

Coaching^{box}

**Des coachs certifiés apportant
les savoir-faire et savoir-être indispensables
pour un collaborateur efficient et épanoui**



- 1 entretien d'échange en amont, pour que le coaché valide le profil et la compatibilité avec le coach pressenti
- Une box, livrée chez eux ou sur leur bureau avec des outils pratiques, des fiches mémos, de la lecture et bien d'autres surprises...
- 1 profil comportemental DISC + complément Intelligence Emotionnelle débriefé
- 5 séances + 2 entretiens tripartites (N+1, Coach et coaché), avec contrat de coaching, avant et après
- Ou 5 séances d'environ 1H/1H30 sans entretien tripartite
- En option un e-learning management pour aller plus loin sur les outils

Public :

Tous collaborateurs souhaitant développer sa posture, son agilité relationnelle, sa confiance en soi et ses compétences

Objectifs :

- Prendre du recul sur ses pratiques et son organisation
- Développer sa posture et renforcer sa confiance en soi
- Développer son Intelligence Emotionnelle dans ses relations interpersonnelles au quotidien
- Gérer les situations délicates avec ses interlocuteurs
- Monter en compétences en fonction d'un projet professionnel

Les objectifs sont ajustés en fonction des besoins du coaché

Durée, environ 3 mois :

1ère option :

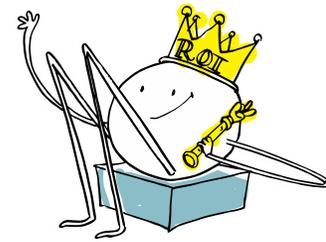
- 5 séances + 2 entretiens tripartites avec le coaché, le N+1 et le coach avec un contrat de coaching engageant chaque partie

2ème option :

- 5 séances de 1h/1h30 sur 3 mois

Options complémentaires :

- Un e-learning complémentaire management de 25H pour ancrer les apprentissages inter sessions
- Des séances supplémentaires de coaching à la carte



Les résultats attendus et appliqués au métier de chacun

Les compétences acquises en fin de coaching :

- Une meilleure connaissance de soi et de ses talents
- Une meilleure posture de communication assertive et d'écoute active
- Une meilleure confiance en soi
- Une agilité relationnelle permettant d'appréhender avec aisance tout type de situation difficile

Pédagogie :

Approches : PNL, AT, IE, neurosciences, systémie, storytelling, CNV, outil des acteurs, équicoaching, DISC Couleurs, ennéagramme, MBTI etc.

Package Coaching Box

Choix 1 : 3 460 € HT / participant
5 séances + 2 entretiens tripartites
(N+1/RH/coaché/coach)
avec contrat de coaching

PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- L'entretien de validation du choix du coaché avec le bon profil de son coach
- La livraison de la box sur le bureau du coaché ou à domicile : livres, magazines, fiches mémo, goodies...
- 1 profil comportemental DISC avec complément intelligence émotionnelle (70p)
- 2 entretiens tripartites avant / après de 30mn
- 5 séances (1H/1H30) avec le coach certifié (téléphone/visio ou présentielles)
- L'organisation complète, la préparation des séances, les outils pratiques sur-mesure et le suivi
- La hotline du coach: 3 mois

Options :

- E-learning management (détail slides ci-après): + 550€ HT pour 25H de formation sur 3 mois
- Séances supplémentaires à la carte: 450€HT / séance

Choix 2 : 2 560 € HT / participant
Même package sans entretien tripartite

Offre coaching d'équipe, nous consulter



Option: e-learning interactif : Management de la performance

pour une durée de 3 mois

Contenu dans votre e-learning (1/2)

CHAPITRE

CONTENU

Rôle et missions du manager

- Introduction au e-learning management
- Comment réussir à progresser ?
- Évaluez vos compétences en management
- Les principes de développement du capital humain

Animer son équipe et améliorer sa communication

- Filtre, image et comportement
- Développer l'écoute active
- Communiquer de manière efficace avec l'analyse transactionnelle
- Offrir un Feedback
- Mobiliser son équipe / Réussir l'animation de sa réunion d'équipe

Fixer et évaluer les objectifs

- Les objectifs SMART / Communiquer un objectif
- Déléguer avec efficacité
- L'évaluation de la performance
- L'entretien de suivi d'objectifs
- L'entretien hebdomadaire / L'entretien annuel d'évaluation
- L'entretien de contrôle

Faire preuve de courage managérial

- Cadrage et recadrage
- Communiquer une décision difficile
- Assumer ses erreurs
- Savoir dire non
- Parler avec assertivité

Option: e-learning interactif INEA : Management de la performance

pour une durée de 3 mois

Contenu dans votre e-learning (2/2)

CHAPITRE

CONTENU

Optimiser sa gestion RH

- Recruter un collaborateur
- Intégrer un nouveau collaborateur
- Développer les collaborateurs à distance

Développer une posture de leader et de coach

- Développer son influence / Maitriser sa communication ascendante
- Le management situationnel
- Encourager les projets
- Le manager coach / L'empathie

Manager les différents types de collaborateurs

- Manager la génération Y
- Qu'est-ce qu'un interlocuteur difficile ?
- Gérer un collaborateur « brave », « mercenaire », « désinvesti », « planqué »
- Qu'est-ce que le modèle DISC ? (Dominant, Influent, Stable, Conscientieux)

Manager les situations difficiles

- Problèmes de presentation
- Burn-out d'un collaborateur
- Gérer les cas d'urgence (alcoolisme...)
- Se séparer d'un collaborateur

Accompagner le changement

- Changement de culture / Annoncer un changement / Gérer un changement
- Le LEAN Management / Les outils du LEAN
- L'improvisation pour les managers
- Valoriser une action de formation / L'entretien de retour de formation
- Célébrer les succès

Détail des séances

Les séances d'environ 1H/1H30 se font en visio/par téléphone/en présentielles, en fonction du choix du participant.

