

Offre Régie Formation SoBox

Redonner du sens à la formation... quand tout change, SoBox innove !

Un référent (formateur/coach) externalisé chez vous, au service des RH et au plus proche des besoins opérationnels de vos collaborateurs.

Coaching

Soft skills

Bien-être /
Santé mentale

Relation client

Management

Commerce

#LaBoxQuiDéboîte



Pourquoi l'offre Régie Formation Sobox ?



Aujourd'hui, les entreprises sont confrontées à un paradoxe : **un marché de la formation de plus en plus complexe avec des budgets réduits et des besoins toujours croissants...**

Les entreprises doivent **développer les compétences opérationnelles** et **veiller au bien-être/santé mentale** de leurs collaborateurs, tout en **maximisant la performance globale**.

La gestion de multiples prestataires de formation, souvent chronophage et coûteuse, complique l'atteinte des objectifs et rend la mesure du ROI plus complexe.

Face à cette réalité, les décideurs RH/Formation sont **en quête de solutions à la fois économiques et performantes, capables d'optimiser l'efficacité de leurs actions de formation**.

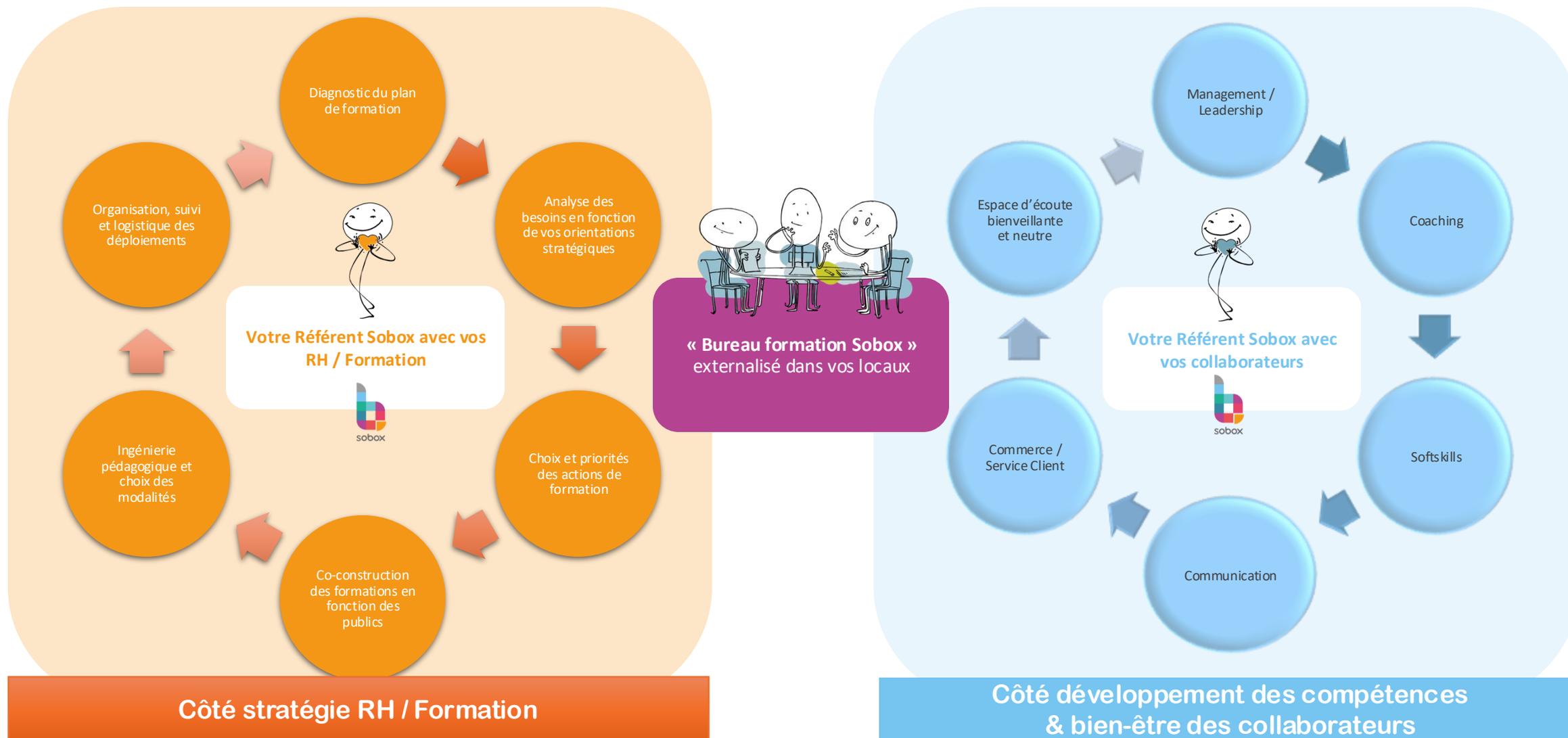
➤ **NOTRE OFFRE DE VALEUR :**

SoBox réinvente le modèle de la formation en proposant une **offre régie sur mesure, adaptée aux besoins spécifiques et en cohérence avec le plan de formation de chaque entreprise**.

Objectifs :

Fluidifier la communication au sein de l'entreprise, repérer les signaux faibles et répondre aux enjeux humains liés au changement et à la performance.

Concrètement, ce que nous mettons en place pour vous...



Les avantages de l'Offre SoBox Régie



Une offre sur mesure combinant optimisation économique et qualité

Une collaboration, dans la durée, main dans la main avec le service RH pour concevoir, organiser et optimiser le développement des compétences des collaborateurs en lien avec la stratégie de l'entreprise.

