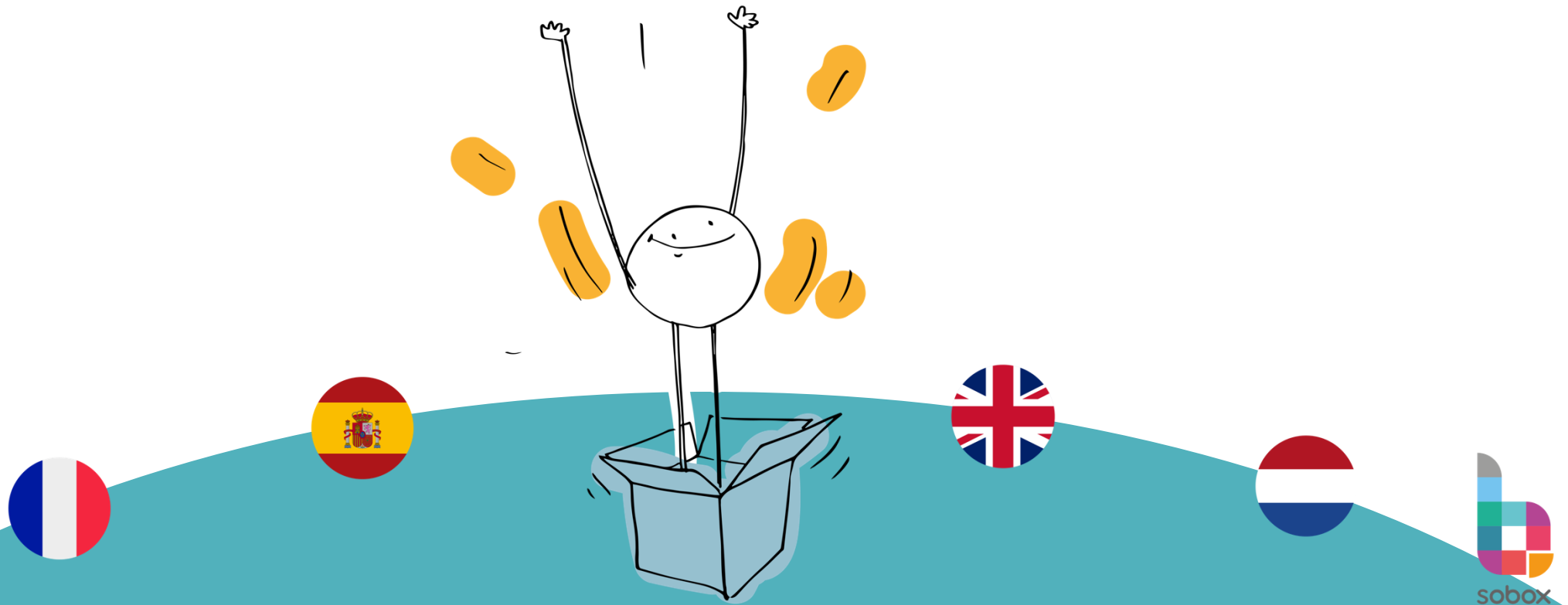


L'équipe SoBox

Nos consultants, formateurs et coachs experts dans la France entière

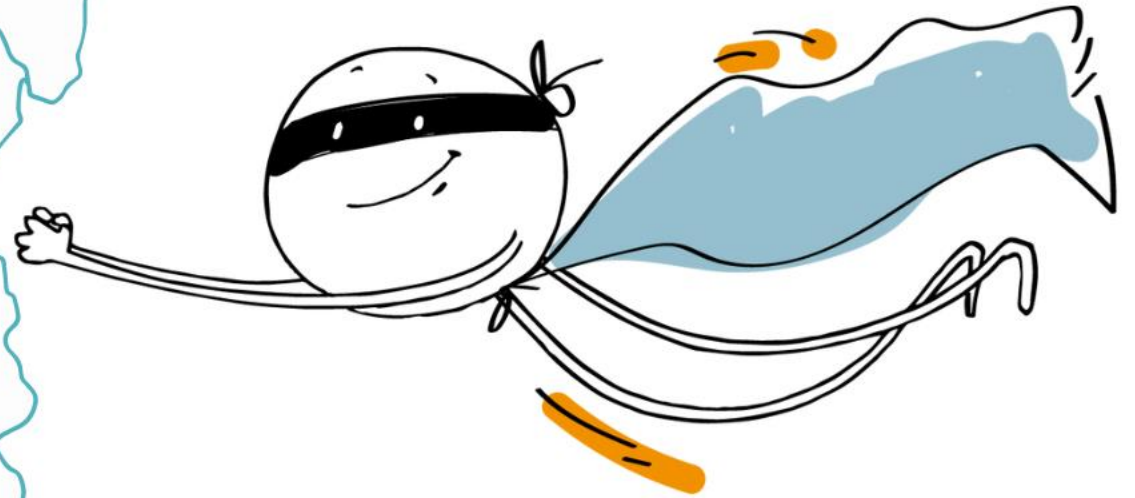


#LaBoxQuiDéboîte

Version Décembre 2024



Carte des consultants, coachs & formateurs SoBox



SOBOX
LA
FORMATION
QUI
DÉBOÎTE



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



Emmanuelle

Consultante,
Coach & Formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Certifications :

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

Compétences clés

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

Parcours

- 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

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'équipes
- 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



Yasmine

Consultante,
Coach certifiée

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Séminaire
Comité de direction
Coaching d'équipe
Médiatrice

Compétences clés

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

Parcours

- 26 ans d'expérience opérationnelle
- Partner Havas Paris
- Directeur Deloitte Développement durable
- Diatomée, dirigeante, communication de crise

Références

COVEA - L'ARCHE EN FRANCE – RATP –
ORANGE - SODEX - VEOLIA - BRAKE FRANCE
SERVICE - GROUPE JEAN HENAFF - PAYSAN
BRETON - BASF FRANCE - CHANEL -
FÉDÉRATION DES ASCENSEURS - MARS
FRANCE - RENAULT - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Domaines de compétences et terrains d'action

Conseil & coaching

- Stratégie de communication, gestion de crises
- 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 crises
- Dispositif de gestion de crises

Formation professionnelle

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



Caroline

Coach, Formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Certifications :

- Coach INTERNATIONAL MOZAÏK: certification coach professionnel
- DISC et Forces motrices ASSESSMENT 24x7 : certification (Individuel et équipe)
- Coach Praticien IKIGAI INAPSS : certification
- 20 ans d'expérience en développement des talents

Compétences clés

- Executive Coaching
- Intelligence Emotionnelle
- Intelligence Relationnelle
- Intelligence Inclusive
- Comportement, leadership
- Change Management
- Neurodiversité : HPI

Parcours

- 20 années d'expérience au sein des Directions des Ressources Humaines et des centres de formation d'entreprises diverses, industries aussi bien que services, secteur privé ou semi-public, national et international, dont 14 ans pour un Groupe Coopératif International en tant que Directrice Développement RH et Culture Groupe
- Depuis 2018, Fondatrice et Dirigeante de PLURI'ailles : cabinet de Coaching et de conseil en développement des talents
- Membre du collectif Ici-Demain
- Membre Hacktive des Corporate Hackers

Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching de managers et dirigeants
- Spécialiste coaching individuel de Haut potentiel Intellectuel
- Développement de l'intelligence émotionnelle
- Développement de l'intelligence relationnelle
- Développement de compétences managériales individuelles / équipes
- Ateliers sur la raison d'être et les valeurs
- Enseignement auprès d'étudiants : leadership, communication, projet professionnel...