Travail individuel :

Entre chaque séance, le coach envoie du contenu et des exercices appropriés en fonction du besoin pour ancrer des nouveaux comportements et des nouvelles compétences

Etat des lieux / Photo de départ

- Recherche de critères mesurables et observables de changement, de réussite ou de résolution du problème
- Identification des freins à la réussite personnelle et des pistes de changement
- Contrat de coaching / objectifs et démarrage des actions à prendre

- Débriefing du profil comportemental et retour sur les mises en action précédentes
- Travail sur ses points forts, ses zones de confort et d'inconfort
- Définitions des objectifs / actions pour la prochaine session : plan d'actions

- Mesure des progrès : retour sur les mises en action depuis la séance précédente
- Quel chemin déjà parcouru : ce qui a fonctionné (valorisation) / pas fonctionné (proposition de nouveaux outils)

Etat des lieux / Photo d'arrivée

Bilan / reprise du contrat de coaching, vérification de l'atteinte des objectifs

- Mise en place d'un plan d'actions long terme
- Mesure de la satisfaction du coaché et célébration de la fin du coaching

Une box et ses outils pratiques livrée sur le bureau pour donner envie

La carte couleurs



Des goodies ludiques et d'autres surprises...
Pour leur donner l'envie d'apprendre,
et de devenir acteur de leur développement !

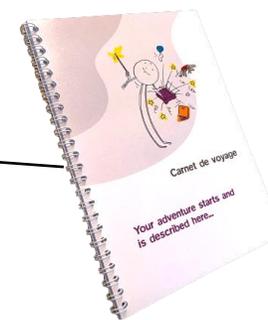
Des fiches mémos et méthodes
pour permettre
un rappel simple et complet des
principes abordés



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



Des cartes émotion



Un carnet de voyage pour noter
leurs objectifs de
développement, leur challenge
individuel, leurs réflexions...

Le coaching : Explications

Le coaching est un accompagnement qui a pour objectif le **développement des aptitudes**, **l'amélioration de l'efficacité**, **l'adaptation à une situation nouvelle**, **l'aide à la décision**, ou **la résolution de difficultés**.

Cet accompagnement porte sur toutes les compétences qui ne dépendent pas exclusivement de connaissances techniques. Elle est particulièrement bien adaptée aux "**savoir-faire**" et "**savoir être**" concernant le management, l'organisation, la communication.

Le coaching vise le **développement de l'autonomie** et non la reproduction de modèles. En apportant un nouvel éclairage sur les situations réelles, il génère des évolutions significatives en matière de comportement et d'efficacité.

Il facilite notamment les **adaptations aux changements intenses de l'environnement économique et social**. Il entraîne conjointement une réduction du stress et une meilleure gestion des émotions en améliorant l'aisance dans la fonction, et en apportant un antidote à la solitude

- Le principe du coaching étant d'aider le "coaché" à élaborer lui-même ses propres solutions, l'essentiel de la prestation repose sur des entretiens en face à face, basés sur l'utilisation des méthodes d'écoute active, de questionnement de reformulation).
- Le coach va notamment mettre en évidence les points qui méritent attention. Il va ainsi aider son coaché à détecter les "zones d'ombre", à affiner ses analyses, à entrevoir de nouveaux points de vue, à construire des réponses à ses attentes. Il complétera ces réflexions par des apports didactiques, des méthodes et des outils.

Le coaching, pourquoi ?

Les objectifs qui peuvent lui être assignés, sont notamment les suivants :

Accompagner les managers dans :

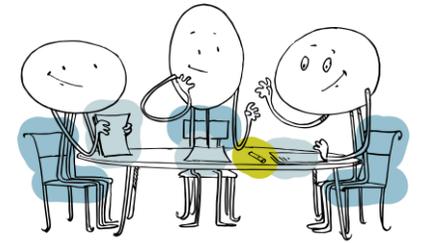
- Leur prise de fonction
- Le développement de leur leadership et de leur efficacité
- La résolution de difficultés relationnelles et opérationnelles
- La préparation d'une intervention décisive

Accompagner les équipes dans :

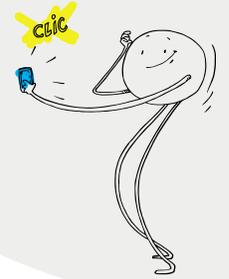
- Leur constitution, le renforcement de leur cohésion et l'amélioration de leur efficacité
- Leur adaptation aux changements internes et externes
- La résolution de dysfonctionnements relationnels et fonctionnels

Accompagner des personnes, à titre individuel, dans :

- L'optimisation de leurs ressources
- Le développement de leur autonomie
- L'identification de leur mode de fonctionnement et de leurs effets



Le coaching, par qui ?



Pour être efficace, un coach doit impérativement réunir, outre son savoir-faire, plusieurs atouts :

Une expérience professionnelle importante et diversifiée lui permettant d'appréhender avec perspicacité la réalité et les enjeux de la situation de son client.

- Une solide connaissance des fonctionnements humains, relationnels et managériaux, afin d'être capable de percevoir et d'expliciter les situations étudiées.
- Avoir lui-même bénéficié d'un accompagnement long, et disposer d'un lieu de supervision, lui donnant la maîtrise de son implication dans la relation
- Une indépendance vis-à-vis des organisations et personnes clientes, assurant l'objectivité et le recul d'un regard extérieur, ainsi que la capacité à s'exprimer librement.
- Une déontologie rigoureuse garantissant la confidentialité indispensable et l'engagement à servir les intérêts de son client.

Confidentialité : L'efficacité de la méthode, exige du coach un engagement de confidentialité absolue sur ce qui se passe et se dit avec son client.

