

Offre SoBox 1to1

Formation individuelle sur mesure



#LaBoxQuiDéboîte

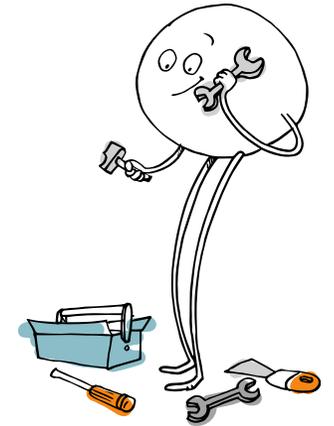


Notre offre SoBox 1to1

Une formation individuelle façonnée pour répondre aux besoins de chacun

Notre approche :

- **5 sessions de formation à distance d'1h** (sur Teams ou autre outil de visioconférence),
- Un format facile à placer dans votre agenda **aux horaires de votre choix**,
- **Un formateur dédié** pour vous accompagner au plus proche de vos attentes,
- **Les étapes de votre accompagnement :**
 1. Vous choisissez la thématique sur laquelle vous souhaitez développer vos compétences.
 2. Nous vous sélectionnons votre formateur expert sur le sujet.
 3. Votre 1ère session vous permettra d'affiner vos besoins et les objectifs que vous souhaitez vous donner au regard de la thématique choisie.
 4. Les 4 sessions suivantes seront basées sur de l'apport, de la pratique, du partage d'outils opérationnels, des tests d'autopositionnement.
 - Entre deux sessions, votre formateur vous invitera à expérimenter les concepts et bonnes pratiques vus ensemble.
 5. Un bilan sera réalisé lors de la dernière session afin d'évaluer votre progression.

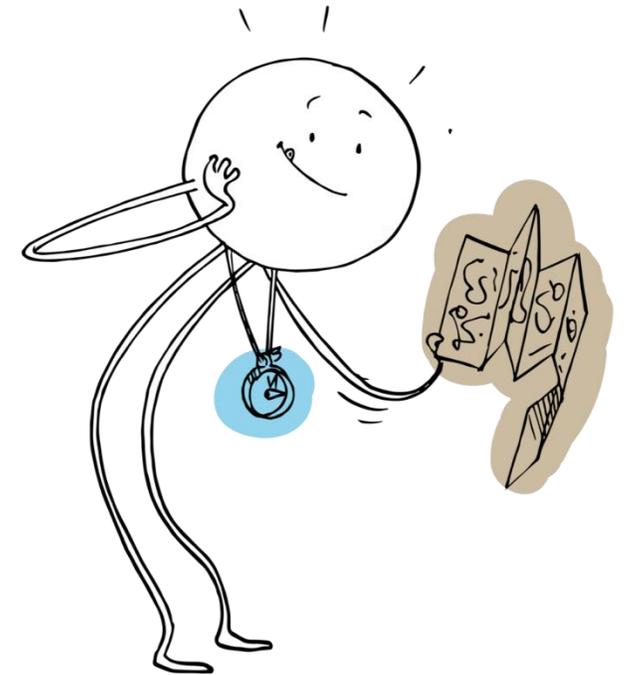


Options complémentaires :

- 1 Box sur votre thématique livrée sur votre bureau avec fiches pratiques, livres, carnet de voyages et pleins d'autres surprises
- Votre profil comportemental DISC Couleurs avec complément « Intelligence émotionnelle »
- Session(s) supplémentaire(s) d'1h à la carte

Nos catégories de thématiques

- Soft Skills
- Management
- Commerce
- Relation Client
- Ressources Humaines
- Communication & Marketing



Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

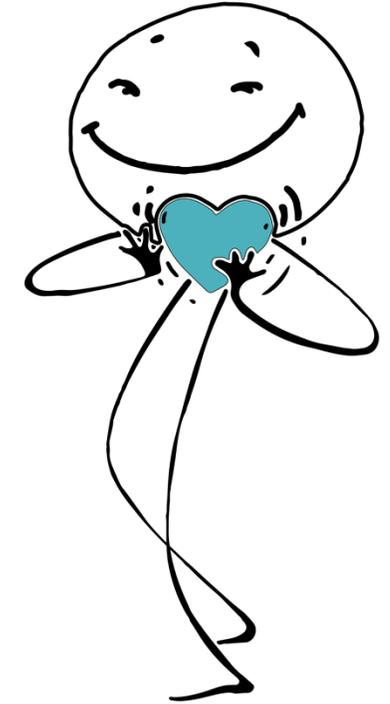
Soft Skills

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Soft Skills

1. Développer sa confiance en soi et oser savoir dire non
2. Mieux se connaître pour mieux communiquer avec les autres (avec la méthode DISC Couleurs)
3. Mieux gérer ses émotions et son stress
4. Gérer les situations difficiles et délicates avec la CNV (Communication Non Violente)
5. Savoir donner et recevoir des feedbacks
6. Savoir prendre la parole en public et développer son impact personnel
7. Maîtriser l'art du questionnement et de l'écoute active
8. Améliorer ses écrits professionnels
9. Gérer son temps, ses priorités et son énergie
10. Développer son plein potentiel grâce aux outils de l'IA générative
11. Découvrir et développer son potentiel créatif
12. Développer son leadership personnel / Marketing de soi
13. Bien vivre et être acteur du changement
14. Trouver le juste équilibre vie pro / vie perso