Interventions Congrès

- Congrès Learning Talent et development : « l'entreprise apprenante »
- Congrès SCOP et SCI : » l'animation du projet coopératif »

Références

ORANGE - LA CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES SCOP - ON PURPOSE - INERGENS- ESTP - NÉOMA BUSINESS SCHOOL - TÉLÉCOM PARIS - LA COOP MIJOTÉE - LE MINISTÈRE DES SOLIDARITÉS ET DE LA SANTÉ...



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



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



Julie

Consultante, coach,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Thérapeute
CNV
Méditation

Compétences clés

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

Parcours

- ROSE Paris – Agent de photographes
Directrice commerciale, accompagnement individuel des artistes représentés (4 ans)
- SOTHEBY'S - Responsable d'équipe et négociatrice des transactions immobilière haut de gamme - Paris 8e (6 ans)

Certifications

- Institut de Coaching International par Alain Cayrol.
- Formation Coaching – Certifiée Coach Professionnel homologué Corporate & Life Coaching
- Formation PNL – Certifiée Maître Praticien – Institut Repère
- Formation Certifiée Praticien en Psychothérapie – Le Dôjô
- Formation Communication Non Violente – Approche de Marshall Rosenberg – Paris 6e
- Formation Analyse transactionnelle – E. Berne – Le Dôjô
- Formation MBSR – Méditation pleine conscience

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation management

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

Efficacité professionnelle

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

Formation négociation/vente et relation commerciale

- Développement des performances commerciales
- Négociation
- Prise de parole
- Gestion des relations clients

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



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



Sana Formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Psychothérapeute

Compétences clés

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

Parcours

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

Certifications

Psychothérapeute en Thérapie
Comportemental et Cognitive (TCC)

Références

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Management & développement personnel

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

Relation client au téléphone & en face à face

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

Coaching individuel, accompagnement sur-mesure

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

Coaching individuel, accompagnement sur-mesure

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



Charlotte

Formatrice, coach,
conférencière

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Process comm

Compétences clés

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

Parcours

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Coaching individuel de cadres dirigeants & managers

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

Coaching collectif

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

Formation management

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

Formation marketing & commerciale

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

Références

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



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

Références

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.



Marie

Consultante,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Sophrologue

Compétences clés

- Ingénierie pédagogique
- Accompagnement vers la transformation de soi
- Expertise en gestion du stress et des émotions
- Gestion des conflits
- Bien être et Qualité de vie au travail

Parcours

- Directrice de création agence de pub RSCG
- Formatrice, consultante QVT, sophrologue en entreprise
- Consultante « Les Ateliers Durables »
- Conception et animation de Webinaires sur le Bien Être au Travail pour Air Liquide et Grant Thornton
- Consultante, formatrice « Cegos » en développement personnel

Certifications

- Sophrologue Académie de Paris 15
- Formatrice Certifiée « CEGOS », présentiel et distanciel
- Praticienne en Mémoire Cellulaire et Bio résonance cellulaire
- Formée à La méditation MBSR
- Formée à la Cohérence Cardiaque

Domaines de compétences et terrains d'action

- Mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres
- Communication relationnelle
- Gestion du stress
- Gestion des émotions et des conflits, intelligence émotionnelle
- Résolution des conflits
- Pratiquer la Communication non violente (CNV)
- Confiance en soi
- Penser positif
- Développer sa capacité à prendre du recul, à lâcher prise
- Connaissance de soi et affirmation de soi
- Développement personnel et professionnel

Références

EUTELMED, HAUTE AUTORITÉ DE SANTÉ, NATIXIS, AFNOR, AIR LIQUIDE, M6 PUBLICITÉ, GRANT THORNTON, NEXITY, GE MEDICAL SYSTEM, BNP PARIBAS, LAFARGE, SYMPLY MARKET, SOFITEL, AUDIKA, ORANO...



Alexandra Formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Coach du bonheur

Compétences clés

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

Parcours

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

Références

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Augmenter le bonheur au travail

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

Augmenter la performance par un leadership altruiste

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



Julie Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Psychothérapeute

Compétences clés

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

Certifications

- Formation Conduite de groupes 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 en 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 : Communication Non Violente, Analyse Transactionnelle, Analyse & Management Systémique.
- Membre permanent de la société psychanalytique « Espace Analytique » - Paris 7

Références

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

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

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 groupes 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



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



Quitterie Formatrice, avocate

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Avocate RPS

Compétences clés

- Droit individuel et collectif du Travail
- Conseil, Contentieux
- Risques Psycho-Sociaux
- Pédagogie pour adultes
- Certifiée QUALIOPi et FORMAT DIALOGUE

Parcours

- Associé du Cabinet d'avocates DUPARD & GUILLEMIN – 20 ans de barreau avec spécialisation Droit du Travail délivrée par le barreau de Paris
- Fondatrice et responsable formation de l'OF du Cabinet « les ateliers du Droit Social » - 10 ans d'expérience dans la formation
- Certification en cours d'Enquêtrice Harcèlement Moral et Sexuel

Références

GROUPE BIC
CSE DAPE 73
FINDUS France
SAS PRIMARK
FUNECAP
VRAIMENT VRAIMENT
CSEC GROUPE IMMOBILIERE 3F
SAVILLS Immobilier
PROTECTIM
Groupe POCHET

Domaines de compétences et terrains d'action

Droit du Travail et pratique managériale

- Harcèlement moral, harcèlement sexuel et agissements sexistes
- Lutte contre les discriminations à chaque étape du contrat
- La performance sous l'angle du juge et des managers
- Le droit du travail dans la pratique managériale
- Appréhender les situations juridiques sous l'angle du manager
- L'essentiel du droit du travail pour les managers
- Veiller à la santé et la sécurité des salariés : une obligation de l'employeur et de ses représentants

Les Risques Psycho-sociaux

- Lutter contre le harcèlement moral et sexuel et les agissements sexistes : identification, prévention, accompagnement des salariés, relations avec le CSE
- Identifier et prévenir le sexisme au travail
- La lutte contre les RPS sous l'angle du CSE
- RPS : comment les identifier pour les gérer et les prévenir ?
- L'obligation de santé et de sécurité de l'employeur
- RPS: proposer et mettre en œuvre des actions de prévention
- Harcèlements moral et sexuel : l'enquête conjointe direction/CSE