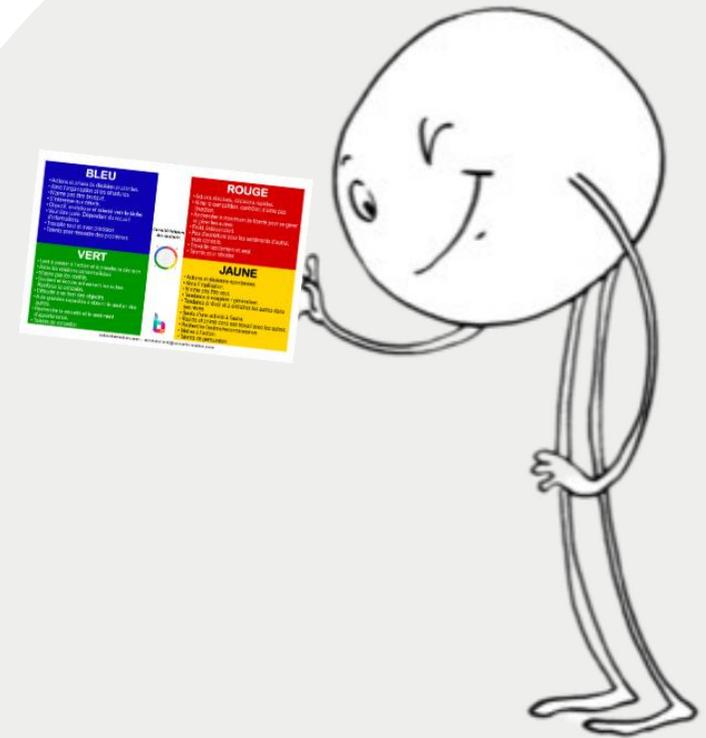
Dans le cas où une restitution à un tiers est prévue (par exemple auprès de la hiérarchie), son contenu est déterminé avec l'accord express du "coaché". Si la restitution se fait par écrit, elle lui est soumise pour approbation. Si elle se fait oralement, elle a lieu en sa présence.

Profil comportemental DISC Couleurs + Supplément Intelligence Emotionnelle

Un outil pour mieux se connaître

Le profil DISC Couleurs :

- Un questionnaire en ligne pour s'auto-évaluer
 - 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 profil comportemental de 70 pages sous format PDF
 - Un débriefing avec leur coach pour leur permettre de prendre conscience de leurs points forts et travailler leurs axes de développement.
- *d'autres outils sont disponibles sur demande: MBTI, Process com, Ennéagramme, équicoaching...



Explication de l'approche des couleurs DISC

Cette approche présente une photo instantanée et authentique des talents relationnels et des opportunités de développement possible.

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.

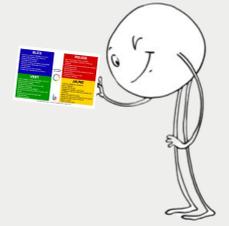
Comprendre et reconnaître les talents comportementaux au profit de la performance individuelle et collective, mesurer les performances d'une personne dans son environnement professionnel, au travers de ses valeurs, ses motivations, ses talents et ses compétences. La clef de l'excellence individuelle 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 :

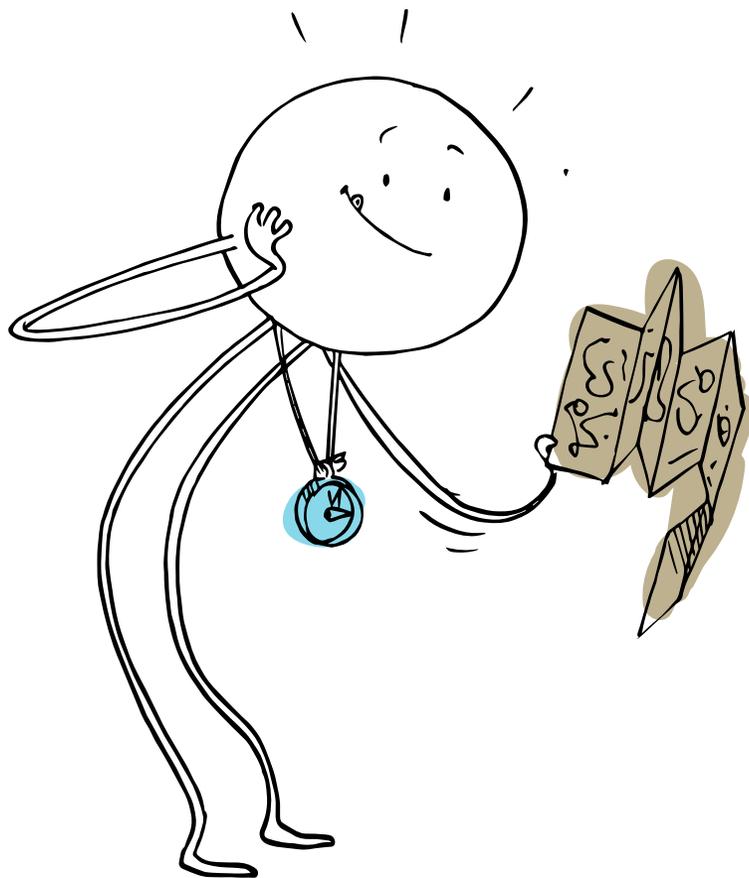
Les **battants**, les **communicants**, les **réservés**, les **rationnels**

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, le coaché sera capable en quelques minutes de savoir dans quelles couleurs 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 interpersonnelle

- Connaître et développer son style de communication
- Reconnaître le style de communication de ses interlocuteurs / s'adapter
- Développer sa confiance en soi / travailler ses points forts
- Mieux gérer les situations difficiles et tout type de profil
- Optimiser son mode de fonctionnement avec ses collègues / sa hiérarchie
- Mieux appréhender le changement
- Développer son bien-être au travail

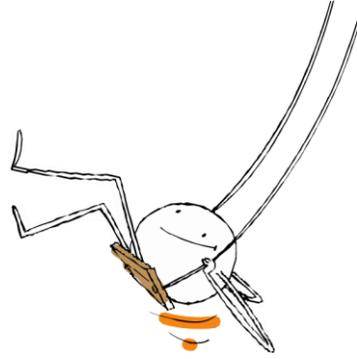


Quelques profils de nos SoCoachs

Nous intervenons également dans différentes langues



Hedi, formateur, coach certifié



Compétences clés

- Facilitateur du changement
- Développement de la posture écoresponsable managériale / équipe
- Management, efficacité commerciale
- Ingénierie pédagogique
- Coaching d'équipe / systémie et intelligence collective

