses équipes

2 jours en présentiel ou 4 classes virtuelles de 3h

### PROGRAMME

#### 5. Accompagner, évaluer et faire évoluer

- Mener efficacement un entretien individuel et de suivi d'activité
- Faire un point avec son collaborateur

#### 6. Féliciter, valoriser

- Féliciter : un acte de management à part entière à adapter en fonction de son collaborateur
- Connaître et creuser les leviers de motivation en fonction du type de collaborateur

#### 7. Faire un feed back, recadrer

- Recadrer tout en préservant les objectifs et la relation
- Savoir adapter le feed back et le recadrage en fonction de la personnalité de l'autre

#### 8. Gérer les situations de communication difficile

- Prévenir et gérer les conflits
- Oser et savoir dire « non »

#### Clôture de la formation

- Partages et prises d'engagements personnels

### Pédagogie

#### 80% pratique et 20% théorie

- Apports de l'animateur, échanges entre les participants, exercices pratiques, mises en situation
- Guide d'entretien
- Cas pratiques, jeux pédagogiques

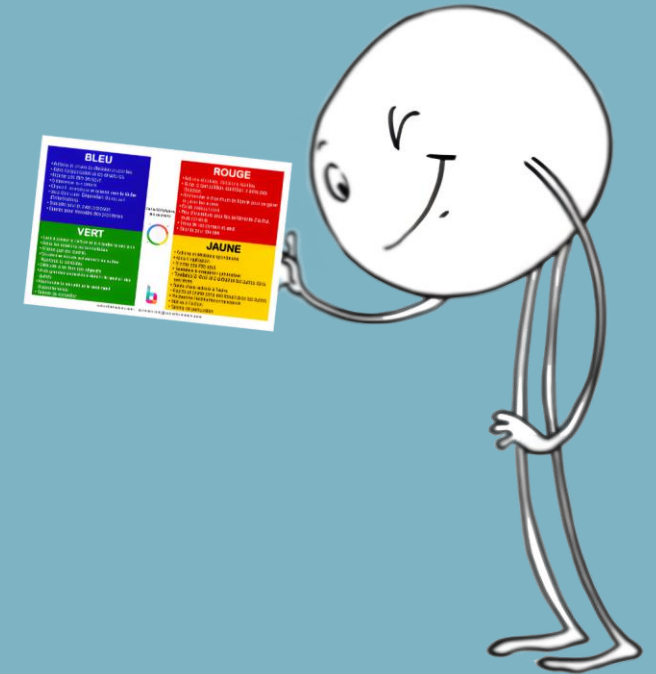


# Profil comportemental DISC Couleurs

## Un outil pour mieux se connaître et mieux manager

### Le profil DISC Couleurs :

- Un questionnaire en ligne pour s'auto-évaluer (20 min)
- 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 et de son management
- La méthode repose sur 4 couleurs qui déterminent les différents types de profil
- OPTION : profil comportemental de 70 pages sous format PDF





# Explication de l'approche des couleurs DISC

Cette approche présente une photo instantanée et authentique des talents relationnels et des opportunités de développements possibles. Elle révèle la manière dont nous nous comportons dans certaines situations de travail, de stress, notre façon d'agir au sein d'une équipe et de l'entreprise.

Comprendre et reconnaître les talents comportementaux au profit de la performance individuelle et collective, mesurer les performances d'une personne dans son environnement professionnel, au travers de ses valeurs, ses motivations, ses talents et ses compétences. La clef de l'excellence individuelle accomplie se situe dans la combinaison et le recoupement des comportements d'une personne, de ses valeurs et de ses aptitudes personnelles :

- Comment agissent-ils ?
- Pourquoi agissent-ils ?
- Et sur quelles aptitudes ?

Cette approche est un outil de développement personnel et professionnel qui agit comme un véritable starter de motivation. Développer l'impact interpersonnel, construire son leadership, développer ses stratégies, fédérer les équipes... sont autant de thématiques que cet outil permet de développer et de renforcer.

Cette méthode permet de distinguer les principaux types de personnalités. Chaque participant est associé à une, deux ou trois couleurs correspondant à une combinaison de préférences, convictions et comportements chez un individu.