ÉCONOMIQUE

« une pratique d'achat vertueuse et un gain de temps »

- Analyse, conseil et optimisation de votre plan de formation sur toutes les compétences attendues,
- Optimisation des formations inter vers de l'intra,
- **Mesure de la performance et du R.O.I,**
- Simplification de la gestion administrative RH,
- Budget maîtrisé, forfait mensuel all inclusive,
- **Réduction du nombre de prestataires, d'intervenants et d'interlocuteurs : 1 facture unique.**

PROXIMITÉ :

« création d'un bureau formation SoBox chez vous »

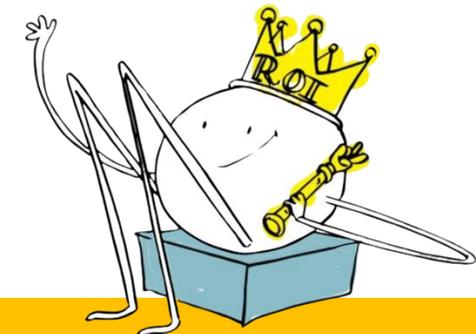
Création et animation d'un **bureau ouvert aux collaborateurs pour assurer la disponibilité et l'écoute de vos équipes** ainsi que la promotion des formations en interne, les animations et la gestion des plannings.

QUALITÉ

« une accélération du développement des compétences »

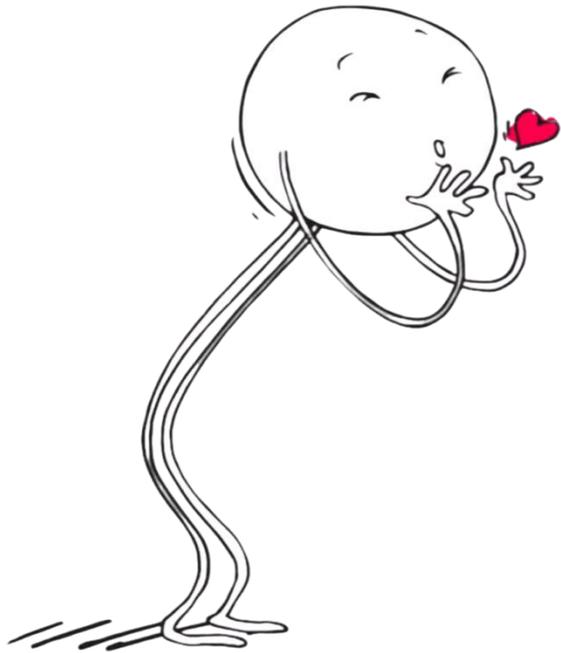
1 ou plusieurs formateurs coach en présentiel chez vous, incarnant vos valeurs et votre stratégie :

- avec un **regard extérieur et neutre**, apportant du feedback bienveillant et capable d'identifier les signaux faibles (**santé mentale**) de certains collaborateurs,
- Accompagnant vos managers et vos collaborateurs dans le développement de leurs compétences **en individuel et en collectif** au plus proche de leurs besoins réels,
- Proposant un **déploiement rapide et flexible** en fonction de vos enjeux de transformation et de changement,
- Permettant de fluidifier la communication en interne, de **créer du lien**, de décroisonner les services et d'**améliorer le bien-être au travail**.



La valeur ajoutée de SoBox Formation

L'externalisation de la gestion de la formation vous permet de vous recentrer sur votre cœur de métier tout en assurant la montée en compétences pérenne de vos équipes. Et cela se traduit par des points de valeurs ajoutées SoBox Formation, qui font toute la différence !



➤ Des modalités pédagogiques optimisées

Notre force réside dans notre capacité à identifier et sélectionner les modalités pédagogiques (formations en présentiel, en distanciel, en blended) les plus pertinentes, en phase avec votre culture d'entreprise, votre organisation et vos ressources.

➤ Une compréhension et une analyse approfondies de vos besoins de formation

Nous prenons le temps de comprendre et analyser les besoins, en étroite collaboration avec vos équipes RH et opérationnelles. Cette démarche permet de définir précisément les contenus, afin de proposer la bonne formation dans le timing adéquat, répondant ainsi aux défis internes et aux évolutions du marché.

➤ Une maximisation du R.O.I dans une démarche d'une amélioration continue

Grâce à des outils d'évaluation à chaud et à froid, nous mesurons la satisfaction, l'acquisition des compétences et l'impact opérationnel. Cette veille constante nous permet d'ajuster en permanence le dispositif pour optimiser votre R.O.I.