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

Management

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Management

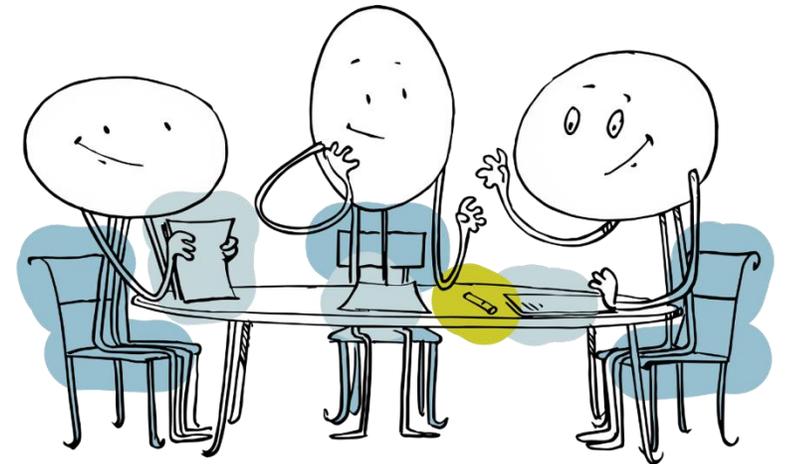
1. Acquérir les fondamentaux du management
2. Développer sa posture et son leadership
3. Maîtriser l'art du feedback
4. Savoir déléguer et responsabiliser ses équipes
5. Manager ses anciens collègues
6. Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie
7. Réussir ses différents entretiens individuels (annuel, de recadrage, de motivation...)
8. Adopter une posture de manager coach
9. Porter la stratégie et accompagner le changement
10. Accompagner ses équipes en situation de crise
11. Développer sa créativité et son innovation managériale
12. Manager les comportements difficiles
13. On et outboarder ses collaborateurs
14. Management intergénérationnel
15. Maitriser l'IA générative dans votre rôle de manager

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*

[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...



Commerce

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Commerce

1. Les fondamentaux des techniques de vente
2. Prospecter et gagner de nouveaux clients
3. Préparation mentale pour maintenir sa motivation et atteindre ses objectifs
4. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
5. Développer son écoute active et son questionnement
6. Proposition commerciale et soutenance
7. Argumentation, objections et closing
8. L'art du pitch par le storytelling
9. Réussir vos négociations commerciales
10. S'affirmer face à des clients difficiles
11. Maitriser l'IA générative au service de votre métier commercial

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

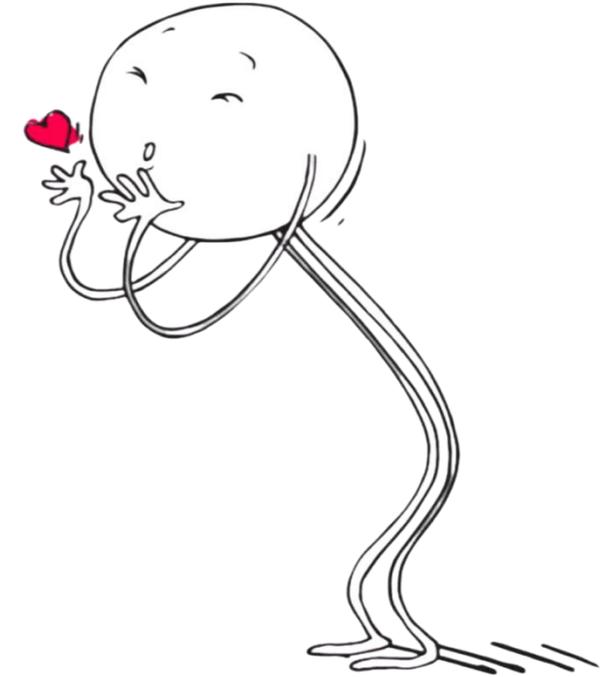
Relation Client

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Relation Client

1. Maîtriser les fondamentaux de la relation client
2. S'adapter aux différents profils clients (avec la méthode DISC Couleurs)
3. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
4. Savoir gérer les réclamations et situations difficiles: communiquer avec tact et diplomatie avec la CNV
5. La passion client : Les rituels de la relation au téléphone
6. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
7. Maîtriser l'art des écrits dans la relation client
8. Savoir être orienté client pour des non-commerciaux
9. Maîtriser l'IA générative dans vos relations clients

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

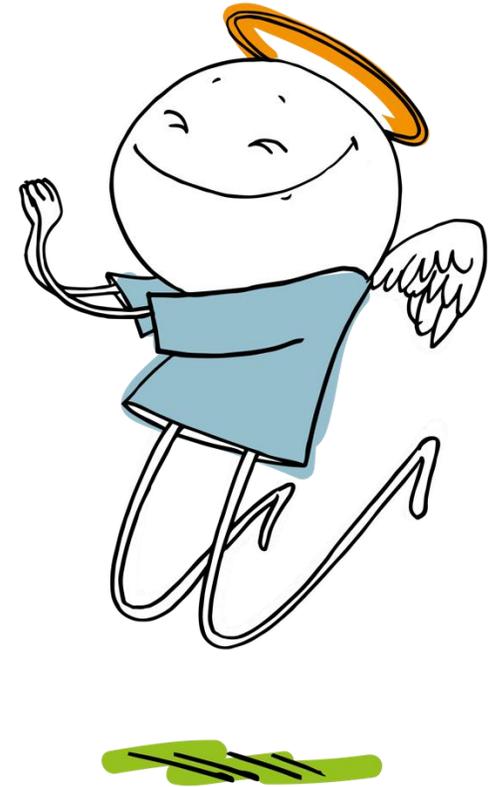
Ressources Humaines

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Ressources Humaines

1. Maîtriser les fondamentaux du droit social
2. Formation de formateurs occasionnels
3. Savoir accompagner les tuteurs et les formateurs internes
4. Réussir ses entretiens de recrutement
5. Développer sa posture de Business Partner en tant que RH
6. Développer sa marque employeur et sa communication RH
7. Faciliter votre quotidien de professionnel RH grâce aux outils de l'IA Générative

