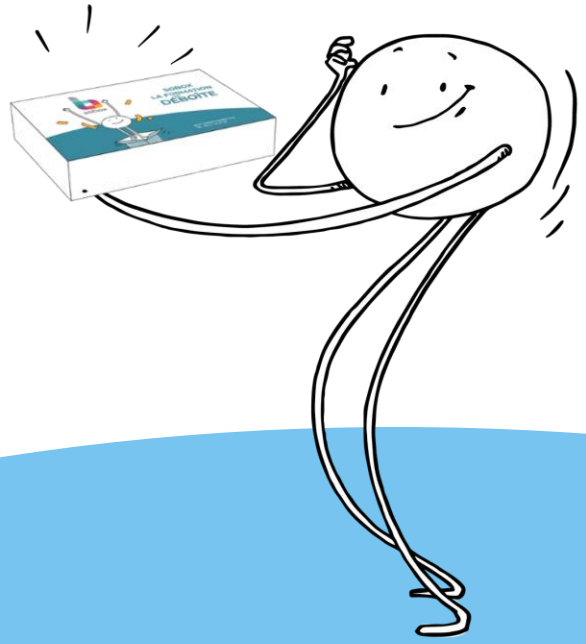
Offre SoBox 1to1

Formation individuelle sur mesure



#LaBoxQuiDéboîte

À qui s'adresse cette offre de formation individuelle ?

L'alternative idéale aux formations inter-entreprises

Au manager fraîchement nommé qu'il faut outiller vite sur sa posture et ses méthodes, au talent identifié que vous voulez fidéliser par un signal fort, au collaborateur en transition ou en prise de fonction, à celui qui a besoin d'un coup de pouce sur une compétence métier ou softskills en particulier ou bien au dirigeant qui souhaite prendre du recul…
À chaque profil une réponse unique avec un formateur dédié, un parcours calibré, et un objectif tenu.

POUR BÉNÉFICIER D'UNE FORMATION INDIVIDUELLE ET ULTRA-PERSONNALISÉE

Votre besoin est ponctuel et très ciblé, vous n'avez pas assez de collaborateurs pour former un groupe en intra-entreprises et les inter-entreprises vous proposent des programmes génériques et des dates qui ne tombent jamais au bon moment…
C'est exactement la raison pour laquelle l'offre 1to1 a été pensée. **Une formation individuelle, sur une thématique de votre choix**, qui part de la situation réelle du collaborateur, de ses dossiers en cours, de son équipe, de ses points de friction concrets.

Pour le même budget que l'inter-entreprises, sans déplacement, sans journée bloquée, éligible par votre Opco.



Pourquoi ce format ?

Ce que comprend notre offre 1to1



Avant de commencer, la box arrive sur le bureau

À l'ère du tout-digital, cet objet physique transforme une convocation en rendez-vous attendu, et ancre l'idée que la formation est un cadeau.

Quelques jours avant la première séance, votre collaborateur reçoit une box pédagogique personnalisée.
À l'intérieur : un carnet de voyage qui l'accompagnera pendant toute la durée du parcours, des fiches pratiques activables entre les séances, des lectures choisies, parfois une carte des couleurs DISC, et quelques surprises…



Cinq séances à distance avec un formateur dédié

Le parcours s'articule autour de cinq séances individuelles d'une heure, organisées en visioconférence, à des horaires définis avec votre collaborateur en fonction de son agenda.

1ère séance : objectifs, situations professionnelles à travailler, indicateurs de progression.
2-3-4 séances : apports de méthode, mises en situation concrètes, partage d'outils opérationnels et test d'auto-positionnement et de validation des acquis.
5ème et dernière séance : bilan immédiat, retour sur plan d'actions et perfectionnement.