La Régie Formation SoBox

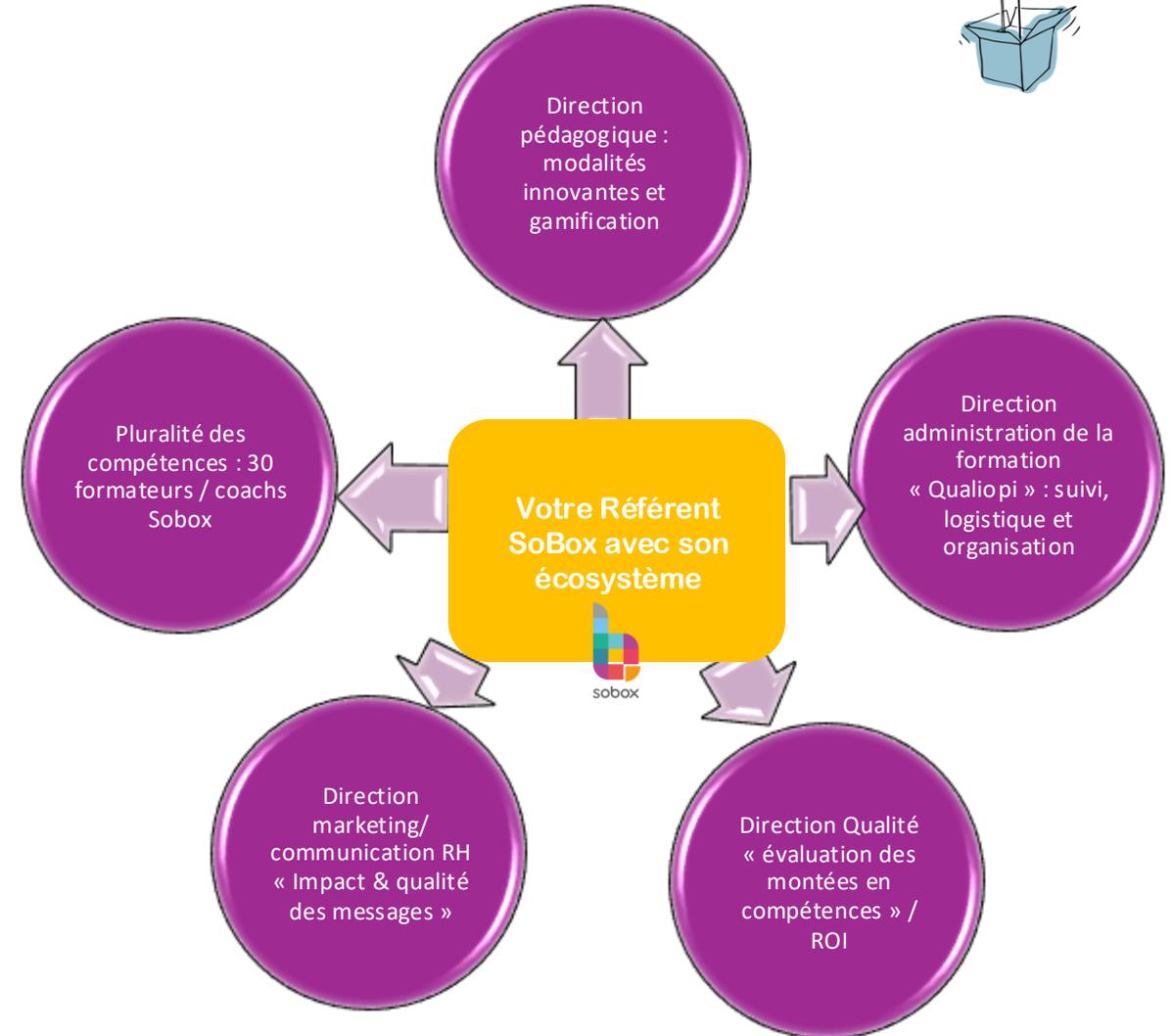
Notre approche : un concept « 100% humain et 100% immergé terrain »



LE FORMAT :

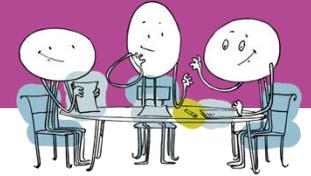
En régie chez vous, des formateurs coachs en fonction du nombre de collaborateurs ciblés :

- Des experts en management, softskills, commerce et relation clients :
 - **Maîtrisant l'ingénierie pédagogique et les techniques d'animation** multimodales : formation présentielle, distancielle, coaching individuels et collectifs, mentoring, médiation, ateliers collectifs, co-développement, communauté de pratique, et AFEST.
 - Couvrant l'intégralité des compétences attendues sur ces thématiques.
 - En cas de thématique non couverte par votre référent, il pourra faire appel à **l'écosystème SoBox**.
- Modalités :
 - Un **format agile et inédit** répondant aux besoins individuels et collectifs avec l'ancrage de rituels dans la durée.
 - Un **forfait budgétaire mensuel all inclusive**, mesuré, maîtrisé et adaptable.



La Régie Formation SoBox

Une équipe experte à vos côtés, tout au long du projet



LES ÉTAPES DE VOTRE ACCOMPAGNEMENT :

1. **Diagnostic des compétences, étude du plan de formation**, intégration de vos outils e-learning en cohérence avec notre action en présentiel et mise en place d'un **planning prévisionnel** en fonction des besoins de chacun avec le service formation et l'équipe projet SoBox.
2. **Des formateurs coachs sur le terrain, près des équipes et à leur écoute**, pour une remontée **en temps réel** des situations et un ajustement agile des modalités et des thématiques animées – au plus proche des enjeux de votre entreprise.
3. **Une interlocutrice administrative dédiée**, pour un retour régulier sur l'assiduité et la satisfaction afin de garantir **l'amélioration continue** et la fluidité du dispositif.
4. **Une cheffe de projet qualité dédiée**, pour un bilan mensuel de retour sur la montée en compétences et la performance du dispositif, pour ajuster et optimiser les modalités sur les mois suivants **pour des ancrages dans la durée**.
5. **Une cheffe de projet communication / graphiste** pour travailler le **marketing de la formation**.

Dans le détail, comment cela fonctionne ?



La Régie Formation SoBox : PHASE DE « BUILD »

Une phase de co-construction intégrée au plus près de votre réalité terrain



ZOOM SUR LES MODALITÉS

Par des ateliers d'échange avec vous afin de :

- Définir l'organisation et l'administration du modèle.
- Construire les attendus et les livrables pour les formations.
- Définir la répartition par thématique, par niveau, par modalité.
- Constituer les groupes en fonction des besoins de développement des compétences propres à chacun.
- Identifier les priorités d'actions en fonction de vos enjeux stratégiques.
- Établir un planning de déploiement des interventions et mettre en place le suivi des actions réalisées.
- Créer le teasing / communication interne / votre avatar SoBox à l'effigie de votre entreprise pour promouvoir cette innovation formation auprès des collaborateurs (marketing RH).
- Et sur demande, la création de votre Box pédagogique formation sur-mesure pour donner envie à vos collaborateurs de se former.