Frédérique Consultante, formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

RPS / Santé au Travail

Compétences clés

- Conseils RH experte santé au travail, prévention des risques psychosociaux et situations de handicap, RSE
- Management Responsable des organisations
- Code du travail et Législation sociale
- Ingénierie Formation (conception/animation présentiel ou distanciel sur mesure – (plus de 3000 H d'animation de formation)
- Certification agilité comportementale et leadership - animation atelier Co-développement/ Comprofiles Institute

Parcours

- Groupe LEGRAND- Responsable Formation /Marketing manager/
- Chef de projets /management du changement suite réorganisation de marques
- FORMENVIE- Consultante formatrice- ingénierie formation
- COOPANAME- REBOND-CARRIERE consultante formatrice experte santé au travail depuis plus de 10 ans auprès des entreprises privées ou publiques

Certifications

- Master II en management des ressources Humaines – IGS Paris
- DIU en Psychopathologie- Faculté de médecine de Paris
- ESC Troyes

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation et conseils Prévention des risques psychosociaux

- Diagnostiquer et prévenir les risques psychosociaux
- Formation managers à la prévention des RPS
- Sensibilisation collaborateurs
- Développement de la démarche de prévention des RPS auprès des CSE et CODIR
- Prévention du stress dans le travail et management d'équipe

Formation Management du changement des organisations

- Accompagner et faciliter le changement
- Les étapes du changement et la préparation

Formation et conseils Management des ressources humaines

- Savoir mener un entretien individuel en toutes situations
- Les techniques de l'Empathie, Ecoute active, Reformulation construction
- Cohésion d'équipes - Team Building
- Animation Ateliers de co-développement

Formation et conseils Management de la santé au travail

- Développer une démarche de prévention de la santé à tous niveaux et impliquer les acteurs
- Management des situations de handicap et intégration
- Management de la prévention de la désinsertion professionnelle

Références

IGN – SCOR ASSURANCES – CRYOSTAR- PORT DE LA ROCHELLE- MUSEE DU LOUVRE- LE 104 À PARIS – GROUPE ARNOULD - HOPITAL MAISON BLANCHE – HOPITAL SAINT ANTOINE – PORT DE ROUEN - FRANCE MEDIA MONDE INNOVATION PLASTURGIE
MINISTERE DE L'INTERIEUR – SERVICE DES DOUANES - SERVICE SANTE AU TRAVAIL ACMS PARIS EPSAN- HELISIM- ETS COLAS– HOMINUM - CHU POINTE À PITRE - ST GOBAIN EXPERTISES - EMERSON PROCESS MANAGEMENT



Abdellah Consultant, formateur

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :

Compétences clés

- Négociation
- Vente
- Management

Parcours

- **Formateur Indépendant**
 - › Animation de formation
 - › Monter en compétences des participants
- **Responsable commercial (Assurances Santé)**
 - › Gestion de 20 commerciaux et 3 Managers
 - › Gestion / Formation CRM, Process de vente, produits
 - › Analyse des résultats commerciaux (KPIs)
- **Manager Equipe commerciale (Assurances Santé)**
 - › Accompagnement individuel par commerciaux
 - › Formation initiale et continue des commerciaux
- **Commercial (Assurances Santé)**
 - › Prospection et vente de contrats d'assurances
 - › Analyse des besoins et proposition d'une solution adaptée
- **Vendeur conseil (Duty Free)**
 - › Conseil client sur le produit répondant aux besoins

Domaines de compétences et terrains d'action

- Formation et accompagnement Commercial (face à face ou à distance)
- Formation et accompagnement Management
- Formation et accompagnement Vente-Retail
- Formation et accompagnement DISC (mieux se connaître pour connaître les autres)
- Accompagnateur dans les taux de transformations client (accueil clientèle, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, closing, fidélisation, mettre en avant une marque blanche, merchandising, typologie de clients, cross selling, DISC...)
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, posture managériale, management de proximité, manager la performance , Leadership, savoir fédérer et savoir mener les différents types d'entretiens collectifs et individuels)
- Formation Gestions des conflits

Références

AFI ASSURANCE, ALLIANZ, CREDIT AGRICOLE, MMA, AXA, BRICO DEPÔT, LACOSTE, BUY PARIS, AFEC, AFPA, JARDILAND, GAMM VERT

Certifications

- FFPA
- Méthode DISC Couleurs



Camille

**Coach, formatrice,
facilitatrice**

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Thinking design
Théâtre

Compétences clés

- Créativité & Innovation (initiation au Design Thinking appliqués aux réunions & projets transverses)
- Intelligence émotionnelle, relationnelle
- Animatrice de la fresque du climat
- Diversité et inclusion
- Leadership & lâcher prise
- Management inclusif
- Facilitation à la réalisation & prise de décisions
- Animation de séminaires Team Building
- Coaching de transition et orientation professionnelle
- Recrutement et préparation d'entretiens (CV, Pitch, posture engagée)

Parcours

- Co-fondatrice de La Ligue de Demain
- Fondatrice du cabinet Trecento – consulting, formation, coaching & enseignement dans les écoles
- 7 années d'expérience dans la Tech et les environnements agiles à des postes de : Head of Talents & Head of People
- 8 années de théâtre classique & comédie de boulevard

Certifications

- 2022 : Belbin, Accréditation à la Théorie des rôles en équipe
- 2020 : École des Ponts Paris Tech, Certification en Design Thinking
- 2019 – 2020 : HEC Paris, Global Executive Coaching - Management général avancé
- 2009 – 2018 : Ecole de Théâtre Cours Simon & Théâtre Paris Marais - Art dramatique et spectacle vivant
- 2008 – 2012 : KEDGE Business School, Master 2 Strategy & Innovation

Références

AROLLA, OCTO, LA FONCIÈRE NUMÉRIQUE, CODEWORKS, EPSI, ECE ECOLE D'INGÉNIEURS, HEC PARIS, MAZARS, FREEWHEEL, MSD, BOUYGUES CONSTRUCTION, THÉÂTRE PARIS MARAIS, SALESFORCE POUR PÔLE EMPLOI.