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

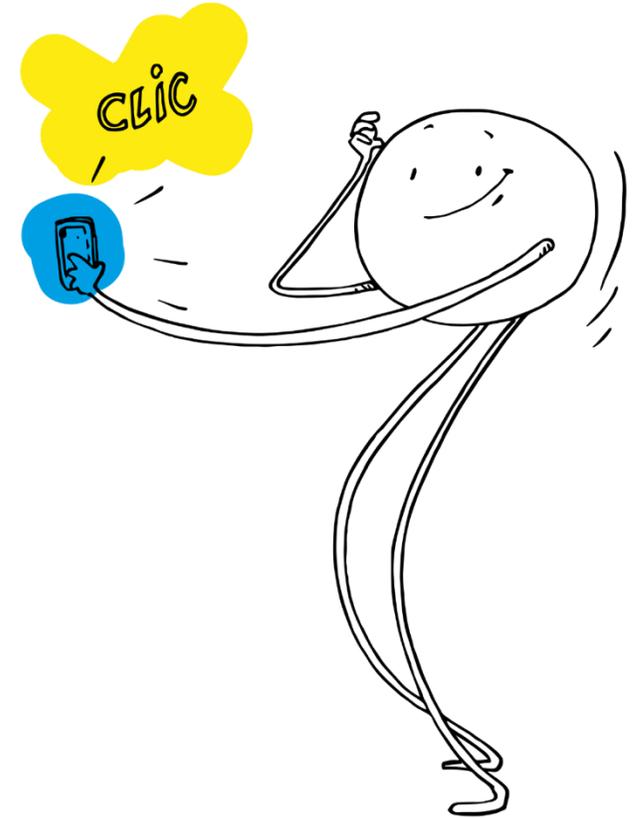
Communication & Marketing

Faites votre choix parmi une de nos thématiques :

Communication & Marketing

1. Les bases de la communication visuelle (CANVA friendly)
2. Les fondamentaux de la communication digitale et des Réseaux Sociaux
3. Site web : les fondamentaux sur Wordpress (les basiques)

➤ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



[RETOUR AUX CATEGORIES DE THEMATIQUES](#)

Approche pédagogique : 20% de théorie, 80% de pratique

- En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :
DISC, Process Com, MBTI, AT (analyse transactionnelle), PNL, Accords Toltèques, CNV, Covey, Pomodoro, outils des acteurs, intelligence émotionnelle...

OPTION : une box adaptée à sa thématique livrée sur son bureau pour donner envie de se former



La carte des couleurs



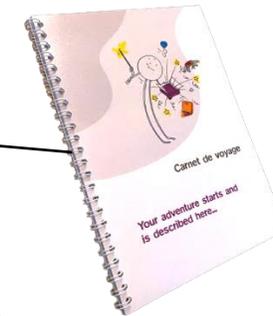
Des goodies ludiques



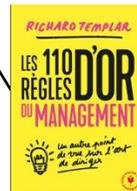
Des fiches mémos et méthodes pour permettre un rappel simple et complet des principes abordés



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



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



Des cartes émotion



OPTION : Profil comportemental DISC

Comment ?

1. Vous recevez en amont de votre 1ère session par mail votre **questionnaire en ligne**. *Durée: 15 à 20 minutes.*
2. A la session suivante, le formateur vous explique le modèle DISC, puis vous **débriefe votre profil**, en faisant le lien avec la thématique de formation choisie.
3. A l'issue du débrief, le formateur vous envoie votre **rapport complet**.

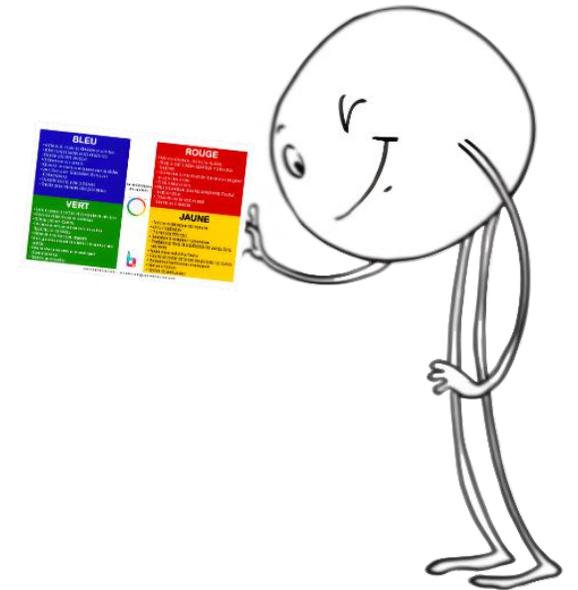
Pourquoi ?

Le DISC permet de :

- Mieux se connaître soi-même, ses forces, ses limites et ses axes de développement.
- Mieux comprendre comment et pourquoi les autres sont différents de soi.
- Mieux communiquer avec les autres pour gagner en flexibilité et en efficacité.

Il sert par exemple à résoudre les problématiques suivantes :

- 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.



Tarifs et modalités

Forfait initial	Tarif (en € HT)
1 formation individuelle de 5 x 1h (à distance, via Teams ou autre outil de visioconférence)	1 200 €
Options	Tarif (en € HT)
1 Box sur votre thématique livrée sur le bureau avec fiches pratiques, livres, carnet de voyages et pleins d'autres surprises	150 €
Profil comportemental DISC Couleurs avec complément Intelligence émotionnelle (70 pages) débriefé lors de la 1 ^{ère} session	150 €
Session supplémentaire d'1h	240 €

Modalités d'inscription :

Contactez-nous par mail à admin@soboxformation.com – Tel : 01 87 20 21 21
pour passer commande et nous fournir :

- Les coordonnées de votre ou vos collaborateur(s) concerné(s)
- La thématique choisie
- La date de démarrage souhaitée

Modalités d'organisation et qualité :

- Planification de sessions entre le formateur et l'apprenant
- Envoi des invitations Outlook à chaque participant
- Envoi des feuilles de présence et des évaluations à la fin du parcours

Modalités de règlement:

- 50% à la commande et 50% à la fin de la formation
- Toute séance annulée moins de 72h avant est due

Les formateurs de l'offre SoBox 1to1





Alexandre

Associé SoBox,
directeur pédagogique,
formateur

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France
Aix-en-Provence

Spécialité(s) :

Ingénierie pédagogique
Management
Efficacité commerciale

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)

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

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



Elisa

**Associée SoBox,
directrice qualité,
formatrice**

Langue d'intervention :



Région :

Toulouse
Île-de-France

Spécialité(s) :