La Régie Formation SoBox : Phase de « RUN »

Les explications détaillées de ce dispositif



1 – FLEXIBILITÉ ET AGILITÉ D'EXÉCUTION

- Une **adaptation sur mesure** aux changements de besoins.
- Un **planning réajustable** au fil de l'eau pour une plus grande souplesse.
- La création d'un « **bureau formation SoBox** », un espace d'écoute, des jours de disponibilités sur site quand le/les implants SoBox ne sont pas en formation avec vos équipes pour :
 - Répondre aux problématiques individuelles de vos collaborateurs de façon confidentielle,
 - Avoir un temps pour échanger, construire et ajuster les actions d'accompagnement avec le service formation,
 - Personnaliser les actions en adaptant les objectifs et les modalités pédagogiques en fonction des besoins individuels des apprenants.

2 – UN PARTENARIAT COLLABORATIF « MAIN DANS LA MAIN »

- Une équipe projet SoBox dédiée : **chacun son rôle et son expertise** au service de la **réussite globale du projet**.
- Un échange continu d'informations, des **ajustements en temps réel** et une **prise de décision collective**.

3 – CONTRÔLE ET TRANSPARENCE

- Un contrôle direct et continu sur le projet, avec une **visibilité totale sur les coûts**, les délais et les formations en cours.
- Une **transparence** favorisant la confiance, votre satisfaction et le **ROI des actions**.

4 - OPTIMISATION FINANCIÈRE

- Un **prix jour / homme adapté et compétitif** incluant un suivi administratif et qualité.
- Un **budget maîtrisé** et anticipé.

Combien ça coute ?



Une offre « All Inclusive » adaptable



Les + de notre offre

Une expertise sur toutes les compétences attendues dans le contrat.	Un budget maîtrisé avec un tarif préférentiel et une facture/prestataire unique.	Un engagement de 10 jours par mois sur minimum 3 mois pour mettre en place le dispositif et déployer des actions de formation tout en garantissant un ROI pertinent.
---	--	--

	Forfait sur 3 mois	Forfait sur 6 mois	TJM sur 12 mois
Un référent SoBox* sur un forfait mensuel de 10 jours, choisi par vous et dans vos locaux comprenant : <ul style="list-style-type: none">- Le rôle de conseil et accompagnement aux services RH / Formation,- L'ingénierie pédagogique des différentes actions de formation,- Le rôle de formateur / coach pour accompagner vos collaborateurs internes,- Le « bureau formation SoBox » pour écouter et veiller au bien-être des collaborateurs,- Ayant l'accès à l'écosystème SoBox (les différentes directions SoBox et la pluralité des compétences en cas de besoin).	1 500 €HT/J	1 300 €HT/J	1 200 €HT/J
Budget global pour la « Régie Formation SoBox » :	45 000 €HT	78 000 €HT	144 000 €HT

* Nous pouvons dimensionner plusieurs référents en fonction du nombre de collaborateurs.

La Régie Formation SoBox

Exemple concret de l'offre RÉGIE formation par rapport à un organisme de formation classique

Dans le cadre d'un projet d'entreprise redéfinissant les orientations stratégiques, vous êtes sollicités pour monter un projet de formation visant à former vos 100 managers sur plusieurs thématiques et demandant un accompagnement managérial important pour porter le changement. Ce projet doit se déployer sur les 6 prochains mois :

	Organisme de formation classique (estimation)	Régie Formation SOBOX Sur 6 mois
Conception (Audit, ingénierie pédagogique, préparation) : (1750€HT/J)	7 jours, Budget estimé = 12 250 € HT	Inclus dans le forfait régie
Coût de formation pour 100 managers : (1750€HT/J)	10 groupes sur 5 jours, soit 50 jours Budget estimé = 87 500 € HT	1 300 € HT / J
Nombre de jours de présence dans l'entreprise :	7j + 50j = 57 jours	60 jours
Budget global estimatif :	99 750 € HT	78 000 € HT

LES + DE NOTRE OFFRE :

- **Economie budgétaire de 21 750 € HT.**
- **+ 3 jours « Référent »** à disposition sans surcoût (possibilité de faire du coaching, de l'écoute, du traitement des problématiques en temps réel..).
- **+ le temps économisé par le service RH.**

La Régie Formation SoBox

Exemple concret de l'offre RÉGIE Formation par rapport à des formations inter/intra-entreprises

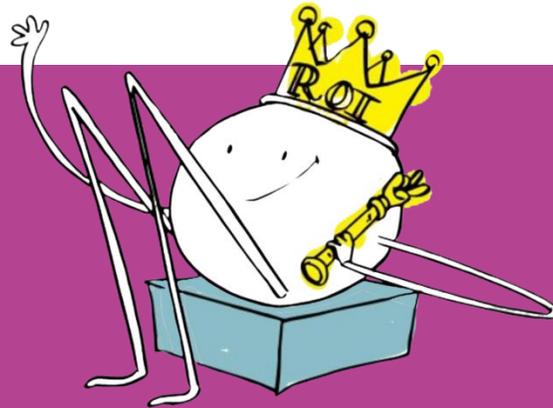
Votre entreprise comporte 1000 collaborateurs. Vous avez des demandes sur différentes thématiques comme du management, des softskills, de la relation client... Vous avez un crédit temps approchant les 200 jours de formation pour l'ensemble de vos collaborateurs. Ce crédit est partagé sur plusieurs organismes de formation pour répondre aux besoins de vos collaborateurs.

	Organisme de formation classique (estimation)	Régie Formation SOBOX Sur 12 mois
Nombre de jours de formation sur intra-entreprises : 150 (par groupe de 8/10 personnes)	160 jours à 1 650€ HT/J Budget estimé = 264 000 € HT	Inclus dans le forfait régie
Nombre de jours de formation sur inter-entreprises : 50 (en individuel)	40 jours à 600€HT/J Budget estimé = 24 000 € HT	1 200 € HT / J avec 2 Référents, soit 20 jours par mois
Nombre de jours de formation dispensé pour les collaborateurs :	150j + 50j = 200 jours	240 jours
Budget global estimatif :	288 000 € HT	288 000 € HT

LES + DE NOTRE OFFRE :

- **Budget équivalent** mais avec 1 seul interlocuteur et **1 seule facture**.
- **+ 40 jours « Référent »** à disposition sans surcoût (possibilité de faire du coaching, de l'écoute, du traitement des problématiques en temps réel...).
- **+ le temps économisé par le service RH** pour trouver les formations et suivre les prestations avec tous les organismes.