# Explication de l'approche des couleurs DISC

## Le principe :

### La méthode repose sur 4 couleurs : rouge, jaune, vert, bleu

Elles correspondent très fidèlement à quatre grands profils comportementaux que l'on retrouve auprès de nos interlocuteurs :

Les **battants**, les **communicants**, les **réservés**, les **rationnels**

Elles représentent les phases essentielles de la communication. Chaque personne se confond dans une couleur essentielle et donc correspond à un profil en particulier.

Grâce à cette méthode, les participants seront capables en quelques minutes de savoir dans quelle couleur se situent leurs interlocuteurs. Ils pourront ainsi déterminer rapidement quelles attitudes et quelle stratégie adopter face aux différents types de profil.

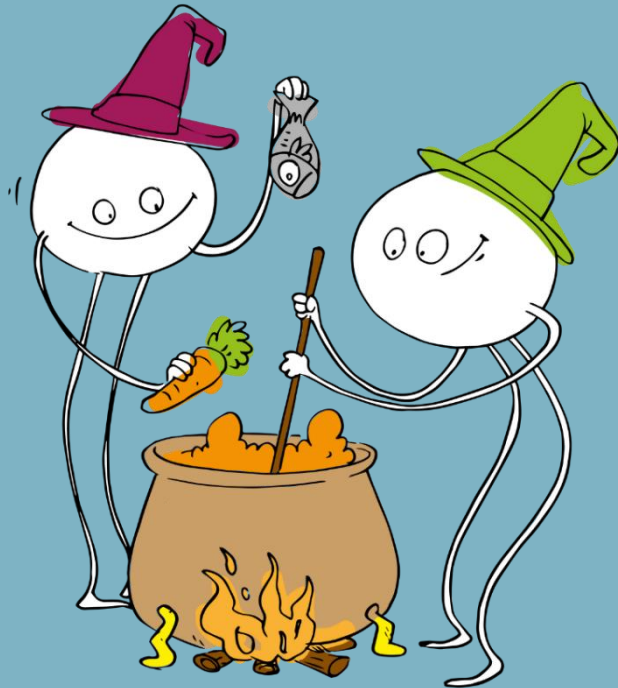
## La méthode des couleurs et la communication :

- Adapter sa communication aux valeurs de l'entreprise
- Harmoniser le discours professionnel
- Connaître et développer son style de communication
- Identifier le style de communication de ses interlocuteurs
- Gérer tout type de situation et tout type de profil
- Optimiser le mode de fonctionnement avec ses collaborateurs
- Favoriser le bien-être au travail



# Grille tarifaire à la carte

Pour un groupe de 5 à 12 participants	Durée	Prix
- Formation de 2 jours en présentiels ou 4 classes virtuelles	2 jours	3 500€HT
- Option : livraison de la box management		150€ HT/ manager
- Option : Profil DISC couleurs management (avec supplément intelligence émotionnelle) rapport de 70 pages		150€ HT/ manager
- Option débriefing du profil DISC en format coaching pour 7 participants	1h	1900€ HT



## Quelques exemples de CV de nos formateurs



# Alexandre, associé SoBox, directeur pédagogique et formateur / coach



-> Aix-en-Provence

Langue d'intervention :



## 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

## 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

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



# OLIVIER, Consultant, formateur, coach



-> Rennes

Langue d'intervention :



## Compétences clés

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

## Parcours

- 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

### Leadership

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

### Formation Management

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



# Sophie, Consultante, formatrice, coach

 -> Angers

Langue d'intervention :



## Compétences clés

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

## 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

## Certifications

- Executive Coach certifiée HEC – coaching individuel et d'équipe
- Equicoach certifiée Horses & Coaching®
- DISC Couleurs
- Consultante Bilans de compétence
- Membre de l'EMCC

## 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 ...



# Thomas, Consultant, formateur, coach

 -> Île de France  
Langue d'intervention :  

## Compétences clés

- Management (Stratégie et Opérations)
- Expert management, Softskills, intelligence émotionnelle, communication, ventes
- Programmation Neuro Linguistique
- Approche neurosciences & PNL (lâcher prise et gestion des émotions)
- Systémie, coaching d'équipe