Publications

- Blog Craft RH
- Rédaction d'articles autour des thématiques de l'engagement
- BD sur la confiance en soi et les Hauts Potentiels



Patricia

Coach, formatrice,
consultante

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

MBTI

Process com

Compétences clés

- Transformations managériales
- Accompagnement des équipes au changement
- Vente, négociation, relation clients
- Communication impactante
- Coaching individuel et collectif
- Pilotage de projets
- Ingénierie pédagogique, conception et animation

Parcours

- Fondatrice du Cabinet de Formation Conseil AUDEAS
- Key Account Manager et Consultante formatrice - CEGOS
- Directrice de Centres de Profits et Manager d'équipes
- Responsable Marketing & Communication OLSTEN U.S.
- Diplômée de l'ESC Chambéry

Certifications

- Triangle de KARPMAN® - KCF
- Formateur Process Com® - KCF
- Technicienne et Praticienne PNL® - IFPNL
- Praticienne Certifiée MBTI®- OPP
- Coach Professionnel -Centre Européen LinkUp Coaching – Reconnue RNCP Niveau II – Certification FFP

Domaines de compétences et terrains d'action

Facilitation & Accompagnement des équipes au Changement

- Réengager les équipes en période de transition
- Faciliter l'adaptation au changement
- Cohésion et coaching d'équipes
- Coaching de dirigeants, de managers, d'équipes

Management / Leadership

- Les fondamentaux du Management
- Réussir sa prise de fonction Manager
- Maîtriser la boîte à outils du manager efficace
- Cohésion d'équipe et engagement individuel et collectif
- Gestion des conflits : Anticiper et gérer les conflits efficacement

Commercial – Vente - Négociation – Relation clients

- Maîtriser les principales techniques de vente commerciales
- Bien connaître ses clients
- Maîtriser la relation clients
- Développer ses compétences commerciales par téléphone

Efficacité professionnelle

- Mieux communiquer avec la Process Communication®
- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Anticiper, comprendre et gérer les conflits
- Développer son assertivité
- Développer l'estime, la confiance en soi et l'affirmation de soi
- Impacter son message
- Animation de réunion
- S'entraîner à la prise de parole en public
- Améliorer ses écrits professionnels

Développement personnel

- Les clés de la confiance en soi
- Estime, confiance et affirmation de soi
- Apprendre à lâcher-prise durablement
- Développer son assertivité – Savoir dire non

Références

OCP RÉPARTITION, HANNES BRANDS - DIM , DISTRIBUTOR, SYSTÈME U, ERDF-GDF, ENEDIS, EDF, CIDEN, SEPTEN, EDF CANAL BOUTIQUE, REXEL, BOUYGUES CONSTRUCTION, BOUYGUES ENERGIE & SERVICES, GEG GREENALP, GENERAL ELECTRIC, EGIS SA, EGIS RAIL, CATEPILLAR, CAF DU RHÔNE, MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL, UNION FINANCIÈRE DE FRANCE - UFF, B-READY, QUICK BOOKS EXECUTIVES,, HOME CONTEMPORAIN, CENTRE HOSPITALIER MÉTROPOLE SAVOIE, CENTRE HOSPITALIER DE MILLAU, FMC CORPORATION DUPONT DE NEMOURS, DÉCATHLON, CT2MC, BÉTON VICAT, CABINET SR CONSEIL, CABINET AXENS, CABINET EXPERTS COMPTABLES MC2, CABINET ACS CONSEIL, CATERPILLAR, TORNIER GROUPE WRIGHT, FNAC-DARTY, SNCF, KÉOLIS, INDOSUEZ,...



Olivia Consultante, executive coach

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Équicoach

MBTI

Process com

Négociation avancée

Compétences clés

- Agilité relationnelle au service d'une communication impactante
- Experte en intelligence émotionnelle
- Sales & marketing de soi

Parcours

- Executive coach et Equicoach
- Consultante Stratégie développement international secteur Mode (Créateurs émergents marché Europe Asie Moyen Orient)
- Accompagnement des « jeunes Talents » Fédération Française du PAP
- Sales Director - MySually
- Export Sales Director – Les Petites...
- Sales manager EMEA – Les Petites...

Certifications

- Executive Coach certifiée HEC – coaching individuel et d'équipe
- Equicoach certifiée IFOD & Horses & Coaching®
- Praticienne MBTI®
- Coach certifiée Process Communication Model® Kahler Communication France
- Formation à La Fabrique Narrative® : ateliers Arbre de Vie/Voyage de Vie
- Membre EMCC

Domaines de compétences et terrains d'action

Management :

- Posture managériale en conscience
- Confiance et affirmation de soi
- Sécuriser et accélérer sa prise de fonction
- Réussir son changement de périmètre
- Retour en entreprise après un congé
- Développement des potentiels

Communication :

- Agilité relationnelle pour communiquer avec impact
- Intelligence émotionnelle
- Intelligence collective et cohésion d'équipe
- Equicoaching en individuel ou en équipe formats : formation / coaching / séminaire / team building

Références

FEDERATION FRANCAISE DU PRÊT A PORTER - MAZARS SAPIANCE RH – CHARGEURS GROUP – AUDIENS – CREDIT AGRICOLE – SNCF - VIVACCI INTERNATIONAL ...



Thomas Consultant, formateur, coach

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Compétences clés

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

Parcours

- 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

Certifications

- Coach professionnel certifié 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

Références

ACCOR – CLEAR CHANNEL - VARS ASCENCEURS – LES ENVAHISSEURS – CCI DU VAL D'OISE



Lilian

**Animateur, formateur,
facilitateur**

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

Spécialité(s) :

Compétences clés

- Relation client
- Product Management
- Accompagnement au changement
- Formation et facilitation
- Design Thinking
- Gamification

Parcours

- PYXO – Customer Success et Product Marketing Manager
- FREELANCE – Consultant formateur
- ACCENTURE, ANEO, LECKO – Consultant Change et Formation

Certifications

- Product Manager – Noé
- DISC Couleurs et Forces Motrices – Assessment 24/7

Domaines de compétences et terrains d'action

Relation client

- Designer une expérience client
- Designer et optimiser un processus
- Cohésion d'équipes - Coaching d'équipes

Product Management et Innovation

- Etablir une vision et une stratégie produit
- Définir des OKR et des KPIs
- Analyser un marché
- Mener des enquêtes utilisateurs
- Prioriser et développer des solutions
- Faciliter le Go-To-Market d'un produit
- Gamifier une expérience

Formation – Management / Leadership

- Renvoyer du feedback positif et du feedback constructif
- Organiser et animer des réunions attractives et constructives

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gagner en efficacité avec ChatGPT
- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres

Références

BOULANGERIE ANGE - BNP PARIBAS – CROUS - CFAO - DANONE - EBP - ENEDIS - GRDF - GROUPE GENERALI - GROUPE LA POSTE – INSEEC - INSTITUT G4 PARIS - LABORATOIRES GUERBET - LA HALLE - LES CINÉMAS PATHÉ-GAUMONT – METRO - SOCIETE GENERALE – SUSHI SHOP - THECAMP



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.