Entre chaque séance, votre collaborateur expérimente sur le terrain ce qu'il vient de travailler, et revient à la séance suivante avec ses succès, ses tâtonnements, ses questions. Tous nos formateurs sont des professionnels expérimentés, ancrés dans l'opérationnel, sélectionnés et certifiés selon les exigences Qualiopi.



Une évaluation à trois mois pour mesurer ce qui s'est ancré

L'ancrage ne se mesure pas à chaud. **Trois mois après la fin du parcours, votre collaborateur est sollicité pour une évaluation différée**, qui mesure ce qui est resté, ce qui a évolué dans ses pratiques, et ce qui reste à consolider. Vous récupérez à cette occasion des éléments des retours qualitatifs sur les points d'ancrage tenus dans le temps. C'est le différenciateur principal entre une formation 1to1 SoBox et une session ponctuelle.

Une box pédagogique, adaptée à sa thématique livrée sur son bureau pour donner envie de se former

La carte des couleurs







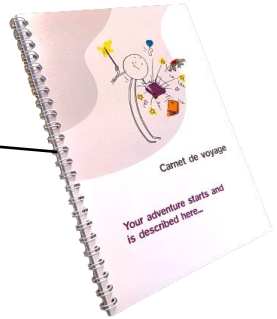


Des goodies ludiques

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



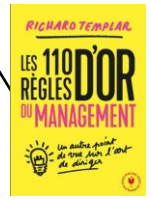




Un carnet de voyage pour noter leurs objectifs de développement, leurs challenges individuels, leurs réflexions…

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

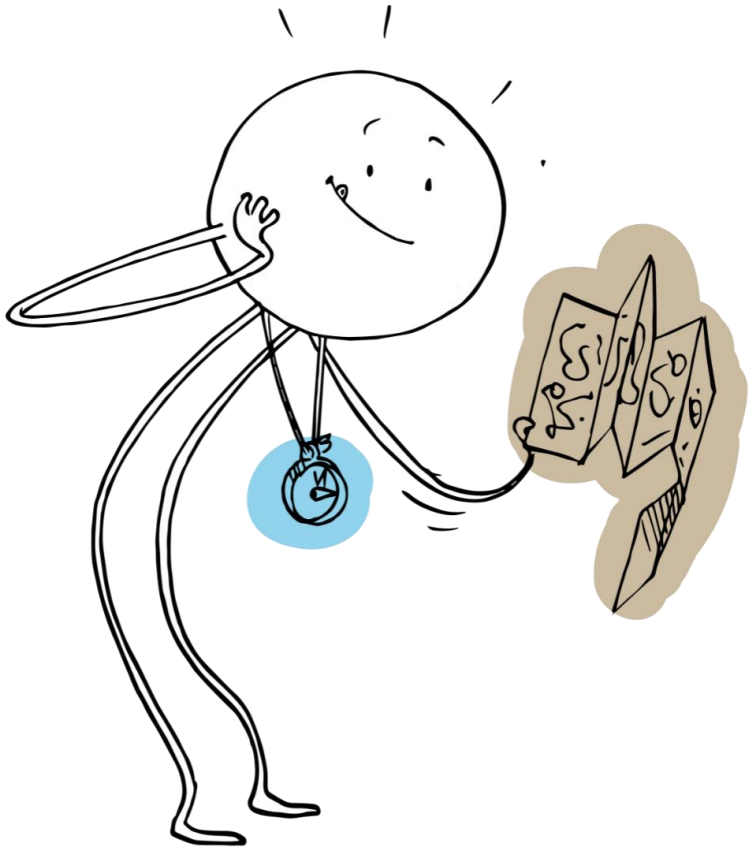






Des cartes émotion

Sur quelles compétences SoBox 1to1 fait progresser vos collaborateurs ?