## Certifications

- Coach professionnel certifiée RNCP – individuel et équipe
- Praticien PNL
- DISC Couleurs
- Consultant Bilans de compétences avec méthodes de coaching (éligible CPF)
- EMCC et IFPNL

## Domaines de compétences et terrains d'action

### Management :

- Posture et organisation managériale
- Prise de poste
- Leadership
- Engagement et cohésion d'équipe, management collaboratif, structuration des équipes et process, etc.
- Gestion du temps et des priorités

### Communication :

- Verbale et non verbale (PNL)
- Relations interpersonnelles
- Animation de réunions et facilitation
- Gestion des conflits
- Co-développement et co-construction
- Bilan de carrière et de compétences

### Vente :

- Posture commerciale (écoute, pitch argumentaire)
- Motivations des équipes

## Parcours professionnel

- Directeur Digital et Opérations groupe ACCOR (distribution digitale, conseil, formations avec l'académie ACCOR)
- Directeur Commercial – Edreams Odigeo (Opodo, Go voyages, Edreams, Liligo)
- Directeur Régie Publicitaire et partenariats – Opodo

## Références

ACCOR – CLEAR CHANNEL  
VARS ASCENCEURS –  
LES ENVAHISSEURS – CCI du Val  
d'Oise





# Emmanuelle, Consultante, formatrice, coach



-> Île de France

Langue d'intervention :



## Compétences clés

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

## 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

## Parcours professionnel

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

## 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

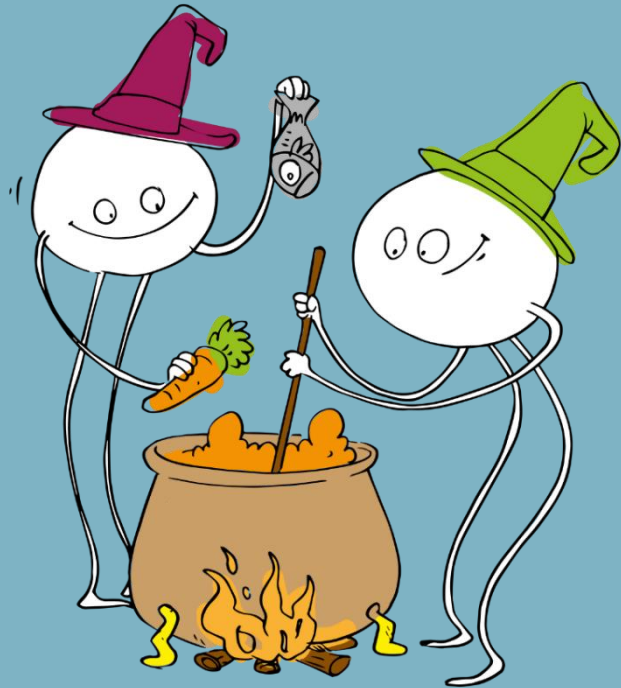
- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Anticiper, comprendre et gérer les conflits
- Développer son assertivité
- Développer et Générer la confiance en soi et en les autres
- Impacter son message en lui donnant du sens