Nicole

Coach professionnelle

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France, Barcelone

Spécialité(s) :

Compétences clés

- Sparring partner
- Coaching individuel et d'équipe
- Facilitation et animation en intelligence collective, CODEV

Parcours

- Expérience professionnelle de 20 ans avant de devenir coach.
- Diplôme d'avocat et enseignement du Droit à l'université
- Assureur de grandes entreprises françaises et internationales, dossiers sensibles médiatiquement et/ou financièrement, gestion de crise, chargée de comptes clés
- Manager et Adjointe de direction

Certifications

- Coach Professionnel certifiée RCNP niv. 6
- Process Communication Model, CODEV, Pratiques Narratives...
- Accréditation niveau 2 par l'EMCC

Domaines de compétences et terrains d'action

- Sparring partner, co-coaching (2 coachs pour un dirigeant)
- Coaching professionnel pour libérer son potentiel : se connaître, mieux communiquer, mieux manager. En 3 mots : moi, l'autre, nous.
- Coaching d'équipe autour de la vision stratégique
- Neuro atypiques
- Créativité
- Facilitation en intelligence collective

- FORMATION sur sur la posture managériale, la santé mentale, la communication, l'intelligence émotionnelle, stress et performance...

Références

ASSOCIATION FRANÇAISE DES JURISTES D'ENTREPRISES, MICHELIN, KERING, FRESQUE DU CLIMAT, CHANCE.CO, LHH, START-UPS, MOKA.CARE

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL DE 250 PERSONNES (AVOCATS, MANAGERS, CHEFS D'ENTREPRISE DE TOUS SECTEURS)



Dorota

Facilitatrice, formatrice,
coach d'équipe

Langue d'intervention :



Région :

Valence

Île-de-France

Possibilité de déplacements

Compétences clés

- Leadership collaboratif et management durable
- Innovation collaborative et Design Thinking
- Coaching systémique en live : transformer les équipes au cœur de l'action

Parcours

- Co-fondatrice de l'éco-village de Pourgues (2018-2023) : Expérimentation concrète des principes de la permaculture humaine et la co-construction et la gouvernance partagée.
- 10+ ans dans l'innovation et le Design Thinking : consultante en innovation pour des groupes comme L'Oréal Luxe et June Marketing.
- Facilitatrice en intelligence collective depuis 2008
- Coach systémique certifiée
- Coach Systémique d'équipe
- Coach Professionnel (École Supérieure de Coaching)
- Mastering Design Thinking (MIT) et Design Thinking & IA (IDEO)
- Facilitatrice en intelligence collective (Université Paris Descartes)
- Psychologie des consommateurs (Université de Varsovie)

Domaines de compétences et terrains d'action

Leadership collaboratif

- Développement de la posture "Manager Jardinier" : inspiré de la permaculture pour guider les équipes durablement.
- Délégation efficace pour libérer les talents individuels et collectifs.
- Prise de décision en collectif : méthodes pour co-construire des solutions partagées, responsabiliser et aligner les équipes.

Coaching d'équipe en live

- Intervention en temps réel pour améliorer la dynamique d'équipe pendant les moments stratégiques (réunions, ateliers).
- Ajustement des synergies et interactions pour plus d'efficacité.

Innovation et Design Thinking (intégrant l'IA)

- Facilitation de sessions collaboratives pour résoudre les défis complexes, promouvoir la culture client (externe et interne) et stimuler la créativité collective.
- Co-création de solutions innovantes et alignées sur les besoins des utilisateurs.
- Utilisation de l'IA comme catalyseur d'innovation : benchmarking, génération d'idées, analyse de pain points et identification de solutions avec des outils d'intelligence artificielle.

Cohésion et intelligence collective

- Mise en place de pratiques pour renforcer la confiance et encourager la communication bienveillante.
- Techniques de feedback constructif pour des équipes engagées et alignées.

Références

SNCF | PSA | L'Oréal Luxe | BNP Paribas | Lindt | Sodexo | Sécurité Sociale (UCANSS) | Banque Française Mutualiste | Orange Business | Samsung | Airbus Academy



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



Emilie

Coach consultante
certifiée, facilitatrice en
intelligence collective

Langue d'intervention :



Région :

PACA

Spécialité(s) :

Séminaire
Comité de direction, Comex
Coaching d'équipe
Facilitatrice d'atelier de
travail
Gamification

Compétences clés

- Facilitation et animation en intelligence collective
- Coach professionnel : individuel, d'équipe et d'organisation
- Accompagnement holistique (consulting, coaching, facilitation, formation)
- 15 ans d'expérience en communication globale

Parcours

- 17 ans d'expérience opérationnelle
- Meltic pop, dirigeante accompagnement des dynamiques collectives
- Responsable transformation
- Responsable communication

Références

COVEA – CECAZ – RCT– BPMED – CERFRANCE
– CCI DU VAR – CA SUD MED – FORTIL –
KERING – ADAGIO – THALES –AIRBUS
HELICOPTER - BPCE – HUGGING FACE –
PURINA – FLODIM – EVOCE – COLLIERS
GLOBAL – ALPHEA CONSEIL – INGENERIA –
RH SOLUTIONS – MARINE NATIONALE

Domaines de compétences et terrains d'action

Coaching, facilitation, consulting et formation

- Coaching individuel, d'équipe et d'organisation ;
- Facilitation d'ateliers en intelligence collective ;
- Résolution de problématiques avec la méthode LEGO SERIOUS PLAY ;
- Formations en management, leadership et soft-skills ;
- Animation de groupe de pairs en inter et intra entreprise ;
- Design et animation de séminaires de cohésion en intelligence collective.

Formation

- DESS Nouveaux médias de l'information et de la communication
- Chef de projet audiovisuel et multimédia
- Formation facilitation graphique - Bloculus
- Formation Storytelling
- Formation du Manager au Leader 2.0 - CNAM
- Formation Gestion des conflits

Formation professionnelle

- Coach Professionnel certifiée RCNP niveau 6 (LINKUP)
- Facilitatrice en intelligence collective (AGILINOV)
- Ennéagramme (en cours de certification praticienne ennéagramme)
- Design thinking (Klap.io)
- Lego serious play (AVEA Partner)
- Cercle de parole (Kalima)
- Disc et forces motrices (Assessments24X7)



Sophie

Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :

Angers

Spécialité(s) :

Coach HEC
Équicoaching

Compétences clés

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

Parcours

- 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

Certifications

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Management :

- Posture et organisation personnelle
- Gestion du temps et des priorités
- Prise de poste
- Leadership
- Engagement et cohésion d'équipe, etc.

Communication :

- Verbale et non verbale
- Relations interpersonnelles
- Animation de réunions
- Gestion des conflits
- Co-développement, etc.
- Bilan de carrière et outplacement individuel
- Accompagnement des adultes haut potentiel (contexte professionnel)
- Formation / coaching / Team Building assistés par les chevaux

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 ...