Soft Skills
Relation Client

Compétences clés

- Accompagnement du changement
- Efficacité relationnelle
- Relation client
- Manager coach
- Intelligence émotionnelle
- Communication
- Certifiée DISC Couleurs

Parcours

- Diplômée ESCE, Ecole Supérieure du Commerce Extérieur, Master « International People Management »
- Sophie Dupaigne Conseil, relation commerciale et formatrice
- Canada, Orchestra, conseillère vente
- Canada, TJX, enseigne WINNERS
- Conseillère vente
- Cheffe d'équipe Service Client
- Directrice adjointe Service Client
- Mauricette, cheffe de projet et formatrice
- SoBox, formatrice freelance

Domaines de compétences et terrains d'action

Relation client / communication

- Développer une relation client à forte valeur ajoutée
- Développer l'excellence dans l'accueil et le service client
- Gérer la relation commerciale et la fidélisation client
- Les fondamentaux de la communication
- Traitement des réclamations orales et écrites
- Gestion des conflits et des situations difficiles

Management

- Les fondamentaux du Management
- Adapter son management aux enjeux et aux personnes
- Développer sa posture de coach pour faire grandir les conseillers clients
- Organisation personnelle et gestion du stress
- Les outils du Management

Négociation / vente

- Passion client : les meilleures pratiques commerciales
- Training vente en magasin
- Dépasser le conflit et rester orienté solution
- Développer les ventes additionnelles

Références

LA HALLE – CHRISTINE LAURE - 5 A SEC – WINNERS (TJX Montréal, Canada) – HOMESSENS (TJX, Montréal, Canada) – BOULANGER – MANUTAN – YANNICK ALLENO – CLUB MED – CFAO – PARKEON – SAFWEE – ESSCA – LEADER LEAGUES – GALIAN – INVIVO – AGRIKOMP – CRAM – TBS Education – DAMART – CITYZ MEDIA – AGPM – COLONNA – ESSCA – ATELIERS 2 PARIS – LEADERSLEAGUE – LOUVRE HOTEL – NAPAQARO



Hedi

Formateur, Coach

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Développement Durable
Coaching



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 formateurs (BEES1/MF2)
- Maîtrise de sciences de Gestion

Références

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

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

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 clients et fidélisation
- Outils aide à la vente

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



Hélène

Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Co développement

Agilité

Compétences clés

- Développement de nouveaux modes de collaboration
- Facilitation de séminaires, ateliers créatifs d'intelligence collective
- Ingénierie pédagogique
- Coaching et Co-développement

Parcours

- ICDC : Coach- Formatrice et Facilitatrice
- ANEO : Consultante sénior – Coach d'équipe / formatrice
- ASTRAKHAN : Scrum Master / Formatrice

Certifications

- Coaching individuel
- Intelligence émotionnelle / feedback
- Professionnelle Agile Leadership
- Process Communication Model
- Management 3.0

Références

SFR – LA GAITE LYRIQUE – CREDIT AGRICOLE - AIRFRANCE- L'ORÉAL – INGENICO – BNP PARIBAS – CNP ASSURANCE –SNCF GARE ET CONNEXIONS – ENEDIS – INFORMATIQUE CAISSE DES DEPOTS- CAISSE DES DEPOTS BANQUE DES TERRITOIRES

Domaines de compétences et terrains d'action

Collaboration & management

- Créer un cadre collaboratif
- La collaboration dans une équipe postures et pratiques
- Développer le feedback collectif dans ses équipes
- Management 3.0 : principes et outils
- Pratiquer le co-développement
- La prise de décisions collectives
- Les dessous de la délégation
- Mettre en place des boucles de feedback avec ses équipes

Nouvelles méthodes de travail : agilité

- Posture du facilitateur : techniques et outils
- Innovation managériale panorama
- S'approprier l'approche du Lean Start up
- S'approprier la culture agile et aller au-delà des méthodes
- Organiser et animer des réunions attractives et constructives

Communication interpersonnelle – intelligence émotionnelle

- Se sentir à l'aise avec le feedback
- Quand les émotions s'emmêlent : s'écouter et agir en conscience
- Gérer les conflits avec la méthode DISC
- Ecoute active pour mieux communiquer
- S'initier à process com, pour un dialogue plus apaisé
- Favoriser l'autonomie émotionnelle de ses collaborateurs
- Faire grandir avec le feedforward
- Gagner en aisance dans la prise de parole



Laure

Consultante, coach,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Metteur en scène
Comédienne

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

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation 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 clients et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente



Karine

RH, Coach,
Formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France / France

Spécialité(s) :

Développement Durable
Coaching

Compétences clés

- Manager / Tuteurs coach
- Efficacité relationnelle
- Intelligence situationnelle
- Développement des compétences
- Droit social appliquée à l'entreprise
- Communication verbale et non verbale
- RH & RSE

Parcours

- Diplômée IGS Master RH
- Certifiée psychologie générale
- Certifiée coach, PNL et synergologie
- DRH en activité
- Formatrice Ecole / Formatrice de managers
- SoBox, formatrice freelance

Références

Accompagnement des Etudiants :
NEOMA – STUDI – SUP DE PUB – GROUPE IGS –
ESA

Accompagnement des Entreprises : LUSTRAL -
OREAL – OCP

Domaines de compétences et terrains d'action

Accompagnement tuteurs / managers

- Manager 1er RH de proximité
- Manager Coach leader
- Self care Management : prendre soin de soi pour prendre soin des autres
- Manager agile à distance
- Coaching

Intelligence émotionnelle / situationnelle

- Efficacité relationnelle
- Communication verbale et non verbale
- Gestion des conflits / prévention
- Gestion émotions / stress
- Les maux du travail

Techniques RH

- Droit social appliqué à l'Entreprise
- Fondamentaux RH
- Relations individuelles / collectives
- Talent acquisition
- GEPP enjeux
- Recrutement guerre des talents
- Culture et ADN Entreprise
- Marque employeur
- Communication interne engagée
- RSE



Sylvie Consultante, formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Médiatrice
Journaliste

Compétences clés

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

Parcours

- 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

Parcours

HUMANIS, BANQUE SFIL, EPE, AGENCE EPOKA, ASSOCIATION NATIONALE DES MÉDIATEURS, CESSER 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

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'interviews
- 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
- Maitriser l'art des écrits

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 interventions, je décrypte le conflit comme une pièce de théâtre avec des temps très spécifiques. Le conflit « historise » et « hystérise » la relation.