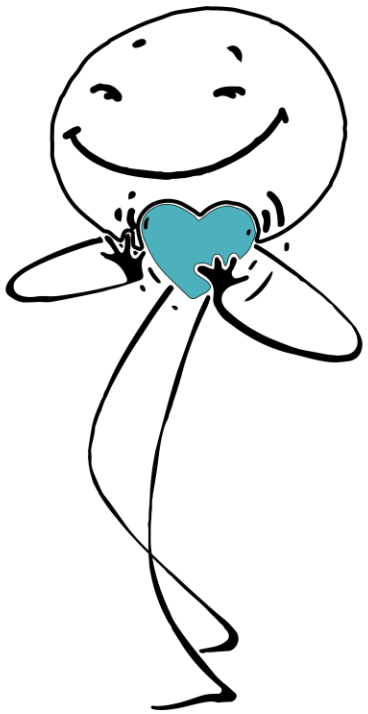


Découvrez nos thématiques

- **Soft Skills**
- **Management**
- **Vente et négociation commerciale**
- **Relation Client**
- **Ressources Humaines**
- **Communication & Marketing**

Soft Skills

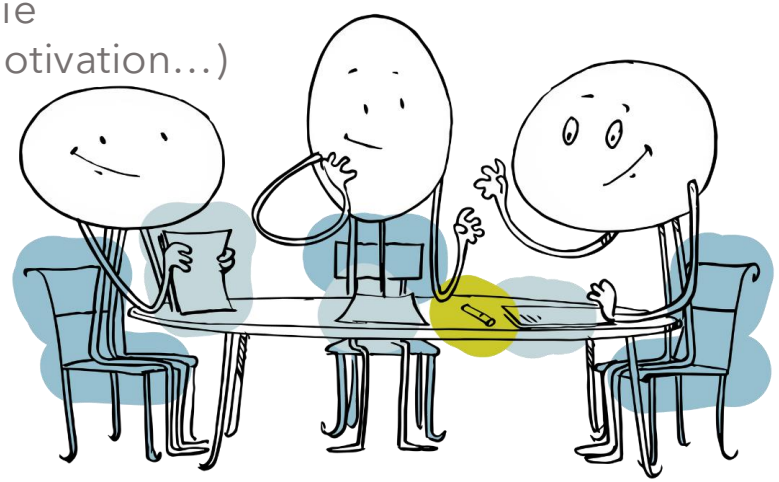
1. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
2. Mieux se connaitre pour mieux communiquer avec les autres (avec la méthode DISC Couleurs)
3. Mieux gérer ses émotions et son stress
4. Gérer les situations difficiles et délicates avec la CNV (Communication Non Violente)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



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

Management

1. Acquérir les fondamentaux du management
2. Développer sa posture et son leadership
3. Mieux se connaître et mieux communiquer avec la méthode DISC
4. Développer son intelligence émotionnelle dans son mode de management
5. Maîtriser l'art du feedback
6. Savoir déléguer et responsabiliser ses équipes
7. Manager des anciens collègues
8. Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie
9. Réussir ses différents entretiens individuels (annuel, de recadrage, de motivation…)
10. Adopter une posture de manager coach
11. Porter la stratégie et accompagner le changement
12. Acquérir les fondamentaux de la gestion de projet
13. Accompagner ses équipes en situation de crise
14. Développer sa créativité et son innovation managériale
15. Manager les comportements difficiles avec la CNV
16. On et outboarder ses collaborateurs
17. Management intergénérationnel
18. Intégrer l'IA dans ses pratiques managériales



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

Négociation commerciale

1. Maîtriser les fondamentaux des techniques de vente
2. Mieux communiquer pour mieux vendre avec la méthode DISC couleurs
3. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
4. Prospecter et gagner de nouveaux clients
5. Développer l'art de l'écoute active du questionnement
6. Organiser son activité commerciale et gérer son temps
7. Soutenir et défendre sa proposition de valeur à l'oral comme à l'écrit
8. Savoir gérer les négociations complexes
9. Savoir Argumenter et répondre aux objections avec aisance
10. Maîtriser l'art du pitch par le storytelling
11. Réussir ses négociations commerciales
12. S'affirmer face à des clients difficiles
13. Savoir vendre à distance (Remote selling)
14. Maitriser l'IA dans son activité commerciale au quotidien