Parcours

- Animateur de la fresque de la biodiversité
- Formation de coach professionnel (IFOD Coaching en 2019)
- Responsable service Formation chez Poliris
- Educateur sportif / formateur de formateur (BEES1/MF2)
- Maitrise de sciences de Gestion



- Île de France

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

- Développer sa posture managériale écoresponsable et améliorer la performance collective
- Les outils comportementaux au service du manager
- Team building
- Coaching et accompagnement pour cohésion des équipes

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Développement de son « savoir être »
- Affirmation de soi et leadership
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client/Vente

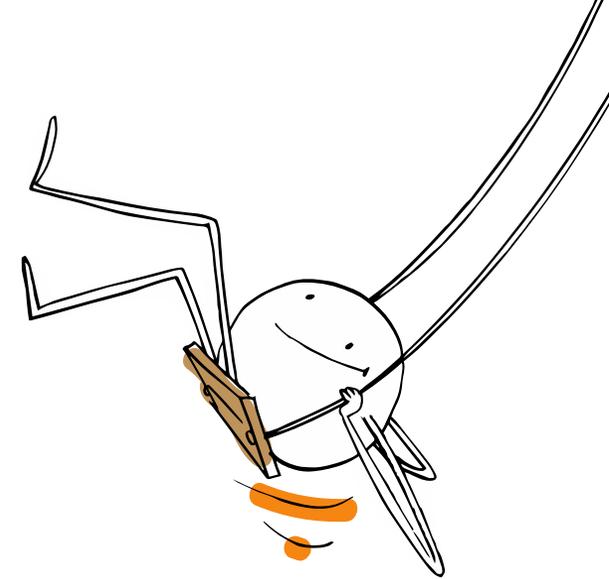
- Développer le charisme commercial des collaborateurs avec une stratégie centrée client
- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Développer une relation client à forte valeur ajoutée
- Les fondamentaux de la communication
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi client et fidélisation
- Outils aide à la vente

Références

BIODIVERSIO – OREE – DS AVOCATS –
MYFACTOTUM – DP LOGICIELS –
PERICLES – POLIRIS – AC3 GROUPE –
SIXENSE – SELOGER – UCPA – CONSEIL
GENERAL DES HAUTS DE SEINE



Yasmine, Consultante et coach certifiée



Compétences clés

- Consulting en communication sensible
- Sparring partner
- Coach professionnel : individuel, d'équipe et d'organisation
- Mediatraining
- Facilitation et animation en intelligence collective



- Île de France

Langues
d'intervention :



Domaines de compétences

Conseil et coaching

- Stratégie de communication, gestion de crise
- Conseil individualisé en sparring partner DG et Dir com
- Coaching professionnel de crise (DG, membres de cellule de crise)
- Coaching individuel
- Coaching d'équipe autour de la vision stratégique et déploiement stratégique
- Messaging
- Facilitation en intelligence collective

Formation

- Mediatraining
- Relations presse sensibles
- Simulation de crise
- Dispositif de gestion de crise

Parcours professionnel

26 ans d'expérience opérationnelle :

- Partner Havas Paris
- Directeur Deloitte Développement durable
- Diatomée, dirigeante, communication de crise

Formation professionnelle

- Coach Professionnel certifiée RCNP niv 6
- Analyse Transactionnelle 101-202
- Open Space Technology – Forum Ouvert
- Psychologie du travail – CNAM

Références

COVEA, L'Arche en France, RATP, Orange, Sodexo, Veolia, Brake France Service, Groupe Jean Henaff, Paysan Breton, BASF France, Chanel, Fédération des ascenseurs, Mars France, Renault, Société Générale



Julie Consultante Formatrice – Coach – Psychanalyste



- Île de France

Compétences clés

- Communication interpersonnelle et relationnelle du dirigeant au collaborateur,
- Outils du management
- Intelligence émotionnelle,
- Intelligence collective,
- Développement personnel et professionnel.

Domaines de compétences et terrains d'action

> **Ingénierie** pédagogique (étude, conception, réalisation).

> **Animation** de stages de formation continue inter et intra entreprise. (présentielles ou distancielles).

> **Coaching** individuel ou en groupe (type codir ou groupe de pairs pluridisciplinaires).

> Facilitatrice en **co-développement et Analyse des pratiques**.

> **Accompagnement du changement** et des problématiques liées.

> Gestion des **situations relationnelles complexes et des conflits**.

Exemples de formations animées:

> Management transversal : manager sans lien hiérarchique.

> Communiquer avec tact et diplomatie.

> Manager pour la 1ère fois.

> Exercer sereinement son autorité: trouver sa place de manager hiérarchique.

> Développer son impact personnel et son leadership.

> Oser dire et savoir dire en développant son assertivité.

> L'art de l'écoute.

Certifications

- Formation Conduite de groupe et Analyse des pratiques – Transition ARIP Paris 14
- Formation Coaching – Certifiée Coach professionnel – ICI Paris
- Formation PNL – Certifiée Maître Praticien – Institut Repère Paris 12
- Formation Psychothérapie & Psychanalyse: Certifiée par Le Dôjo Paris 5 (5 ans de groupe didactique, 3 ans tant qu'observatrice et assistante du formateur, 3 ans en groupe de psychopathologie et d'études de cas, 3 ans de supervision de cas clinique).
- Formation continue au travers de séminaires: Communication Non Violente, Analyse Transactionnelle, Analyse & Management Systémique.
- Membre permanent de la société psychanalytique « Espace Analytique » - Paris 7

Parcours

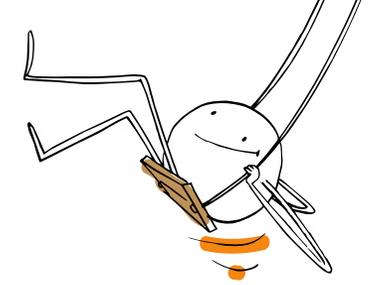
- **Depuis 2012- Accompagnement professionnel et personnel :**
Pour les entreprises: Formation professionnelle, Codéveloppement, Coaching individuel et/ou d'équipe, Cellule d'écoute et de soutien émotionnel.
Pour les particuliers: Psychothérapie et psychanalyse individuelle, animation de groupe de parole.
- **Rose Paris** – Agence de représentation de photographes mode, beauté, luxe - Directrice commerciale, pendant 5 ans.
- **Sotheby's International Realty Paris** – Réseau immobilier luxe et prestige. Responsable d'équipe et négociatrice, pendant 6 ans.