Laurent

Consultant,
formateur, coach

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Agilité

Compétences clés

- Coaching Individuel et Collectif
- Analyse Profil DISC + Forces motrices
- Formation Management, Communication et Softskills
- Transformations Hommes/Systèmes par le développement durable
- Accompagnement au changement
- Management d'équipe opérationnelle
- Pilotage de projets par la valeur
- Management de la Satisfaction Client

Parcours

- Consultant / Coach professionnel / Formateur
- Responsable Intégration ERP – Déploiement dans 4 BUs (mobivia - Midas)
- Responsable SI Métiers – Administration des Référentiels –(Mobivia - Midas)
- Responsable MOA – Application e-Midas (Mobivia – Midas)
- Responsable des Projets – MOA & MOE (Mobivia – Midas)
- Coordinateur Système d'Information – Run de 400 centres (Mobivia – Midas)
- Coordinateur Logistique – Direction Logistique VN / PR (FCA)
- Chef de service Méthodes & Bases de données – Direction IT FCA)
- Responsable Parcours Client / Qualité – Direction Générale (FCA)
- Responsable de marque après-vente – Direction Commerciale (FCA)
- Expert en organisation après-vente – Direction après-vente (FCA)

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

- Performance par la Responsabilité Sociétale d'Entreprise / Innovation
- Posture et organisation personnelle par le Développement Durable
- Gestion de l'objectif SMART et RSE
- Gestion du temps, prise de poste, leadership, engagement et cohésion d'équipe

Communication

- verbale et non verbale, relations interpersonnelles, animation de réunions, gestion des conflits, co-développement, etc.
- Formation / Coaching / Team Building / Co-développement / Intelligence collective

Certifications

Métier Coach certifié IFG
Profil DISC + Forces Motrices Certifié Assessments24x7
Ingénieur – ESTACA , option Aéronautique

Références

PÔLE EMPLOI, SNCF, RATP, NEOPPY, FCA, OPEL, SYSTRA, MIDAS, CITALLIOS, MOBIVIA, GALIAN



Marc Sofia

Consultant, formateur,
conférencier

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France, Barcelone

Spécialité(s) :

IA

Compétences clés

- Consulting et formation en IA générative et productivité.
- Consulting et formation en growth hacking et marketing automation.
- Formation en développement commercial B2B, expertise Wholesale.
- Coaching professionnel : individuel, d'équipe et d'organisation.

Parcours

- 12 ans d'expérience opérationnelle
- Daria, agence de conseil et formation en IA générative, Dirigeant, formateur et intervenant
- Organisme de formation Chily, Dirigeant et responsable pédagogique
- Agence La Fine Equipe, Dirigeant

Formations

- Masterclass Elite ChatGPT pro - Udemy
- Masterclass Elite Midjourney pro - Udemy
- Certification Google Advertising professional
- Master 2 E-business - ISC Paris

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation

- Outils d'IA générative (ChatGPT, Copilot, Midjourney, Heygen, Perplexity, Gemini, Claude, etc).
- Cas d'usage IA générative par verticale métier (vente, marketing, RH, tech, administratif, etc).
- Productivité : gestion du temps et automatisation.
- Growth hacking : marketing automation, outbound, scraping, génération de lead.
- Vente B2B : techniques de ventes, prospection, négociation, construction d'offre.

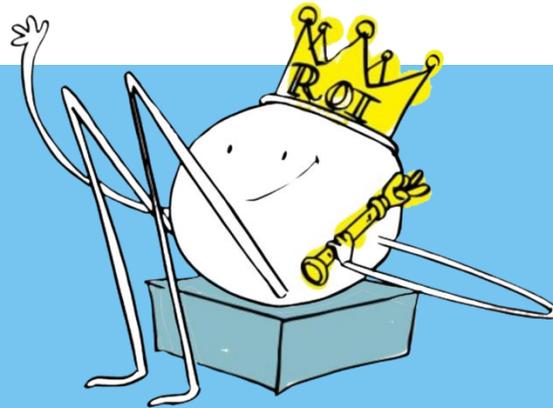
Conseil & coaching

- Stratégie de déploiement des outils d'IA générative en entreprise.
- Identification des cas d'usages IA par verticale métier.
- Elaboration de charte d'utilisation IA éthique et sécurité.
- Stratégie de développement commerciale B2B