Options : Les outils pédagogiques supplémentaires



OPTION : Une box à votre image, livrée sur le bureau des collaborateurs pour donner envie de se former

La carte des couleurs



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



150€ HT / participant

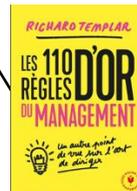
Des goodies ludiques



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 émotions



OPTION : Profil comportemental DISC

150€ HT / participant

Comment ?

1. Vos collaborateurs reçoivent par mail votre **questionnaire en ligne**.
Durée: 15 à 20 minutes et un rapport de 70 pages sera remis.
2. Le « Référent » en régie **débriefe le profil de chaque collaborateur en individuel**, permettant de désamorcer des situations difficiles et délicates ou de renforcer la confiance en soi de chacun.

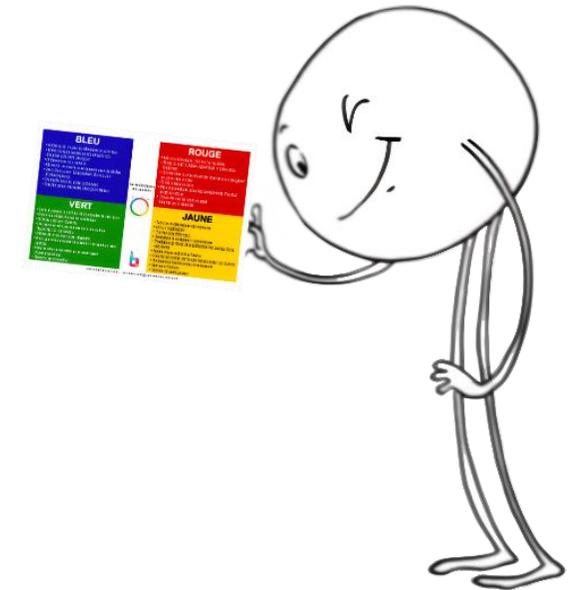
Pourquoi ?

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.



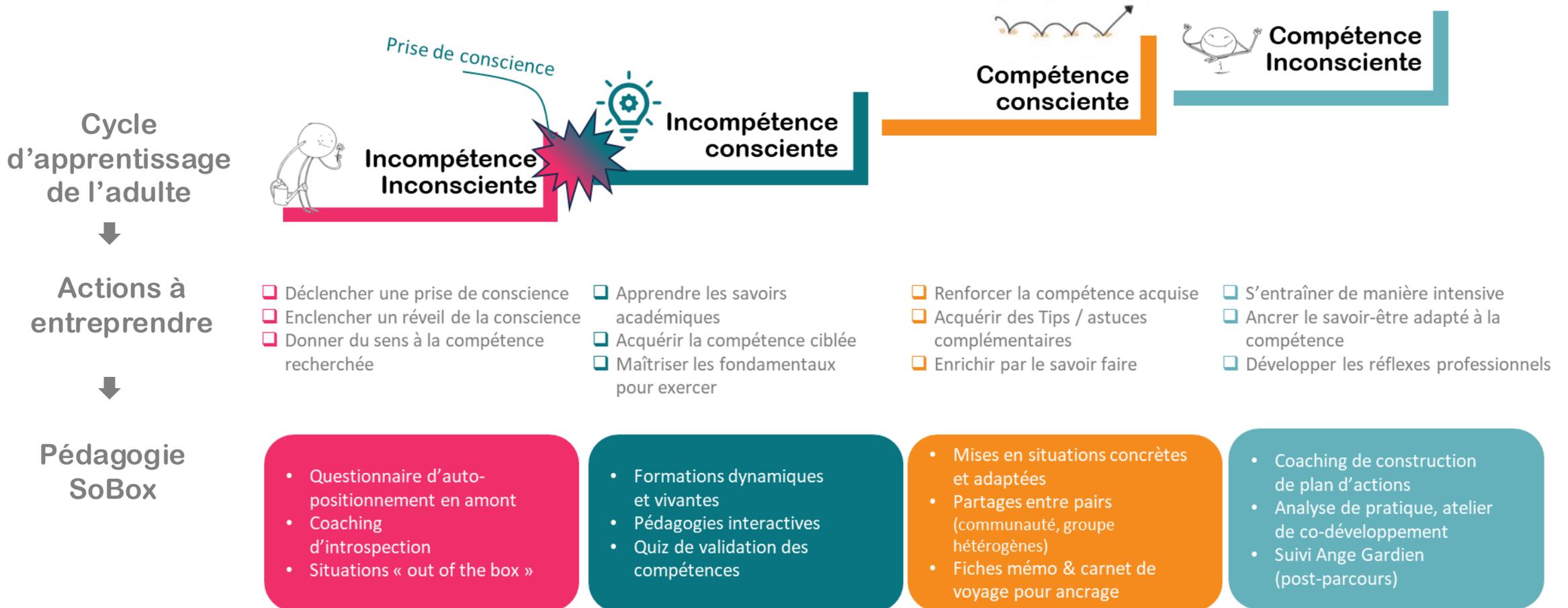
Pédagogie et thématiques couvertes par nos formateurs en régie



La pédagogie inclusive SoBox de nos formateurs en régie

Comment réveiller la conscience pour développer les réflexes professionnels... ?