### 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

## Références

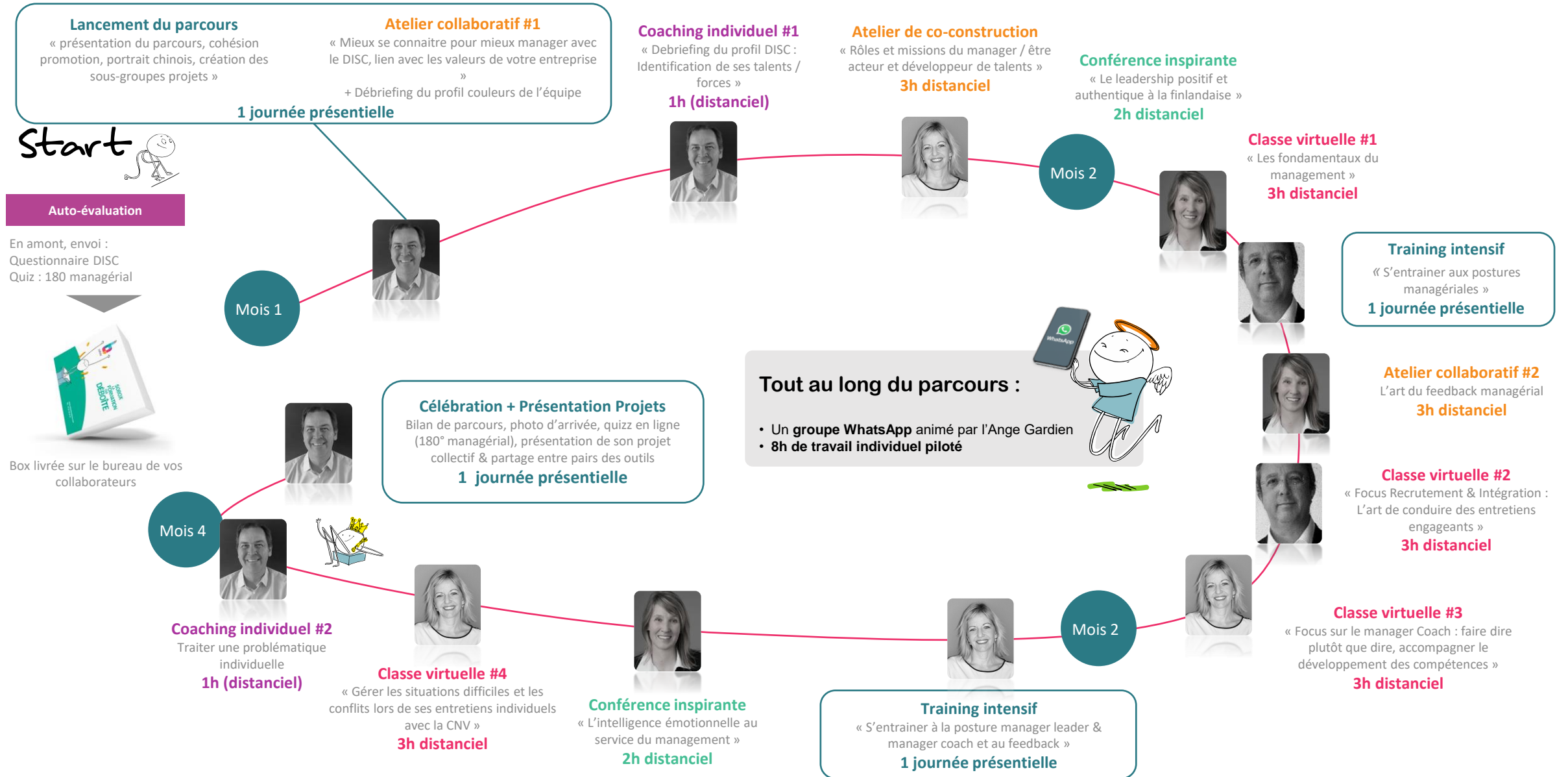
SCIENCE PO CARRIERE – CARTIER –  
INTERPARFUMAS - PIAGET -  
VACHARON CONSTANTIN –ING  
DIRECT–SOCIETE GENERALE –  
NATIXIS – ALLIANZ – HARMONIE  
MUTUELLES – MMA - MANUTAN -  
ORANGE - SUEZ  
ENVIRONNEMENT– HYNDAI –  
HEWLETT PACKARD – DELL – ATOS  
- UPS TECHNICOLOR - FOUR  
SEASONS GEORGE V Paris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



**Vous préférez un parcours sur-mesure, dans la durée et à l'image de votre entreprise ?**

# Exemple de parcours management sur 4 mois à co-construire ensemble

60h de formation dont 52h de formation 100% humaine et 8h du travail individuel à réaliser tout au long du parcours, groupe de 8/10 managers



# Donner l'envie de se former

On ne forme pas quelqu'un qui n'a pas envie d'être formé !