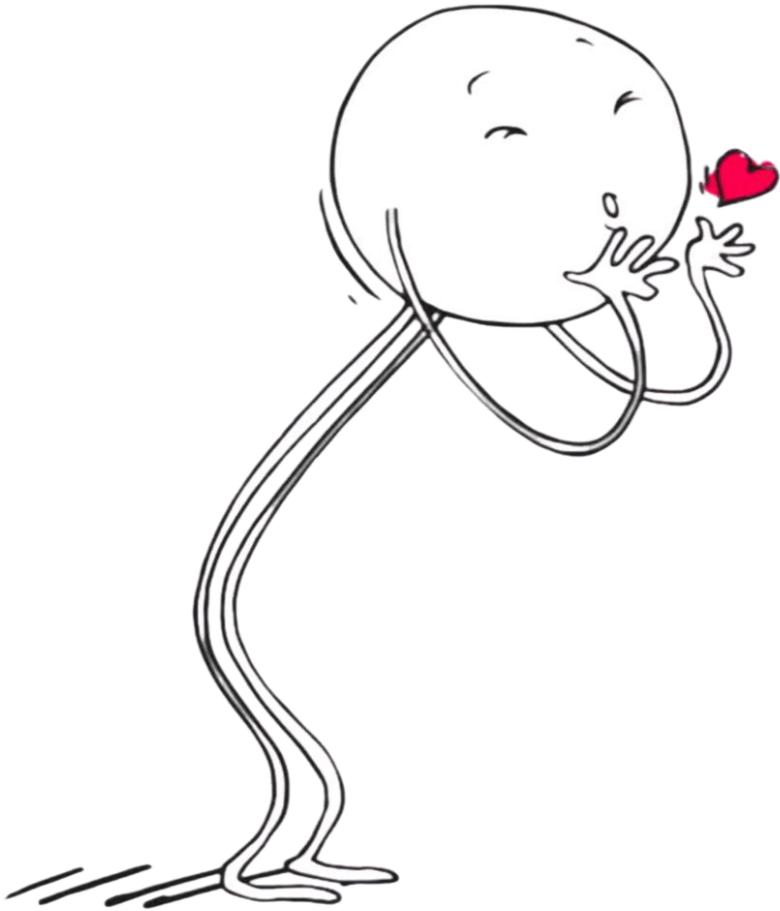
Références

LIVEMENTOR, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, EMPREINTE CONSULTING, POLAROID, CONVERSIA, VENDÔME ESSENTIAL, INOCO, LONGTIME LINER FRANCE, BITPANDA.

Présentation de SoBox & Références



SoBox Formation



Nous répondons à tous vos projets de **formation** et de **coaching** sur les thématiques suivantes : **Management, Négociation, Relation Client, Soft skills, RSE/Développement Durable/QVT, onboarding,...**

Selon vos souhaits (sensibilisation ou approfondissement), tous nos programmes sont réalisables **en présentiel et distanciel** : conférences 2h, classes virtuelles 3h, 1 ou 2 jours en présentiel...

- **1^{er} choix** : **construire votre parcours "idéal"** sur un format de 2 à 12 mois en fonction de vos enjeux
- **2^{ème} choix** : **modules à la carte** pour un besoin ponctuel ou à intégrer dans votre catalogue formation interne
- **3^{ème} choix** : vous avez un participant à **former en individuel**.
Découvrez nos **formations CPF Management**

Découvrez les supers profils de nos **30 formateurs coachs** passionnés, répartis sur toute la France et intervenants dans différentes langues.

Notre concept

On ne forme pas quelqu'un qui ne veut pas être formé

En lien avec cette réflexion de bon sens, les **valeurs ajoutées** de SoBox Formation :

- Le **marketing de l'offre**, donner envie à vos collaborateurs de se former et valoriser aussi les services formation **avec une box** pédagogique à votre logo livrée en amont de la formation
- Une **co-construction sur-mesure** de la box et de vos parcours multimodaux adaptés à vos publics, vos enjeux et vos envies pour respecter le mode d'apprentissage de chacun et optimiser les ancrages dans la durée
- Nos parcours intègrent des **communautés apprenantes** suivies par un **Ange-Gardien**.
- Des retours d'expériences avec **+ de 2300 collaborateurs** déjà accompagnés avec un **taux de satisfaction de 4.8/5**, notamment chez Groupama, Clear Channel, Galian, 5àsec, Louvre Hotels, TBS business School, Beaumanoir, AGPM, Boulanger, Damart, l'Opcommerce, Doras, Invivo...
- Notre **service administratif/Qualiopi ++**, très réactif optimisant la qualité des actions, l'amélioration continue et **facilitant le temps passé des responsables formation** sur l'organisation et la gestion.



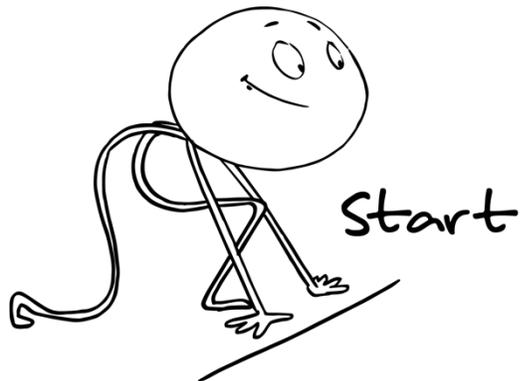
Exemple d'une box

Vidéo de la Box ici :

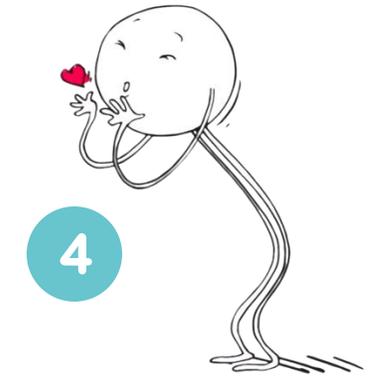
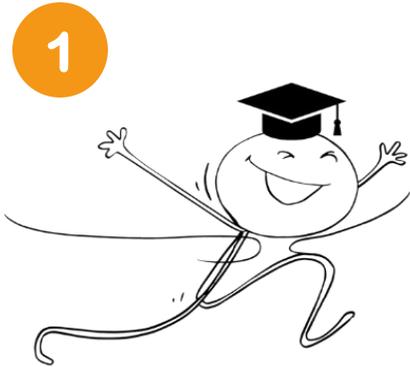
<https://www.youtube.com/watch?v=7LTpT72aQ7I>

Choisissez le contenu de votre Box ici :

<https://forms.gle/z4SDF9JDFpqEUQh6>



Nos 4 partis pris



Donner l'envie de se former

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

Déclencher les prises de conscience et former par la pratique

Marquer les esprits par de la pédagogie innovante et impactante

Outils pratiques et communautés apprenantes

Rendre les collaborateurs acteurs de leur développement avec des outils simples et en favorisant l'entraide entre pairs et les échanges de « best practices »