Références

FRANCAISE DES JEUX – FDJ -
CNRS - CREDIT MUTUEL -
ADIDAS - HELPLINE - AG2R -
CENTRE HOSPITALIER PAYS
D'AIX - HI PAY - SYSTRA -
GREENPEACE



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)



- Sarthe

Langues
d'intervention :



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 University) en Finance et Business International

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

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 »

Parcours

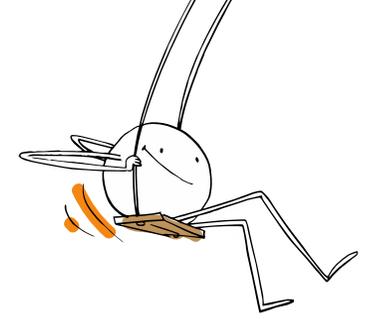
- Finlandaise ayant étudiée et travaillé aux Etats-Unis et en Angleterre
- +20 ans de fonctions business, finance, vice-présidente du bureau européen et membre du comité de direction chez American Express
- Vice-President Finance pour l'Europe de l'Ouest, Membre essentiel du Comité Exécutif tout particulièrement 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.

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



Sophie, Consultante, 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



- Île de France

Langue
d'intervention :



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

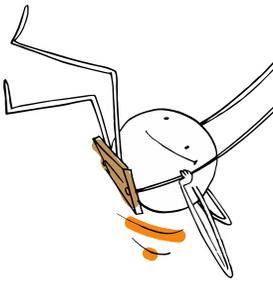
- Directrice de post-production – TF1 (relation avec les productions de tous les magazines du Groupe : 50 mn Inside, Auto-Moto, Danse avec les Stars, the Voice, 90 minutes enquête, divers primes, etc.)
- Directrice Artistique – TF1 Pub Production (bandes annonces, programmes courts, billboards, radios)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



Emmanuelle, Consultante, formatrice, coach



Compétences clés

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

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



- Île de France

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

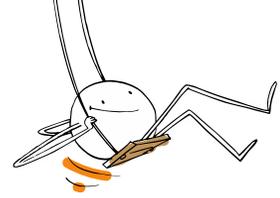
- MHD COACHING (ICF)– Master-coach
- CARTIER – Visual Merchandising Manager
- INES DE LA FRESSANGE – Designer produit
- Ecole Boule

Références

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



Thomas, Consultant, formateur, coach



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



- Île de France

Langues
d'intervention :



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 :

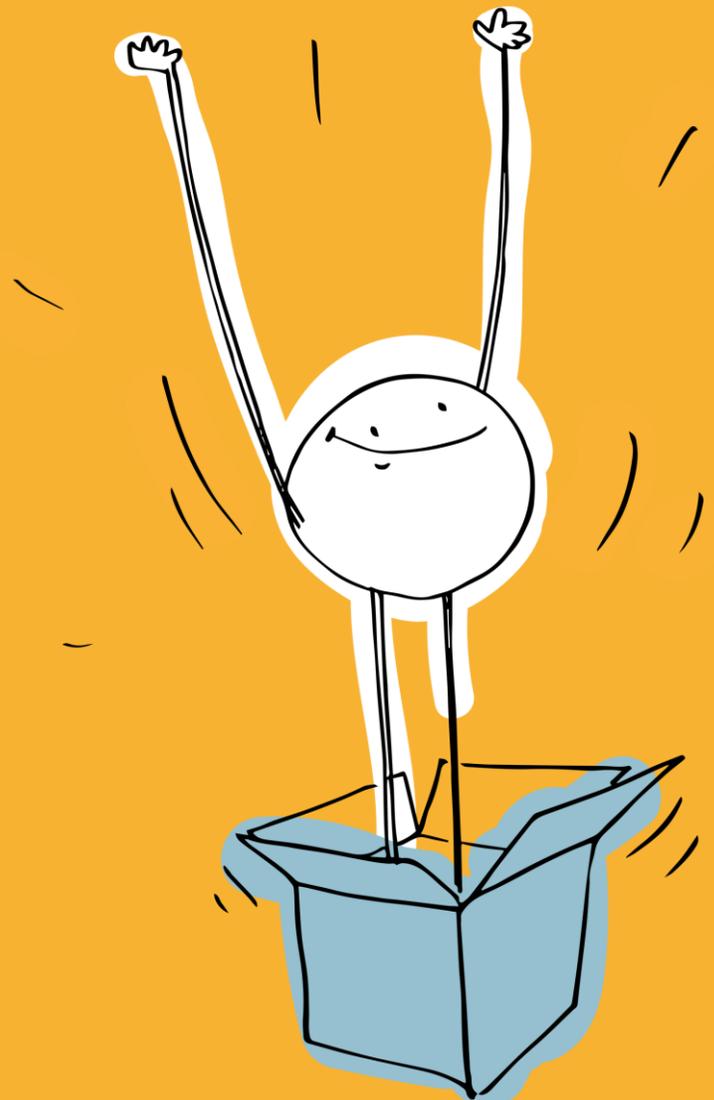
- Posture commerciale (écoute, pitch argumentaire)
- Motivations des équipes