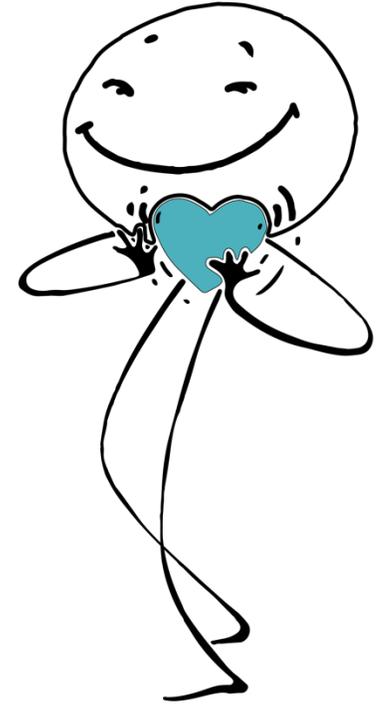
Déclencher les prises de conscience et former par la pratique



Thématiques couvertes par nos formateurs en régie

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. Gérer son temps, ses priorités et son énergie.
9. Découvrir et développer son potentiel créatif.
10. Développer son leadership personnel / marketing de soi.
11. Bien vivre et être acteur du changement.
12. Trouver le juste équilibre vie pro / vie perso.
- 13....



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

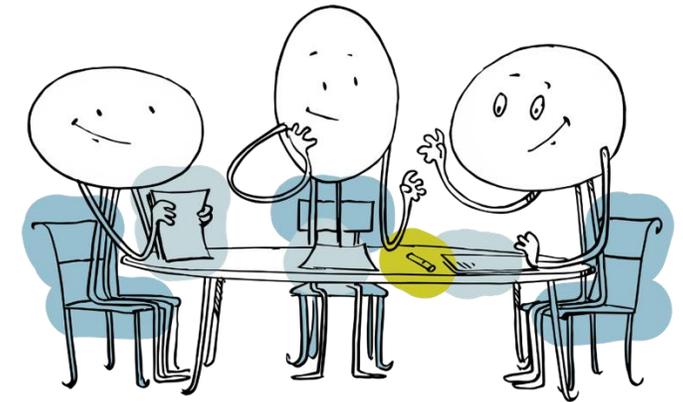
En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :

DISC, analyse transactionnelle, PNL, intelligence émotionnelle, Accords Tolèques, CNV, Covey, Pomodoro, storytelling, ...

Thématiques couvertes par nos formateurs en régie

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. Savoir conduire et suivre les entretiens annuels.
14. On et outboarder ses collaborateurs.
15. Management intergénérationnel.
16. ...



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

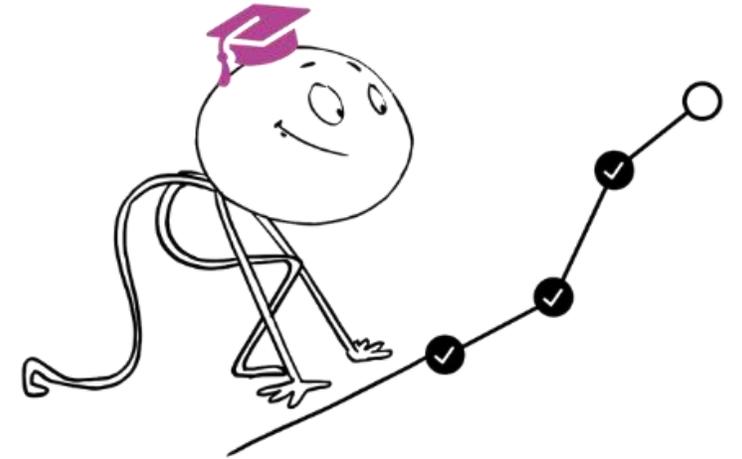
En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :

DISC, analyse transactionnelle, PNL, intelligence émotionnelle, Accords Tolèques, CNV, Covey, Pomodoro, storytelling, ...

Thématiques couvertes par nos formateurs en régie

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. ...



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

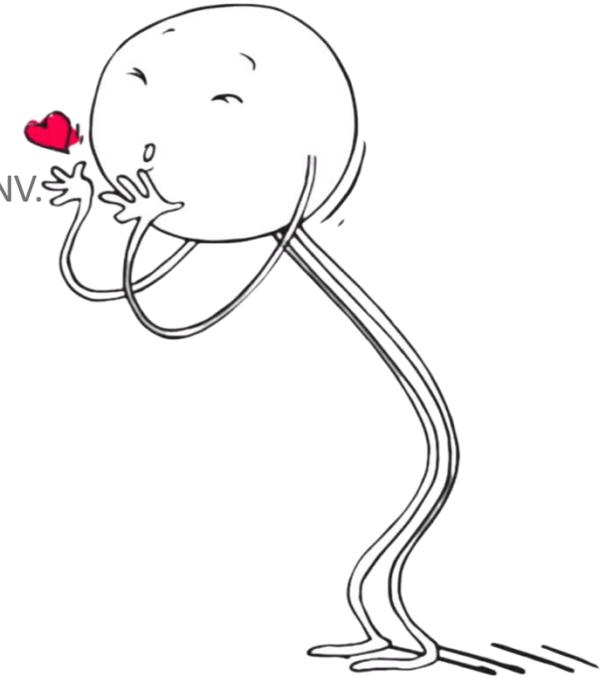
En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :

DISC, analyse transactionnelle, PNL, intelligence émotionnelle, Accords Tolèques, CNV, Covey, Pomodoro, storytelling, ...

Thématiques couvertes par nos formateurs en régie

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.



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

En fonction des thématiques, quelques exemples d'outils utilisés :

DISC, analyse transactionnelle, PNL, intelligence émotionnelle, Accords Tolèques, CNV, Covey, Pomodoro, storytelling, ...

Exemples de profils « Référent » de l'offre Régie

Nous sélectionnons un référent au plus proche de chez vous





Alexandre

Associé SoBox,
directeur pédagogique,
formateur

Langue d'intervention :



Région :

Aix-en-Provence
Île-de-France

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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



Elisa

Associée SoBox,
directrice qualité,
formatrice

Langue d'intervention :



Région :

Toulouse
Île-de-France

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

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

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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



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...