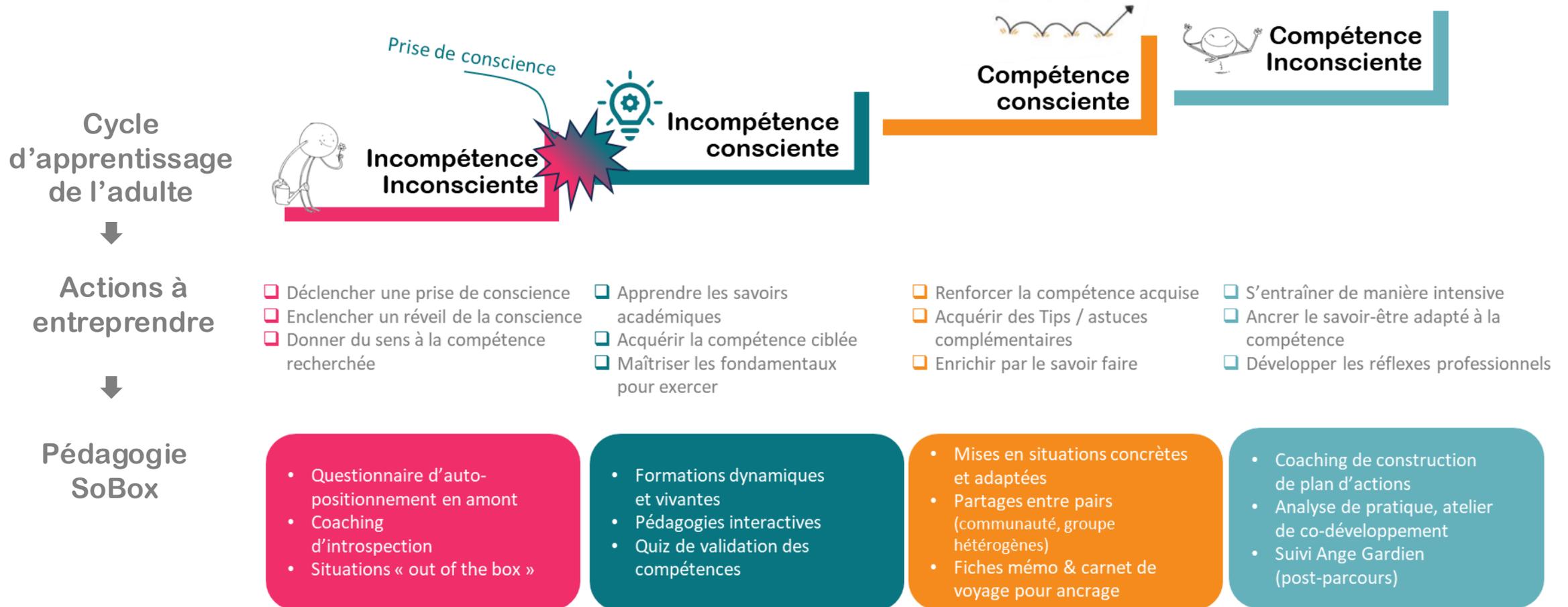
Suivre et engager durablement

À l'aide du carnet de voyage suivre son parcours s'engager dans sa progression

Notre approche globale :

La pédagogie inclusive SoBox (ou comment réveiller la conscience pour développer les réflexes professionnels...)

Déclencher les prises de conscience et former par la pratique



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
- [Présentation 1 min de SoBox](#)



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

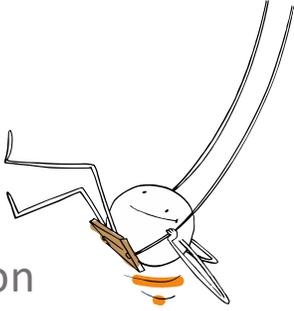


Associée directrice pédagogique / formatrice

- 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 coachs, formés à l'utilisation des outils digitaux afin de proposer une expérience unique, interactive et 100% humaine malgré les formats distanciels

Laetitia Godinho

Responsable administrative
et qualité



Julie Roudil

Responsable communication &
marketing



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 de l'innovation et de la qualité

Qualité :



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

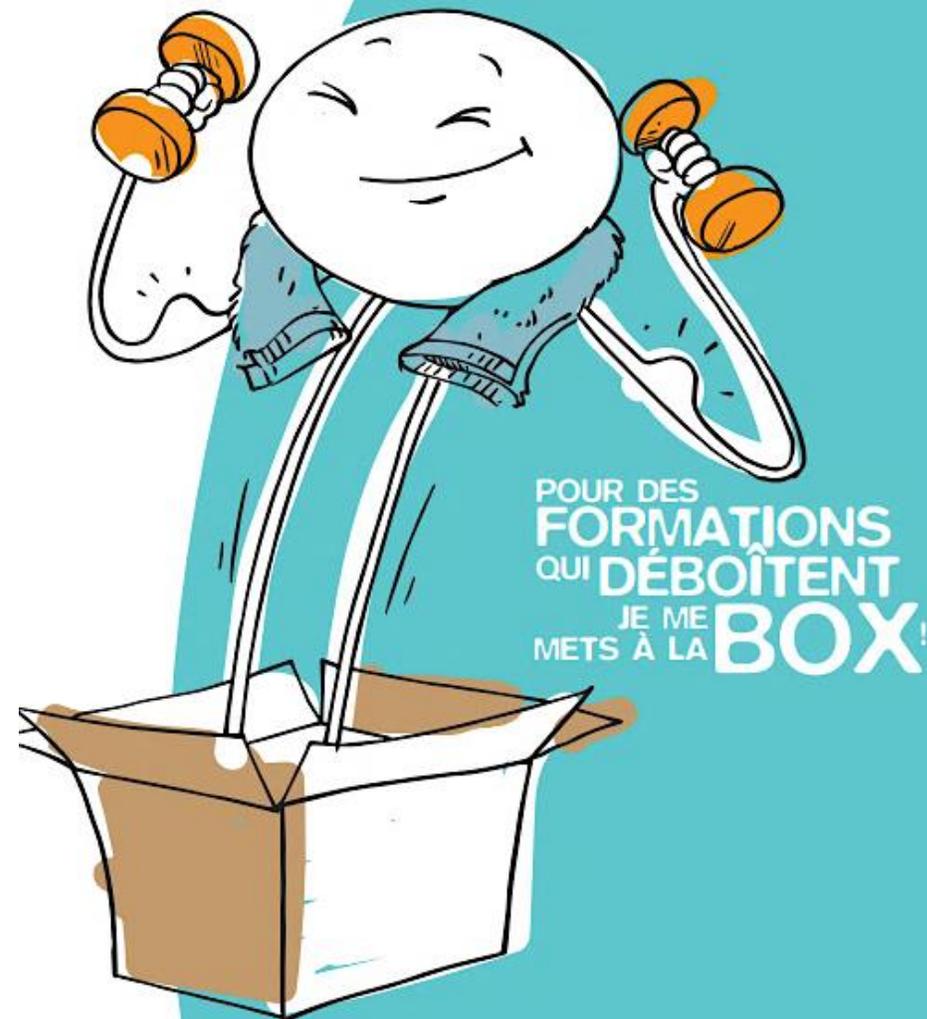
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