Parcours professionnel

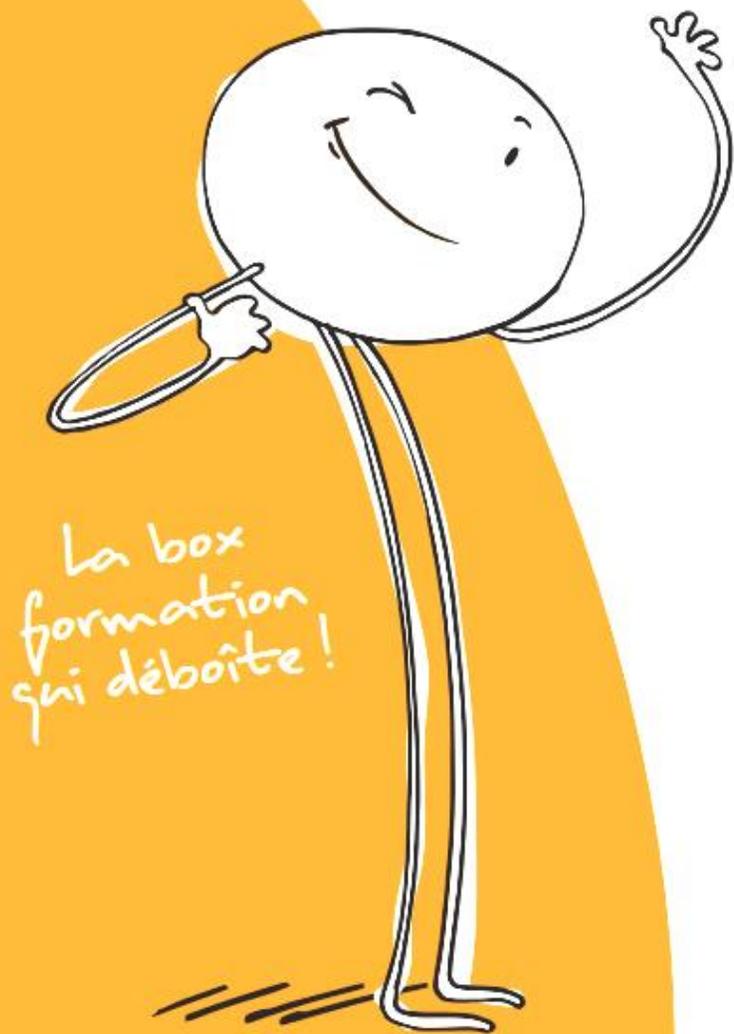
- Directeur Digital et Opérations groupe ACCOR (distribution digitale, conseil, formations avec l'académie ACCOR)
- Directeur Commercial – Edreams Odigeo (Opodo, Go voyages, Edreams, Liligo)
- Directeur Régie Publicitaire et partenariats – Opodo

Références

ACCOR – CLEAR CHANNEL
VARS ASCENCEURS –
LES ENVAHISSEURS



Qui sommes-nous ?



La box
formation
qui déboîte !



Une nouvelle approche de la formation

- sobox ceux sont des box de formations **ultra-personnalisables** qui contiennent **une sélection des meilleurs d'outils** d'apprentissage
- Packagées dans un **format original et ludique** elles rendent vos collaborateurs acteurs de leur développement
- **Parcours multimodaux, communautés apprenantes, co-construction** de vos parcours sur mesure, sobox se plie en quatre pour s'adapter à vos besoins



Sobox c'est avant tout une réflexion de bon sens car on ne forme pas quelqu'un qui ne veut pas être formé

C'est pourquoi notre concept repose sur :

- **Donner l'envie d'apprendre** (teasing et box à votre logo livrée à chacun des stagiaires) pour valoriser les participants et le service formation
- **Des parcours multimodaux** pour respecter le mode d'apprentissage de chacun et optimiser les ancrages dans la durée
- **Des communautés apprenantes** pour rendre vos collaborateurs acteurs de leur développement et de leur professionnalisation
- **Un suivi Ange Gardien** tout au long du parcours
- **Une co-construction de vos thématiques** sur mesure (lors d'un atelier) car vos thématiques sont semblables mais vos enjeux sont différents
- **Une offre « all inclusive »** pour vous libérer du temps : invitations, organisation des planning / présence participants, retours ROI RH...

Nous proposons aussi des parcours de formation sur 2 à 8 mois à co-construire avec vous