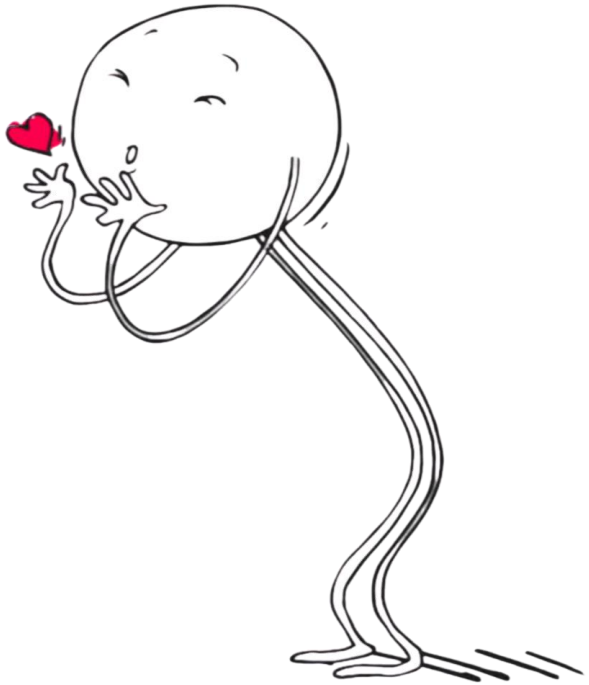
➢ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*



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. Développer son assertivité et sa confiance en soi face à ses clients
5. Savoir gérer les réclamations et situations difficiles
6. Communiquer avec tact et diplomatie avec la CNV
7. La passion client : Les rituels de la relation au téléphone
8. Développer sa posture et son intelligence émotionnelle face à ses clients
9. Maitriser l'art des écrits dans la relation client
10. Savoir être orienté client pour des non-commerciaux
11. Intégrer l'IA dans la gestion de la relation client

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



Ressources Humaines

1. Développer sa marque employeur et sa communication RH
2. Créer une communication interne engagée
3. Développer sa posture de Business Partner en tant que RH
4. Développer sa politique de talent acquisition
5. Maîtriser les négociations individuelles et collectives
6. Maitriser les fondamentaux RH et droit social
7. Maîtriser les politiques de rémunération et avantages sociaux
8. Formation de formateurs occasionnels
9. Savoir accompagner les tuteurs et les formateurs internes
10. Réussir ses entretiens de recrutement