Innovation :

SoBox finaliste de 2 prix de l'innovation	

SoBox fait partie des Start-up innovantes de Centre Inffo



Nos références

Services



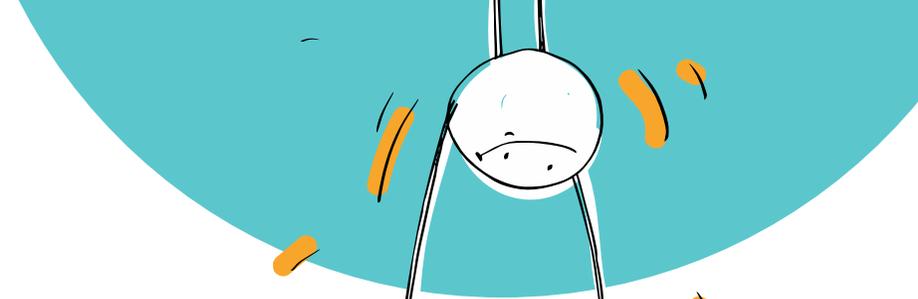
Banque – Assurance - Mutuelle



Industrie - Energie



Ecoles et éducation



Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme – Restauration



Service public



1/2. 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**

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 !

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**

2/2. Quelques retours à froid des apprenants, 2 mois plus tard...

J'ai pris plus de recul sur ce que je fais en magasin, j'arrive à me poser et mieux organiser mon temps et mon management. Je fais confiance + facilement et j'ai développé ma délégation.
Grace à ce parcours, je suis plus leader et moins dans le contrôle. Je vais évoluer sous peu vers un poste de Directrice Régionale...

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...

Je suis ravi de mon parcours. J'ai découvert pleins de choses extra qui vont m'aider. J'ai pris du recul pendant la formation et je vais me servir des couleurs pour recruter 1 personne. Je vais aussi m'entraîner aux postures managériales pour cet hiver car j'aurai plus de personnel à cette période...

« En fait, vous abordez le management sous le prisme de l'humain, cela donne de vraies clés pour grandir quand on est manager, et chacun y trouve des axes d'amélioration en fonction de sa situation à l'instant T (jeune manager / manager expérimenté) » **Yann**

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.”



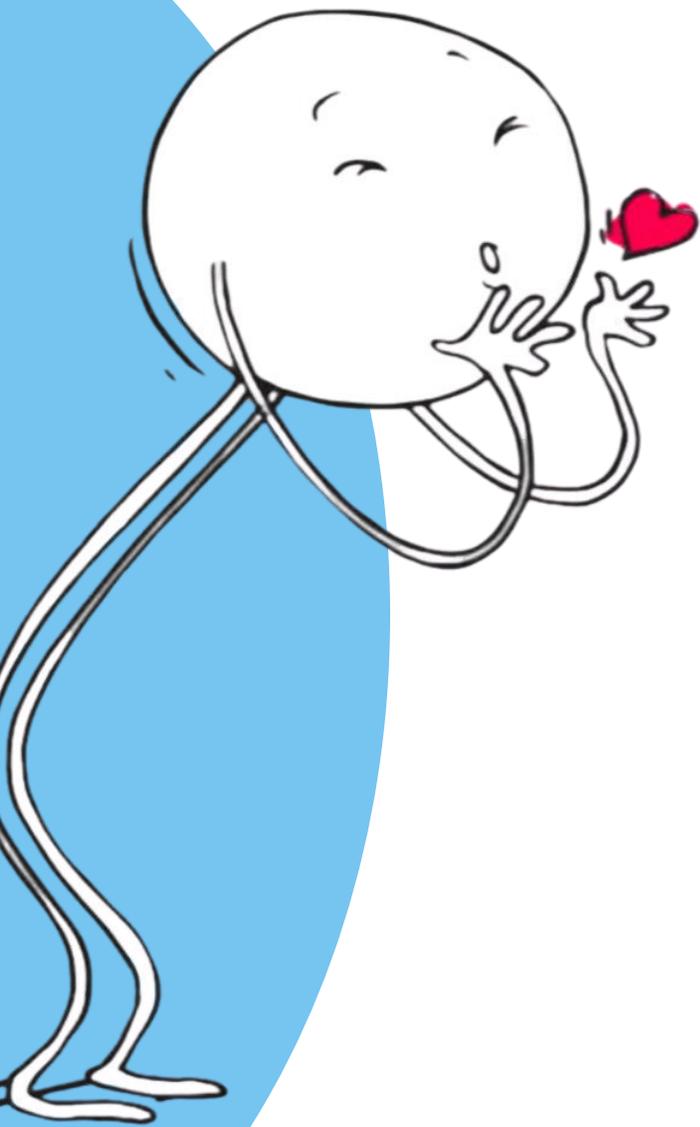
“Merci à l'ensemble de l'équipe sobox et une dédicace spéciale à Alexandre pour ces 4 mois de formation.”



Christine LAURE

Julien Coquet, Directeur Retail
Christine Laure





Au plaisir de démarrer cette expérience avec vous !

Fondatrice & Directrice de SoBox

Sophie DUPAIGNE

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

Responsable administrative et gestion de la formation

Laetitia GODINHO

01 87 20 21 21

admin@soboxformation.com