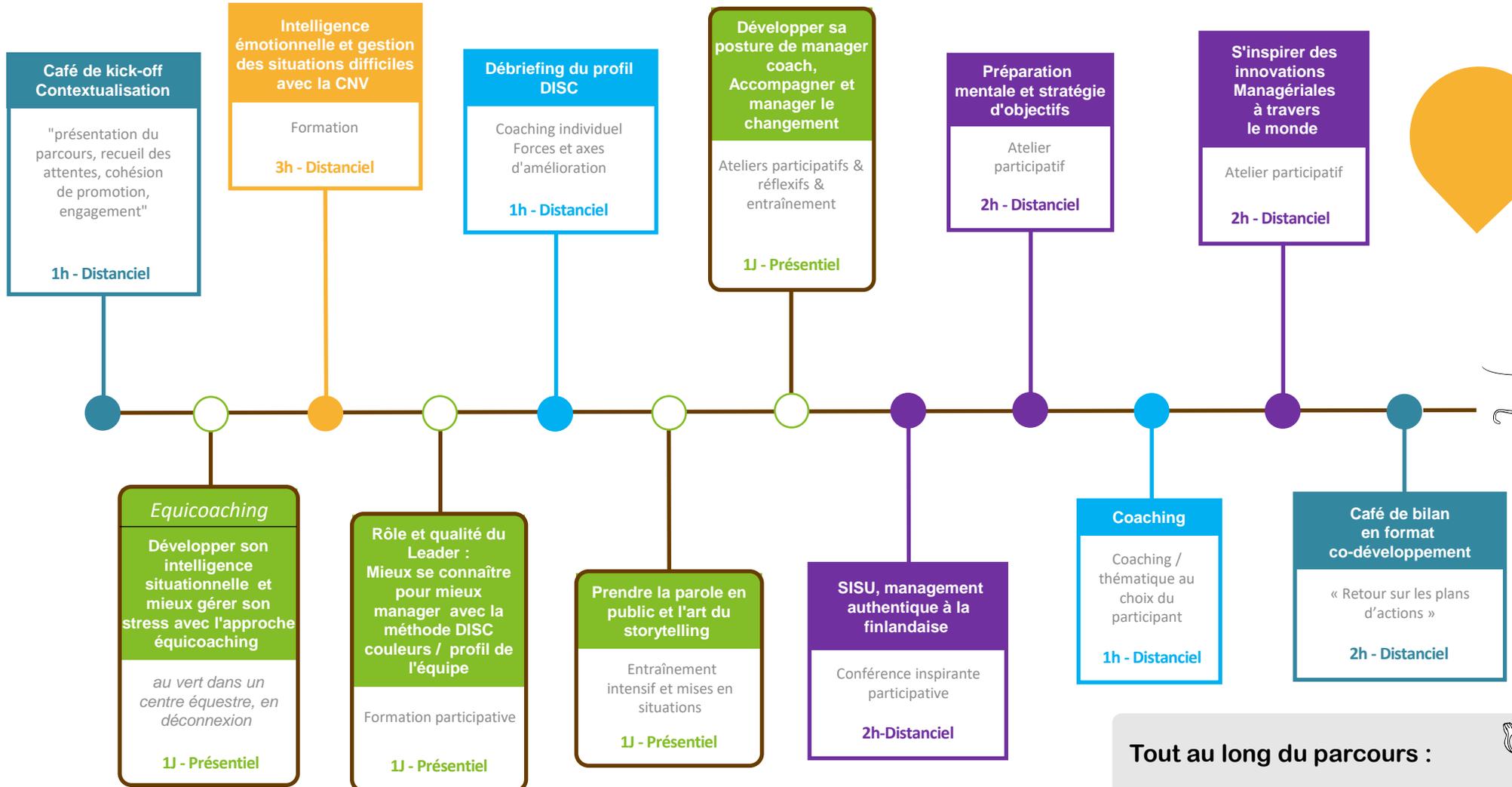
Une Box, livrée chez eux ou sur leur bureau

Start



Auto-évaluation

- En amont, envoi du questionnaire DISC
- Autopositionnement managérial
- Photo de départ



Fin

Tout au long du parcours :

- Un groupe WhatsApp animé par l'Ange Gardien
- 7h de travail individuel piloté



Exemple d'une Box pour nos parcours sur-mesure



Choisissez le contenu de votre Box ici :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFfpqEUQh6>

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** / coachs / conférenciers
- **25 ans d'expérience**

Qualiopi
processus certifié

MON COMPTE FORMATION

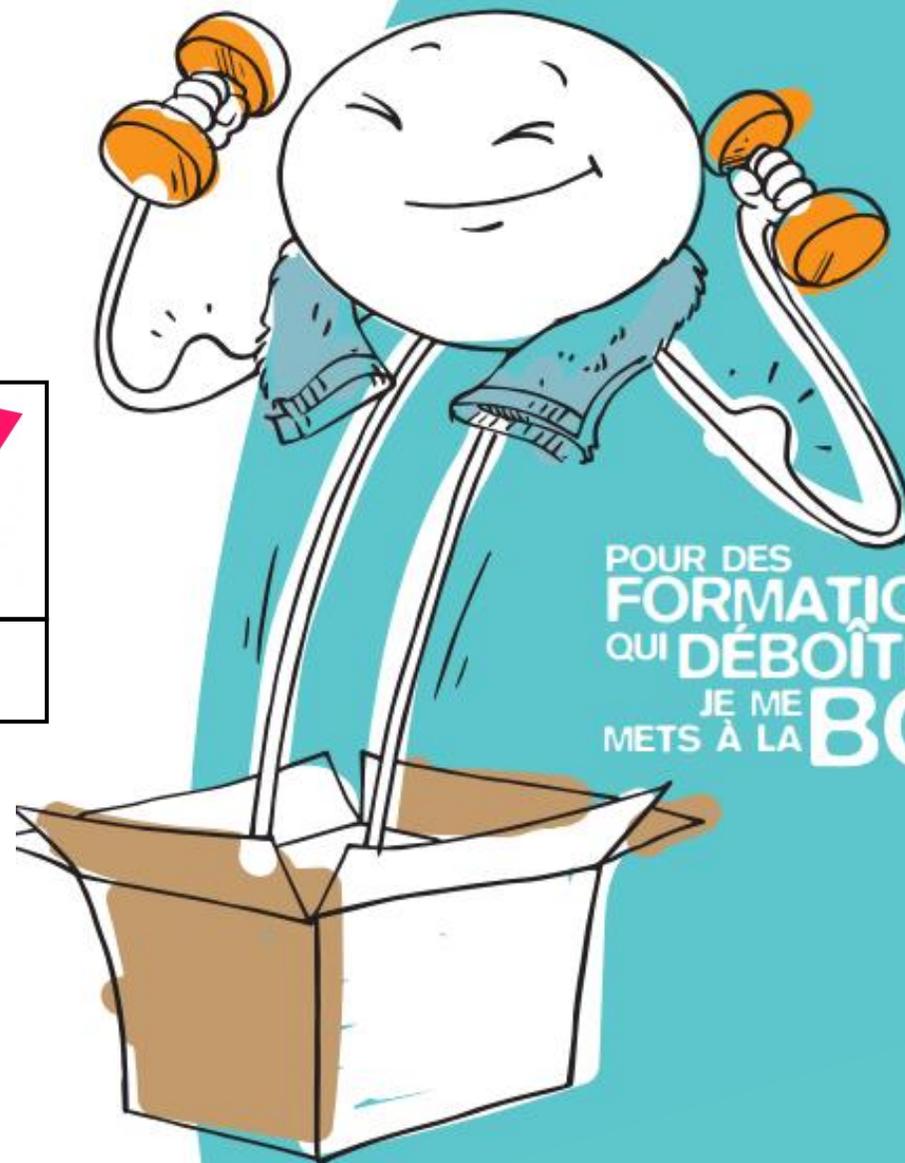
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation.