- Parce que la formation est un cadeau que l'on se fait à soi-même, nous invitons les apprenants à un parcours de formation et nous offrons une Box construite sur mesure pour surprendre, éveiller la curiosité et susciter l'envie de se former...
- Notre catalogue de formation pour choisir vos programmes [ici](#)
- Notre livret de co-construction pour imaginer votre parcours [ici](#)

## LA BOX PERSONNALISÉE

Exemple d'une Box fourni à chaque apprenant :



La box en vidéo :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFfpqEUQh6>

Choisir le contenu de sa box :



Choisissez le contenu de votre Box ici :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFfpqEUQh6>

# Annexes :

- [La méthodologie de nos parcours](#)
- [Testimonials clients](#)
- [Présentation de Sobox et références](#)
- [Nos conditions générales](#)



# Dans la box : Le carnet de voyage pour évaluer la montée en compétences

- A l'aide du carnet de voyage, vos apprenants pourront suivre leur parcours et s'engager dans leur progression

**Le carnet de voyage sera complété au fur et à mesure du parcours par les participants :**

- 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
- A l'aide du carnet de voyage, nous encourageons les apprenants à partager avec leur N+1 pour qu'ils puissent suivre leur progression et valider avec eux les compétences acquises

## Travaux inter-sessions :

- Mise en pratique des apprentissages sur ses équipes
- Approfondissement des thématiques
- Préparation de ses coachings personnels



**Avant le début de mon parcours**

Quel est mon niveau de motivation avant de commencer ce parcours ?  
1 - 100

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 fruits**  
Sur des points de couleur différents, indique en un mot ou en une phrase ce qui représente des freins dans votre progression ou dans l'atteinte de vos objectifs.



**De 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**

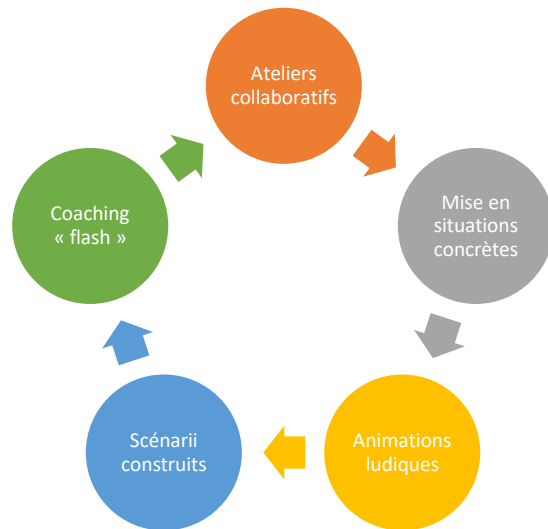
Choisissez une, deux ou trois actions prioritaires correspondant à vos axes de progrès, que vous souhaitez mettre en place ou conforter...

- 1
- 2
- 3

# Déclencher les prises de conscience et former par la pratique

## Marquer les esprits par de la pédagogie innovante et impactante

- Parce que la formation ne peut plus se faire avec un « sachant » et des « stagiaires non-sachants », SoBox propose dans sa pédagogie des ateliers collaboratifs, des animations ludiques, des scénarios construits, des mises en situations concrètes.
- SoBox crée ses contenus de formation sur mesure et fournit des fiches « pense-bêtes » sur les thématiques vues dans le parcours. En effet, plutôt que d'avoir des supports classiques non réellement utilisés, SoBox fournit des fiches transportables sur le lieu de travail pour les exploiter dans son quotidien managérial.





# 1/2. La satisfaction client

Quelques retours de nos clients eux-mêmes

**Aurélie Choplin** – Développement des compétences et des carrières – **GROUPAMA**

« SoBox a rapidement compris ce dont j'avais besoin et a conçu un parcours sur-mesure résolument multimodal associant des professionnels coach-formateurs très aguerris.

La box a eu un effet « Wouah » chez les collaborateurs qui l'ont reçue sur leur lieu de travail. Dès le départ, elle a déclenché l'intérêt et la motivation.

J'ai pu mettre en place un parcours original qui sort des sentiers battus et atteindre mes objectifs. »



Groupama

Retex client

Quand nos clients placent des mots qui comptent triple !  
“dithyrambique”

On adore!



“Je tenais à vous remercier sincèrement pour cette formation **Management** réalisée avec nos DR.