Elisa

Associée SoBox,
directrice qualité,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Toulouse
Île-de-France

Spécialité(s) :

Soft Skills
Relation Clients

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

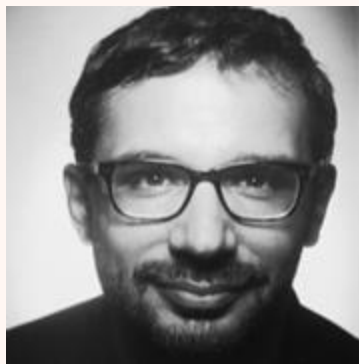
- Les fondamentaux du Management
- Adapter son management aux enjeux et aux personnes
- Développer sa posture de coach pour faire grandir les conseillers clients
- Organisation personnelle et gestion du stress
- Les outils du Management

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



David

Consultant,
formateur

Langue d'intervention :



Région :
Toulouse

Spécialité(s) :

Compétences clés

- Management
- RPS / QVT
- Vente / Négociation
- Développement personnel et professionnel
- Ingénierie pédagogique
- Coaching opérationnel

Parcours

- Diplômé de Toulouse Business School
- Consultant – Formateur depuis 2004. Plus de 1.000 jours d'animation de stages
- Conférencier depuis 2013. Plus de 20 conférences avec un auditoire supérieur à 30 personnes
- Coach depuis 2015. Plus de 30 missions d'accompagnement
- Dirigeant d'entreprises et Tuteur légal

Certifications

- Success Insights (DISC et Forces motrices)
- Méthode Multiscore (Vente)
- Paul Ekman International :
 - **ETaC : Technique d'interview et de détection du mensonge**
 - **ESaC : Identification et gestion des émotions**
- Bases Opérationnelles de PNL, d'AT et de psychologie analytique

Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement pour le middle management
- Accompagnement aux difficultés du quotidien des managers
- Facilitateur dans l'accompagnement de la gestion des collaborateurs et des équipes
- Développement des compétences managériales (la clarté des consignes, gestion des erreurs, faire grandir ses collaborateurs, pérenniser en cohérence, développer la cohérence intergénérationnelle, développement du leadership..)
- Coaching de managers et dirigeants

Références

ASSURANCE : AGPM

LUXE : MANUFACTURE CARTIER / NUXE / BUFFET GROUP

BANQUE : BPCE / SOCIÉTÉ GÉNÉRALE / GE MONEYBANK / CAISSES D'EPARGNE

FORCE DE VENTE SUPPLÉMENTAIRE : REEBOK / ASICS / ARMANI / APPLE

IMMOBILIER : CENTURY 21 / BOUYGUES

INSTITUTIONS : PRÉFECTURE DE POLICE DE PARIS / SPHP / HÔPITAL DE SAINT NAZAIRE



Olivier Consultant formateur

Langue d'intervention :



Région :

Rennes
Île-de-France

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

Références

WEB HELP – ORANGE BUSINESS SERVICE – STIME
INTERMARCHE –TELEPERFORMANCE – BAYER
PHARMA – ITELIOS – INTERMARCHE/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

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation Négociation-Vente et relation commerciale

- Mieux communiquer pour mieux négocier
- Approche relationnelle 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



Stéphanie

Coach, formatrice

Langue d'intervention :



Région :
Orléans

Spécialité(s) :

Facilitation
Élément humain
Développement

Compétences clés

- Agilité relationnelle au service d'une communication impactante
- Experte en intelligence émotionnelle
- Sales & marketing de soi

Parcours

- Responsable création et développement d'une agence de développement commercial B to B et formation à la relation client
- Consultante Recrutement fonctions financière
- Management d'équipe (jusque 20 pers)
- Formatrice interne et externe
- Consultante RH
- Entrepreneur
- Coach, formatrice depuis 2012

Certifications

- DU Coaching Professionnel (UCO) – coaching individuel et d'équipe
- Approche systémique Coopérative – François BALTA
- Co Développement – CECODEV
- Accompagner par la Clarification – JChristophe VIDAL
- Élément Humain, Module 1 & 2 – Will SCHUTZ
- Praticienne HBDI®
- Membre EMCC

Domaines de compétences et terrains d'action

Management :

- Positionnement, pratique et communication managériale en conscience
- Confiance et assertivité
- Gérer les tensions et conflits dans l'équipe
- Sécuriser et accélérer sa prise de fonction
- Réussir son changement de périmètre
- Développer son leadership
- Accompagner des profils haut potentiel et les personnes hypersensibles
- Accompagner les CODIR

Communication :

- Agilité relationnelle pour communiquer avec impact
- Intelligence émotionnelle
- Intelligence collective et cohésion d'équipe
- formation / coaching / séminaire / team building

Références

PHONECCO (GROUPE ADECCO)

PAGE PERSONNEL

PAGE FORMATION

HISSEO, CAPFOR (GROUPE BDO)

GWEM CONSEIL (FONDATRICE) 2012

CLIENTS : MINISTÈRE AGRICULTURE, JOHN DEERE, NGK, DELPHI, CARGILL, COLAS, BOUYGUES, ...



Corinne

Coach, formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Orléans

Spécialité(s) :

Préventeur RPS
Process com

Compétences clés

- Accompagnement sur la transformation managériale
- Accompagnement sur des problématiques Qualité de Vie au Travail (Sensibilisation, atelier de QVT, atelier de régulation, diagnostic RPS).
- Accompagnement pour des salariés fragilisés (burn-out, harcèlement, transition de vie, maladie...) et espace de développement personnel

Parcours

- Diplôme universitaire Conseiller en prévention des RPS, Université Cergy
- Pratique du Teambuilding, Coach and Team, JBS Coaching
- Les pratiques du coaching, Université de PARIS 8
- Formation Process Com
- Ecole de commerce ESAM, Paris, groupe IGS,

Références

GROUPE: ABB, ACB, ALCAN, ARCELOR MITTAL, AKER YARD, BOUYER, LEROUX, CARGILL, CARREFOUR BANQUE, CCI BORDEAUX, CNAM, COFIROUTE, DAUNAT, DESSAINT TRAITTEUR, DCNS, ELTA, ELVA, ENENSYS, FCI France HABITAT 76

LA BOULANGERE, LA SARTHE MAIRIE DE PARIS, METROPOLE REIMS, ORANGE

RIOTINTO, UNITED BISCUIT, VVEBASTO,

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation et conseils Prévention des risques psychosociaux

- Accompagnement sur des problématiques Qualité de Vie au Travail (Sensibilisation, atelier de QVT, atelier de régulation, régulation gestion de conflit individuelle et collective).
- Coaching pour des salariés fragilisés (burn-out, harcèlement, transition de vie, maladie...) et espace de développement personnel

Formation Management du changement des organisations

- Conception et animation de Teambuilding : approche centrée sur les besoins du leader et de son équipe, Accompagne les projets de transformation
- Accompagnement sur la transformation managériale et la posture de manager coach

Formation et conseils Management des ressources humaines

- Coaching des équipes & des managers
- Ateliers de Co-développement, ateliers de pratique managériale
- Atelier de manager-coach, atelier de développement personnel
- Atelier de régulation, atelier de Qualité de Vie au Travail et gestion des émotions

Certifications

- Formation en Grammaire Gestuelle et Comportementale, Institut Maego
- Diplôme universitaire Conseiller en prévention des RPS, Université Cergy
- Coach Certifiée, DESU Pratique du Coaching, Paris 8
- Certifiée à l'inventaire de personnalité Process Com
- Formée au Management du changement, Ecole du Paradoxe
- Certifiée Team Building, Coach and Team, JBS Coaching
- Formée au bilan de compétences et outplacement pour transition de carrière, Institut ILV