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 :



POUR DES
FORMATIONS
QUI DÉBOÎTENT
JE ME
METS À LA **BOX!**

Nos références

Ils nous ont fait confiance en formation

Services



Banque – Assurance



Industrie



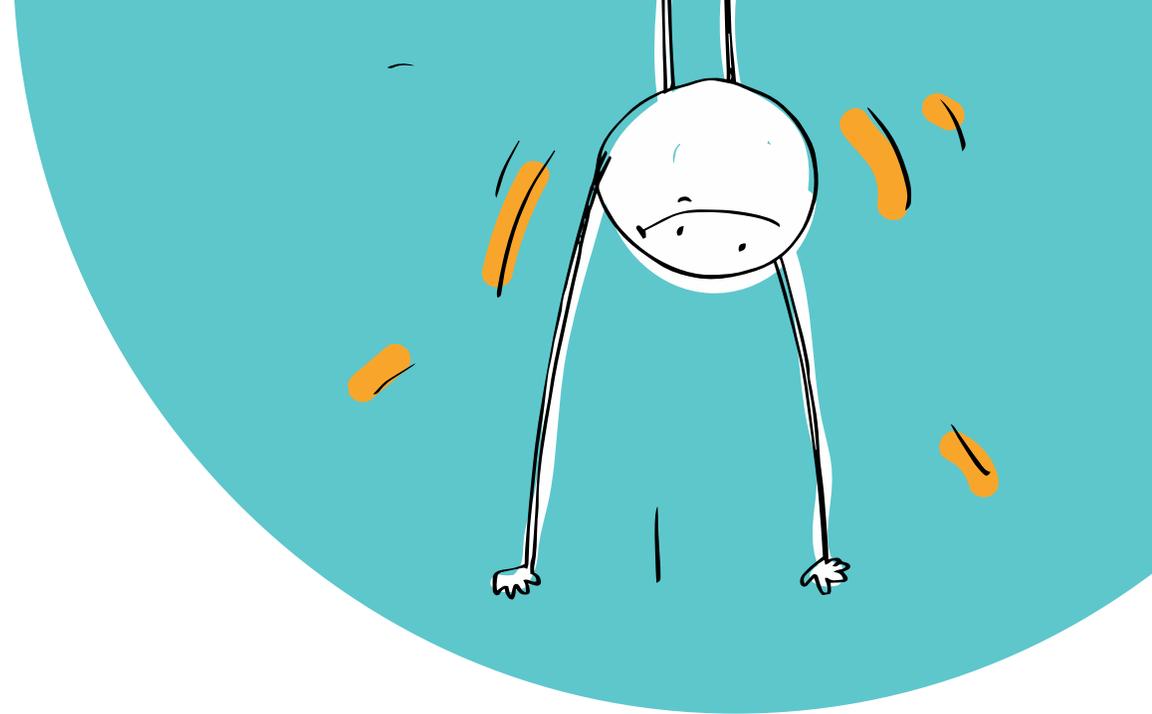
Nos références

Ils nous font confiance en coaching et formation

Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme - Restauration



La satisfaction client

Quelques commentaires à chaud de nos clients suite aux parcours

Le test des couleurs en début de formation est hyper enrichissant. Il nous permet de mieux se connaître et d'améliorer notre façon d'être avec autrui. Applicable aussi bien de notre vie pro ou vie perso ! Chaque ateliers m'a apporté du positif. Merci aux trois formateurs à l'écoute et qui ont su rendre cette formation vivante et intéressante malgré le fait que celle-ci soit en visio.

Très intéressant surtout le système des couleurs ! Et pour une amélioration, (des formations en présentielle lorsque ce sera possible, horaire de formation, début des sessions à 8h00 ou 18h00 aurait été plus pratique pour moi...

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.

bon échange , formation très conviviale et participative...

Une formation enrichissante avec des outils qui changent qui permettent de ne pas s'ennuyer. Les formateurs sont dynamiques, à l'écoute.

Une super expérience, moderne et enrichissante, sur une approche bienfaisante du management. Je recommande vivement. un grand merci à Alexandre qui pour son dynamisme et investissement !!! Au top!

Formation en ligne intéressante avec des sessions en groupes et individuelles. Très bien d'avoir des personnes de différents secteurs professionnels, ce qui permet d'échanger. Permet d'acquérir quelques astuces pour la gestions d'équipe au quotidien.

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.

Parcours riche, vivant et personnalisé!-

Chaque classe était très intéressante et complète en contenu sur chacun des différents sujets abordés. Les supports diapo permettent de suivre et visualiser le discours aisément. Les classes sont renforcées par des exercices concrets pour mieux intégrer les méthodologies. Personnellement j'ai pu prendre conscience des multiples dimensions du management en entreprise et plus spécifiquement au sein d'un point de vente commercial. J'ai appris les connaissances essentielles concernant la compétence du management (les profils couleurs, gérer les situations difficiles, les rôles du manager et ses différentes postures, la gestion des priorités entre autres).

La réalisation et l'étude de notre profil DISC est très enrichissante et permet une personnalisation du parcours pour mieux s'approprier la formation et pouvoir agir sur nos axes d'amélioration. Pouvoir échanger sur des situations concrètes de notre quotidien permet la réflexion et le déblocage de certains points compliqués à gérer. Je termine ce parcours émotionnellement optimiste et vivement motivée car j'ai pu déterminer un plan d'actions concret. Ces actions prioritaires vont me permettre de développer ma compétence en qualité de manager et répondent aux manques qui m'avaient incité à solliciter cette formation. Un grand merci à cette équipe d'experts au top!

**Au plaisir de démarrer
cette expérience
avec vous !**

Sophie Dupaigne

01 87 20 21 21

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