Leur retour est **dithyrambique** ...  
Format, timing, intervenants, contenu, et outils, tout était parfait.”



“Mes DR ressortent avec des **outils**, des astuces et surtout avec la sensation de s'être épanoui.

J'ai évidemment ressenti moi aussi un vrai **changement** dans la gestion de certains sujets ou dans la posture de certains.”



“Merci à l'ensemble de l'équipe sobox et une dédicace spéciale à Alexandre pour ces 4 mois de formation.”



Julien Coquet, Directeur Retail  
Christine Laure



## 2/2. La satisfaction client

### Quelques retours à chaud des participants des derniers parcours

*« Où est-ce que SoBox trouve ses intervenants ?? Vous êtes tous au top !! C'est très qualitatif, et on vous sent vraiment attentifs et alignés » Sylvie*

*Mon parcours m'a permis de développer ma posture avec mon équipe et je m'en sers pour coacher mes nouveaux alternants. Pendant la période d'été, mes équipes ont explosé le CA (+20% par rapport aux objectifs) et la satisfaction client est au top ! Merci pour vos bons conseils et votre formation qui m'a beaucoup appris...*

*Permet de se remettre en question sur son profil de manager, acquérir de nouveaux outils, de nouvelles méthodes pour manager. Décrypter les profils d'un collaborateur par les couleurs est vraiment génial ! Et une super équipe de formation au top. Merci.*

*« Y'en a pas beaucoup sur le marché, des offres de formation comme la vôtre ! » Pierrick*

*Je me suis senti très à l'aise dans le groupe et avec les formateurs, pas de sensation du jugement sur et réel investissement. C'était vraiment une formation très intéressante et qui donne de la motivation et de l'énergie.*

*« Cette formation restera un moment de partage et d'écoute. Une très belle expérience pour affiner ses compétences en tant que Manager. Merci à notre Formatrice » Yvan*

*« Ce qui est vraiment puissant, c'est que le parcours se déroule sur plusieurs mois, avec des suivis individuels. On n'est pas dans les formats habituels, ppt et compagnie sur 1 ou 2 jours, où on oublie tout une fois de retour sur le terrain... » Victor*

*« De loin, la meilleure formation que j'ai réalisé dans ma vie professionnelle. Merci à SoBox pour l'accompagnement et ainsi faire évoluer la performance et la réflexion de chacun. »*

Bastien



**Qui sommes-nous ?**

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

## Génération X

Sophie Dupaigne



### Fondatrice et Associée

- 25 ans d'expérience dans la Formation Professionnelle et animatrice du Boudoir SoRH SoBox réseau de 280 décideurs 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 directeur pédagogique / formateur

- 20 ans d'expérience 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



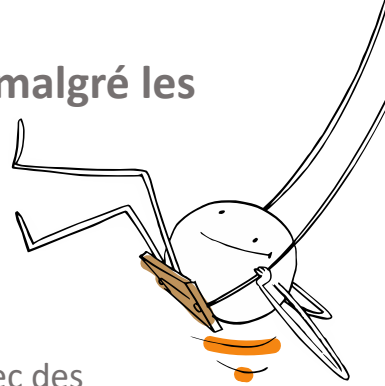
### Associée directrice pédagogique / formatrice

- 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



## Laetitia Godinho

Notre Responsable  
Administrative



## 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 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

## 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

# sobox c'est aussi :

- une **forte expertise** sur les thématiques management, softskills, relation/commerce/expérience clients, cohésion d'équipe et coaching mais également sur bien d'autres sujets.
- notre **savoir-faire en ingénierie** pour vos parcours internes.
- **30 formateurs** / coaches / conférenciers
- **25 ans d'expérience**