Raphaëlle

Formatrice,
consultante

Langue d'intervention :



Région :
Lyon

Spécialité(s) :
Ingénieur pédagogique

Compétences clés

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

Parcours

Conseil – Formation

- Consultante indépendante
- Directrice de mission – France Apprenante
- Directrice de la transformation pédagogique (emlyon business school)
- Directrice du développement (ESSEC executive education – sur-mesure)
- Directrice de projet d'innovation, Manager du pôle « Performance commerciale – Consultante Senior (CEGOS : 2007-2017)

Retail - Automobile

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

Certifications

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Accompagnement de la transformation :

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

Management / Innovation managériale :

- Connaissance de soi (DISC, Forces Motrices, Diag d'assertivité...)
- Management « capacitant », Démarche appréciative

Management situationnel, symétrie des attentions

- Manager « animateur d'équipes », Collectifs performants, Manager « agile », Management commercial
- Transformation du modèle managérial / leadership
- Expérience client / Culture client/ « Soft skills » dans la relation client
- Team building

Références

ENERGIE – UTILITIES : EDF, ENGIE-COFELY, BOUYGUES IMMOBILIER...

AUTOMOBILE : NISSAN EUROPE, RENAULT ACADEMY...

BANQUE - ASSURANCE : BNP, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, ALLIANZ...

LUXE : INFINITI, BNP BANQUE PRIVÉE, LE BON MARCHÉ...

AUTRES SERVICES : ORANGE, OBS, ESSEC, UNIV PARIS-DAUPHINE..

AUTRES : RÉGION GRAND EST, PÔLE EMPLOI...



Nathalie

Formatrice,
consultante, coach

Langue d'intervention :



Région :
Lyon

Spécialité(s) :
Comité de direction

Compétences clés

- Management
- 360
- Négociation

Parcours

- Diplômée Master 2 – Emploi et développement social, sociologie, Sciences Po
- Diplômée Cycle Management Stratégique, ESSEC
- Cegos 15 ans
 - Directeur de l'Expertise Conseil et Formation sur mesure
 - Responsable du Site Cegos Sud-Est
 - Manager d'un pôle de consultants experts en Management & Leadership
 - Consultant sénior en RH/ Leadership et Management
- RH entité d'un Groupe Bancassurances
 - Responsable Formation Emploi
 - Responsable Recrutement des cadres et cadres Dirigeants
 - Responsable Formation / Compétences
- Groupe Sidérurgique

Certifications

- JBS : certification Coach et Team Transformance
- MBTI Individuel et équipe
- Méthode DISC Couleurs
- Lincoln : Appreciative Inquiry

Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement des comités de direction
- Accompagnement du changement : du dirigeant au collaborateur
- Facilitatrice dans l'accompagnement des transformations
- Conseil / Projets de transformation RH
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management intergénérationnel, management transversal, Leadership..)
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building

Publications

- Co-auteur du livre « Manager en périodes de crise » aux éditions ESF
- Co-auteur du Blog <https://www.blog-management.fr/>
- Vidéo sur le Management de l'incertitude et l'agilité managériale : www.youtube.com/watch?v=nswWvluKv94

Références

ADP – AFIPEAIM – AGUETTANT – ALLIANZ – BANQUE POSTALE – CAISSE EPARGNE – CAPIO – CGV 84 – CNAVTS – CHORUM – CRÉDIT AGRICOLE – EMERSON – FNAQPA – EDF – ERDF – GALDERMA – GAN – GRAND LYON HABITAT – GROUPAMA – GMF – GERARD PERRIER INDUSTRIES – JP COLONNA – HOPITAL S WEIL – HOPITAL SAINT GALMIER – IGPDE MINISTÈRES – LA HALLE – MARKEM- IMAJE – MONSANTO – MÉRIAL – MILLET MOUNTAIN GROUP – MOBILITY HUBONE – ORANGE – SANOFI – S B ALLIANCE – SOCIÉTÉ GÉNÉRALE – SMILE – RADIO FRANCE – PÔLE EMPLOI – RATP – UGECAM – UNIVERSITÉ DAUPHINE – VEOLIA CAMPUS



Nathalie

Coach certifiée,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Rhone-Alpes

Spécialité(s) :

Séminaire
Comité de direction
Coaching d'équipe

Compétences clés

- Formatrice professionnelle
- Coach professionnel : individuel, d'équipe et d'organisation
- Facilitation et animation en intelligence collective
- Communication non Violence
- Facilitation Graphique
- Photographe Professionnelle

Parcours

- Conseillère en gestion privée dans la finance et l'immobilier
- Photographe professionnelle en entreprise (Culinaire et Joallerie...)
- Coach et formatrice chez Paprikka

Références

CJD – MODELYS – ECOCONFiance – SYNTECH
INGENIERIE – WEBADN – CITEO – SYTRAD –
EIFFAGE – TAUREAU AILE - VALRHONA

Domaines de compétences et terrains d'action

Coaching

- Coaching individuel
- Coaching d'équipe accompagnement au changement, gestion des conflits, Cohésion d'équipe
- Coaching d'organisation, travaille sur la Raison d'être, vision partagée et accompagnement au changement, Stratégie climat
- Facilitation en intelligence collective et facilitation graphique
- Création de nouveaux récits en utilisant la photographie.

Formation

- L'art de la Communication (DISC et CNV)
- Devenez un Manager Coach
- Animation de réunion efficace
- Formez vos managers à Intelligence collective

Formation professionnelle

- Coach Professionnel certifiée RCNP niveau 6
- DISC Certifié
- Formatrice certifiée CCP1
- Formée à la Communication non violente (les 3 modules de base, la gestion des conflits, le management transversal, la posture de manager, accompagnement au changement)
- Intelligence Collective



Émilie

Formatrice,
consultante

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-Ré

Spécialité(s) :
Médiatrice

Compétences clés

- Management
- Relation client
- Négociation commerciale

Certifications

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

Références

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

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

Négociation – Vente

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

Relation client – Communication

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



Nathalie

Formatrice,
consultante, coach

Langue d'intervention :



Région :

Oise
Île de France

Spécialité(s) :

Comité de direction
Séminaire

Compétences clés

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

Certifications

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

Parcours

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

Domaines de compétences et terrains d'action

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

Publications

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

Références

TRANSGOURMET, MIKROS IMAGES, MC CANN, EUROPCAR, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, UNITED BISCUIT, CLARINS, SARIA, MAIRIE DE LEVALLOIS, EVOLIS, CBRE, SVP, SOGIC, GUTENBERG, ETRALI, CRÉDIT DU NORD, ALEXION FRANCE, TF1, DTZ, INTERSPORT, ...