Hedi

Formateur, Coach

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France



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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



Hélène

Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :
Île-de-France

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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



Lilian

Animateur, formateur,
facilitateur

Langue d'intervention :



Région :

Île-de-France

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

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

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 feedforward 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

Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game



Sophie

Formatrice, coach

Langue d'intervention :



Région :

Angers

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

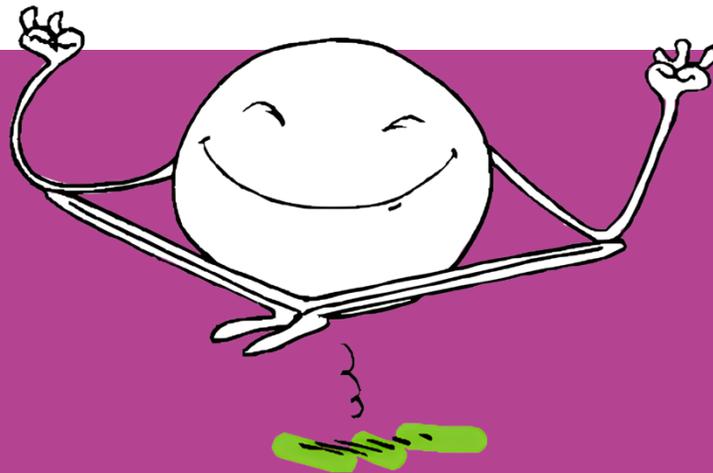
Modalités d'animation

- Formation présentielle et distancielle
- Coaching posture et suivi de plans d'actions
- Coaching terrain / AFEST
- Ateliers collaboratifs et co-développement
- Team building / Gamification / Serious Game

Références

AIR FRANCE – TF1 – M6 – SYSTRA – GROUPAMA - HUB ONE – AGILITY – ENTORIA - SMILE – COPY SUD - LA BANQUE POSTALE – LE – II SHOOTING – LE CLUB R-ÉVOLUTION – RÉSIDENCES LA SAPINIÈRE (Belgique) – LA HALLE – LIMAGRAIN ...

Présentation de SoBox & Références



Notre concept

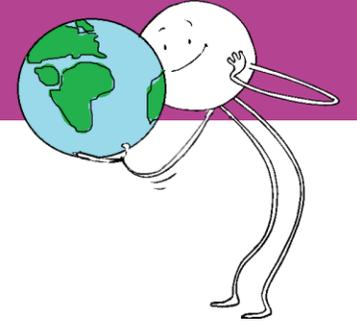
On ne forme pas quelqu'un qui ne veut pas être formé

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.



L'engagement RSE SoBox



➤ Contenu de formation responsable :

En mettant l'accent sur l'auto-évaluation, la progression continue, et un accompagnement individualisé via notre "Ange gardien", nous aidons les apprenants à s'inscrire dans une **dynamique de développement durable de leurs compétences**. Cela permet une **évolution professionnelle cohérente et pérenne**, tout en minimisant le besoin de formations répétées.

➤ Utilisation de ressources éco-responsables :

Nous favorisons l'envoi de tous les documents aux services RH et aux participants en version digitale.

Les **box Made In France** que nous envoyons aux participants sont également **conçues de manière raisonnée**, avec des **matériaux durables**, imprimées selon le label « Imprim'vert ».

Tous nos déplacements sont effectués prioritairement en train afin de **limiter les émissions de CO2**.

➤ Engagement sociétal :

SoBox Formation soutient une **démarche d'inclusion sociale** en proposant **des formations accessibles à un large public**, et nous veillons à promouvoir l'égalité des chances en entreprise grâce à des modules sur l'égalité, la diversité et l'inclusion.

Nous sommes particulièrement sensibles à l'accessibilité de nos formations à tous et à **l'intégration des personnes en situation de handicap**, notre référente à ce sujet est [Laetitia GODINHO](#).

➤ Partenariats éthiques :

Nous favorisons les collaborations avec des partenaires **qui partagent nos valeurs** en matière de développement humain et durable et **qui sont engagés**. Nous avons à cœur d'offrir à notre équipe **un environnement de travail sain et serein** pour que chacun puisse s'épanouir et évoluer pleinement.