**Qualiopi**  
processus certifié

**MON COMPTE FORMATION**

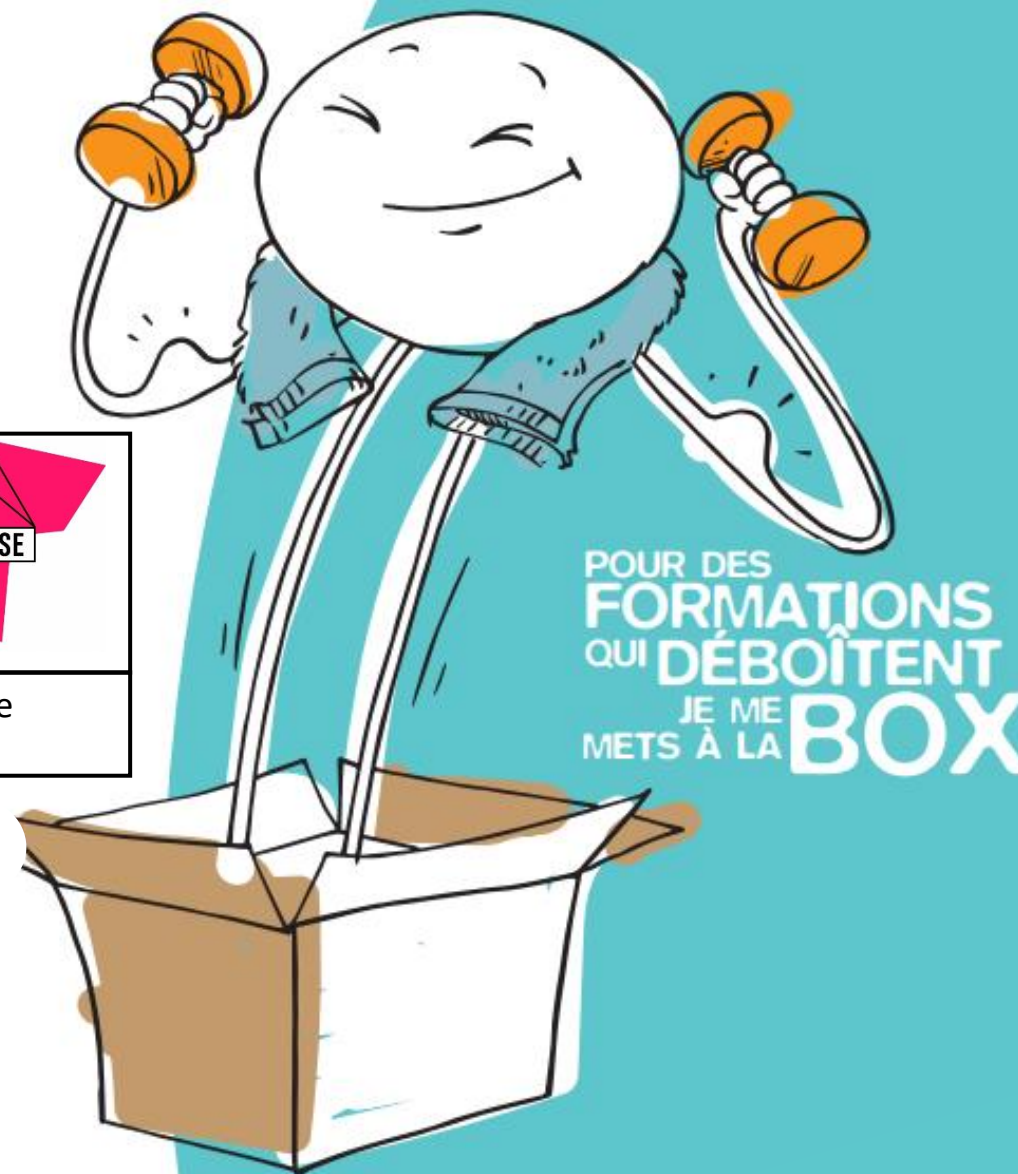
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation.