Tarja

Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :

Sarthe

Spécialité(s) :

Coach HEC
Équicoach

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)

Parcours

- Finlandaise ayant étudié 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-Président 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.

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 internationales / multiculturelles
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management international, management transversal, Leadership Authentique ..)
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building
- Tarja vous propose une méthode puissante, basée sur le leadership authentique. Finlandaise de naissance et de culture, Tarja incarne l'expertise et l'authenticité nordiques ainsi que le «sisu», mot finlandais intraduisible qui désigne « la détermination inflexible, la résistance à l'épreuve, le courage, l'intrépidité, la ferme volonté, et l'humilité »

Certifications

- HEC Executive Coach et Equicoach / Horses&Coaching®
- MBTI Individuel et équipe
- Méthode DISC Couleurs & Co-Développement
- Formée en Interculturalité / Multiculturalité par SIETAR* France
*La Société pour l'Education, la Formation et la Recherche Interculturelles
- MBA aux Etats-Unis (Florida Atlantic Université) en Finance et Business International
- Membre d'ICF (International Coach Fédération)
- Membre de Conseil d'Administration du SynPAAC (Syndicat des Professionnels de l'Accompagnement Assisté par les Chevaux)

Références

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



Olivier

Consultant,
formateur

Langue d'intervention :



Région :
Pyrénées-Atlantiques

Spécialité(s) :
Expert hôtellerie

Compétences clés

- Développement de formations et d'accompagnement collectifs et individuels sur-mesure
- Manager avec efficacité et plaisir
- Expérience clients et collaborateurs
- Sens du service et des détails, avec altruisme
- Préparateur mental & Maître-Praticien en PNL

Parcours

- PETIT GEORGES I Management & expérience client - Fondateur
- ESC Pau - Professeur de stratégie
- AES - Responsable d'audit
- FOUR SEASONS HOTEL GEORGE V - Directeur Stewarding
- CONCORDE - Directeur de la restauration adjoint
- ACCOR - Assistant Chef de réception
- MBA IMHI - ESSEC BUSINESS SCHOOL

Domaines de compétences et terrains d'action

Expérience client

- Développer l'excellence dans l'accueil et le service client
- Définir et mettre en application des standards de qualité
- Coconstruire l'identité de service et la mettre en œuvre
- Penser et améliorer le parcours client pour une expérience mémorable
- Transformer les situations difficiles en opportunités

Management et gestion d'équipes multiculturelles

- Les fondamentaux managériaux
- Développer sa posture et améliorer la performance collective
- Communication interpersonnelle et conduite de réunion
- Observer et débriefier ses collaborateurs avec bienveillance

Préparation mentale individuelle et collective

- Performance et bien-être

Références

GINTO HOTELS - PEUGEOT - ADT BEARN PAYS BASQUE - MACIF - BOULANGERIES LUCAS - LA MAISON DU CHOCOLAT - CHÂTEAU DE MONBAZILLAC - WHERE IS BRIAN DESIGN - BECAP CONSULTING - MERCEDES - GALILEO GLOBAL EDUCATION



Alain

Directeur SoBox
Belgique, formateur

Langue d'intervention :



Région :
Belgique

Spécialité(s) :

Compétences clés

- Management & leadership
- Agilité managériale
- Négociation & vente
- Savoir-être (softskills)

Parcours

- Softskill managérial depuis 2017
 - › Intégration de l'agilité managériale de terrain
 - › Accompagnement opérationnel de managers
 - › Ateliers des difficultés du quotidien des managers
- Formation & coaching 11 ans
 - › Création, organisation & animation de formations commerciales
 - › Formations & certifications de managers
 - › Chef d'équipes lors de foires commerciales (+/- 100 personnes)
- Secteur automobile 3 ans
 - › Responsable ventes véhicules utilitaires
 - › Responsable des ventes fleet (sociétés)
- Secteur bancaire 18 ans
 - › Directeur d'agence
 - › Responsable commercial secteur location LT automobile

Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement pour le middle management
- Accompagnement aux difficultés du quotidien des managers
- Facilitateur dans l'accompagnement de la gestion des collaborateurs et des équipes
- Développement des compétences managériales (la clarté des consignes, gestion des erreurs, faire grandir ses collaborateurs, pérenniser en cohérence, développer la cohérence intergénérationnelle, développement du leadership...)
- Coaching de managers et dirigeants

Certifications

- Maître praticien en PNL (B)
- Méthode DISC Couleurs du comportement d'Assesments 24x7 (F)
- IEQ Intelligence émotionnelle au travail d'Erudia (F)
- SAT neuro sensorialité managériale (F)
- WEA Work Energy Analysis (NL)

Autres

- Administrateur de l'Alliance Centre BW, association de 400 entreprises du Brabant Wallon (B)
- Responsable du centre de gestion du stress à Ottignies

Références

ARGAFIN – CUISINES IXINA – L'OREAL – TOYOTA – COMPTAPLAN – SOLUCALC- D'IETEREN (VW-AUDI-SKODA-SEAT) – NOVATEAM – RENAULT GROUPE FRANCE – STELLANTIS – CEFIM – CHAMBRES DU COMMERCE LOCALES – REDEBEL – POLBRU – SD WORX – PORTES & FENETRES PIERRET – BANQUE NAGELMACKERS – ETA D'ENGHIEN – ALLIANCE CENTRE BW – EMIL FREY BELGIQUE – PSA FINANCE BELGIQUE ET LUXEMBOURG



Xavier

Consultant, formateur
auprès des COMEX

Langue d'intervention :



Région :

Charente-Maritime

Spécialité(s) :

Coaching CEO
Comité de direction
Distribution spécialisée
Management du changement

Compétences clés

- Consulting en stratégie
- Consulting en développement de projet
- Coach professionnel : individuel, d'équipe et d'organisation
- Formateur en management
- Facilitation et animation en intelligence collective

Parcours

- 35 ans d'expérience opérationnelle
- Dirigeant PME ETI groupe international
- Reprise d'entreprise
- développement de la croissance à l'international
- Création de start up dans le « FOOD »
- Développement de projets (site ecom, B2B)

Références

ANDRE / CELIO / MIM / NEW LOOK / MOA /
LOLLY'S / MECAVIT / AMERICAN MARKET /
GROUPE HOUAT

Domaines de compétences et terrains d'action

Conseil & coaching

- Conseil Stratégie de développement, gestion des retournements (redressement judiciaire)
- Conseil individualisé en sparring partner CEO / Structures opérationnelles
- Conseil en analyse du marché et positionnement de l'offre adaptée
- Conseil en structuration opérationnelle et fonctionnelle
- Coaching d'équipe dans la conduite du changement
- Facilitation en intelligence collective

Formation

- Formation management Insights
- Gestion de crise plan social
- Gestion de crise juridique (accident corporel)
- Gestion des entreprises distributions spécialisées

Formation professionnelle

- Formation Formateur en management (Learning International)
- Formation Merchandising Marketing (Création concept)