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

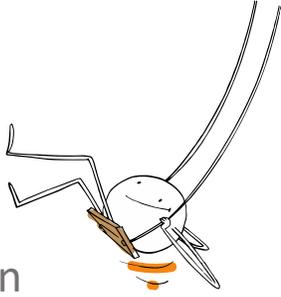


Associée directrice pédagogique / formatrice

- 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

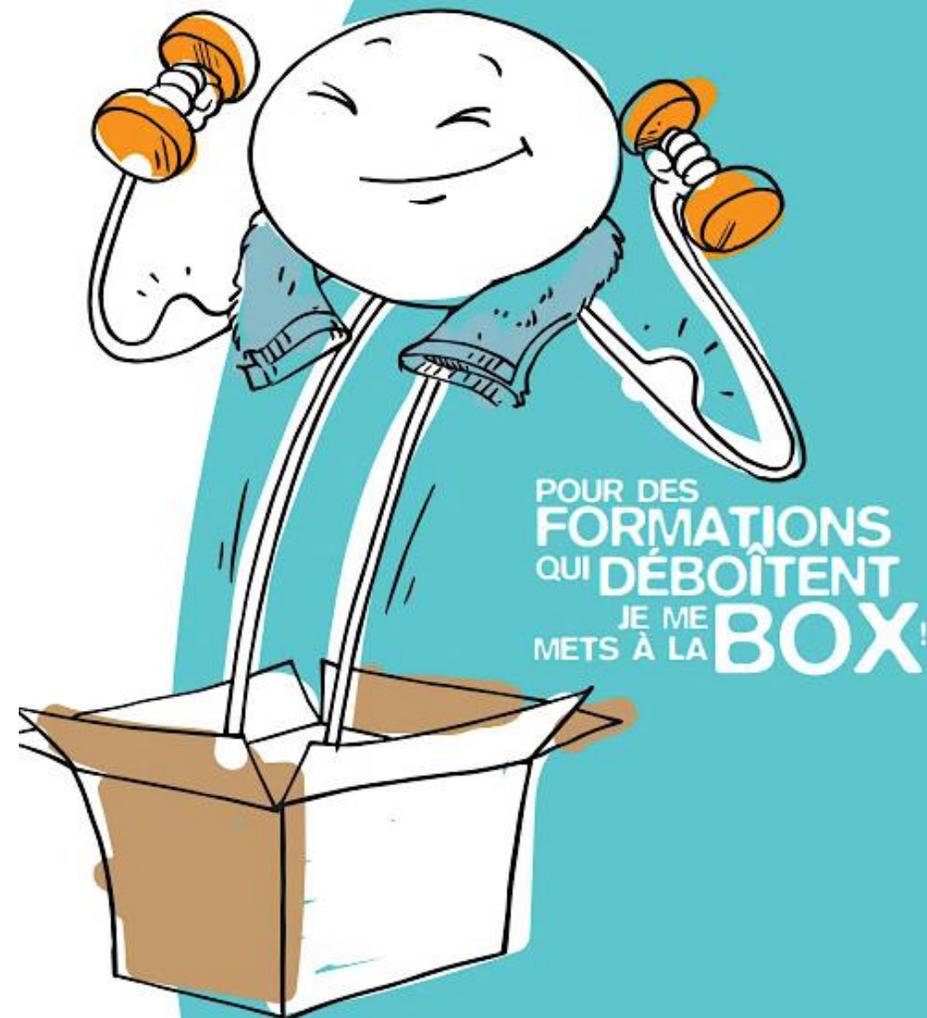
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation



Innovation :

SoBox finaliste de 2 prix de l'innovation	

SoBox fait partie des Start-up innovantes de Centre Inffo



Nos références

Services



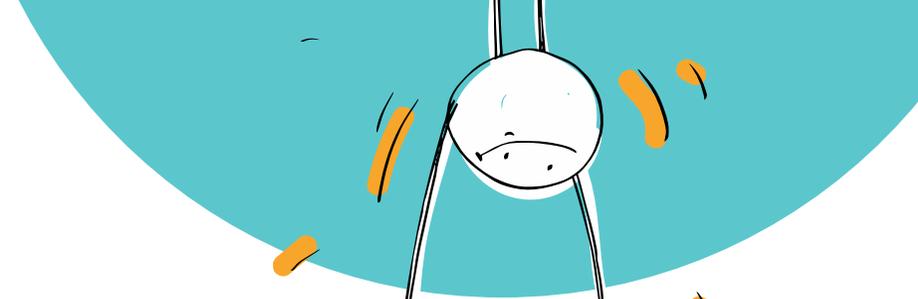
Banque – Assurance - Mutuelle



Industrie - Energie



Ecoles et éducation



Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme – Restauration



Service public



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.

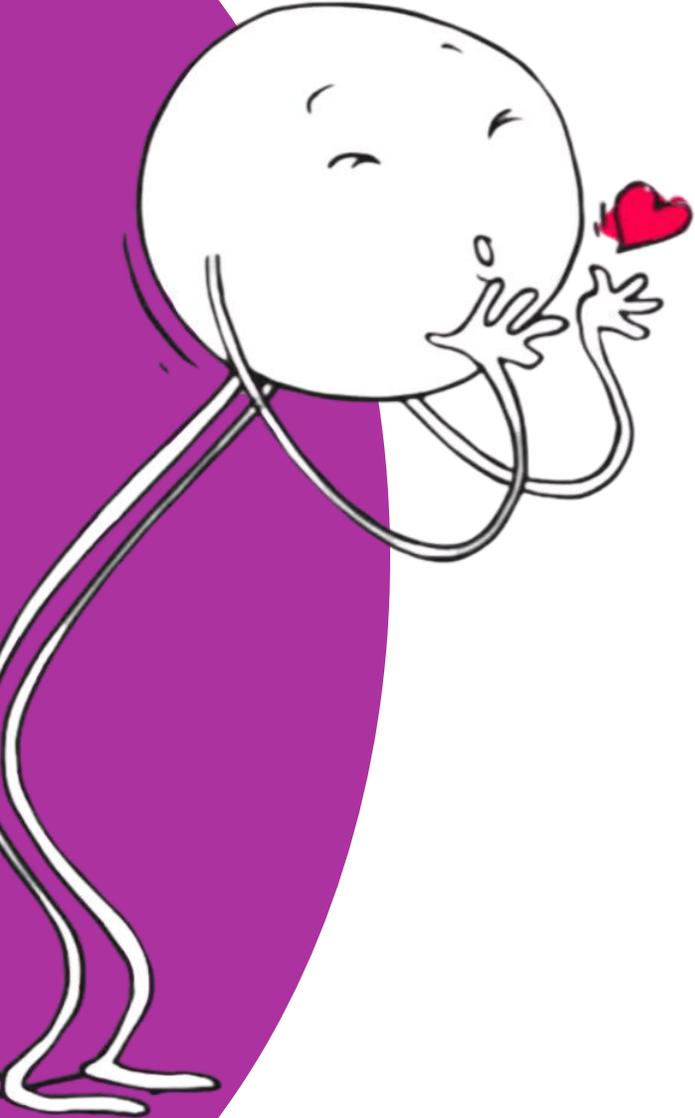
« Y'en a pas beaucoup sur le marché, des offres de formation comme la vôtre ! » **Pierrick**

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**



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

Fondatrice de SoBox

Sophie DUPAIGNE

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com