**GRAINES DE BOSS**  
TERRITOIRE

**PARIS OUEST LA DÉFENSE**  
LE PRIX DE L'INNOVATION

SoBox finaliste de 2 prix de l'innovation en 2021

Ils sont déjà entré en boîte avec nous :



# Nos références

Ils nous ont fait confiance en formation

## Services



## Banque – Assurance



## Industrie

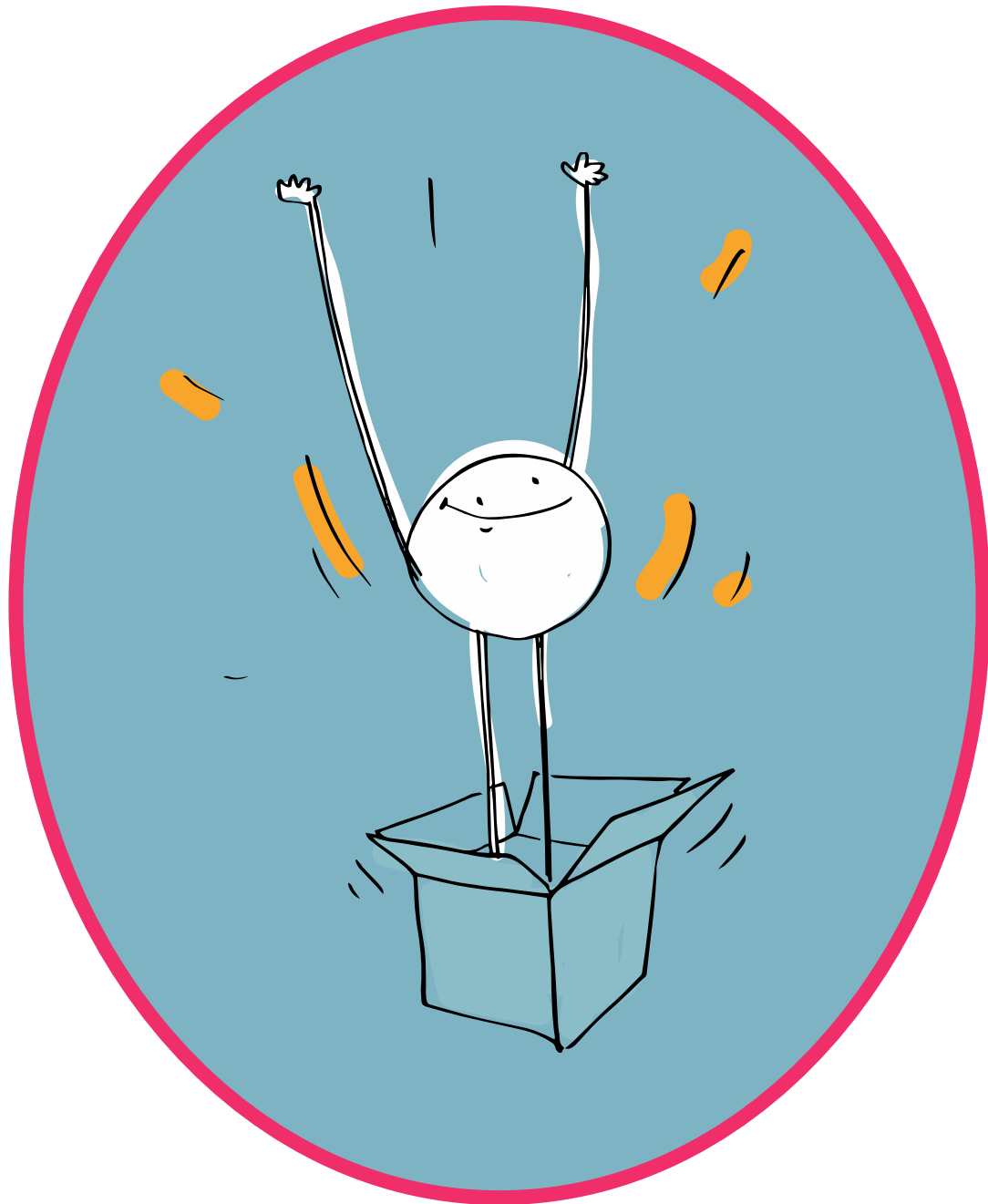


## Retail - Distribution



## Hôtellerie – Tourisme – Restauration





**Au plaisir de démarrer  
cette expérience  
avec vous !  
Vos contacts privilégiés :**

Sophie Dupaigne  
06 86 81 79 85  
[sdupaigne@soboxformation.  
com](mailto:sdupaigne@soboxformation.com)

Laetitia Godinho  
01 87 20 21 21  
[laetitia@soboxformation.com](mailto:laetitia@soboxformation.com)