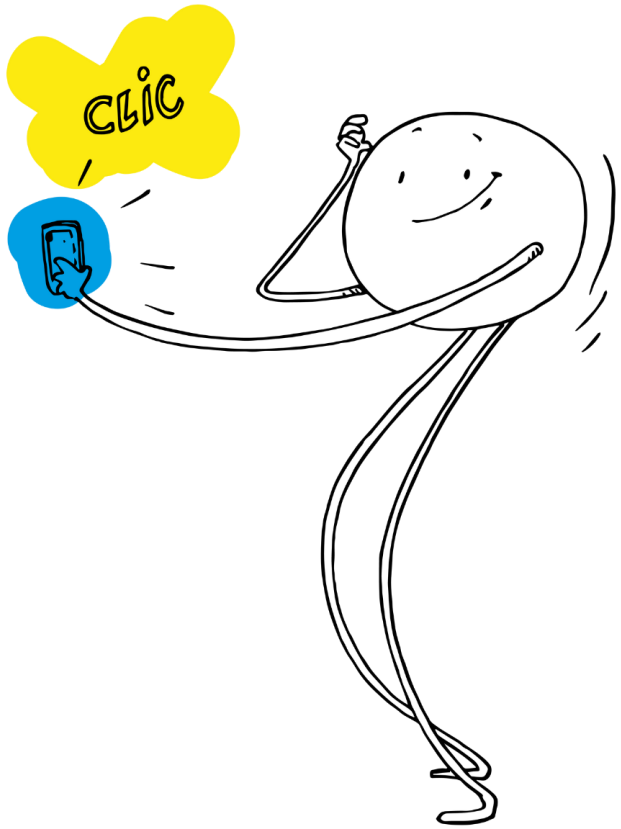


➢ *Envie d'une autre thématique? Consultez-nous !*

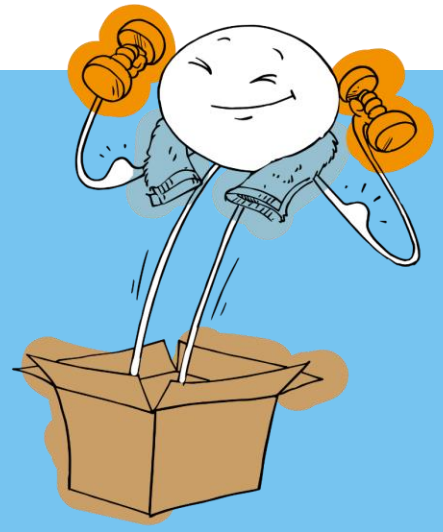
Communication & Marketing

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

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



Les options de l'offre SoBox 1to1



OPTION : Profil comportemental DISC et complément I.E.

Comment ?

1. Vous recevez en amont de votre 1ère session par mail votre **questionnaire en ligne**. *Durée: 15 à 20 minutes.*
2. A la session suivante, le formateur vous explique le modèle DISC, puis vous **débriefe votre profil**, en faisant le lien avec la thématique de formation choisie.
3. A l'issue du débrief, le formateur vous envoie votre **rapport complet de 70 pages.**

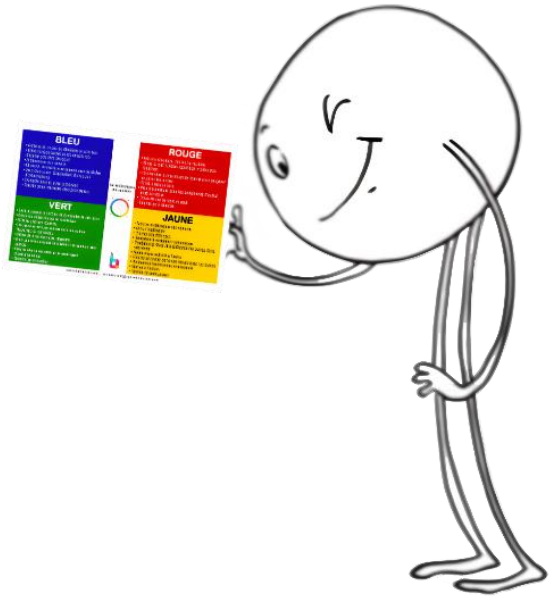
Pourquoi ?

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.



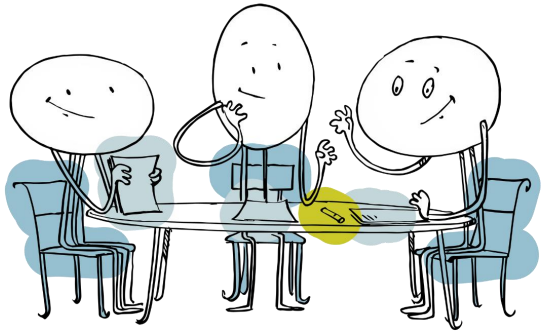
OPTION : Entretiens tripartites avec le N+1, suivre et accompagner l'action de formation

30 minutes en amont et en aval pour impliquer le manager

Réunir le formateur, votre collaborateur et son N+1 dans un même échange, c'est créer un point d'ancrage rare : celui où les attentes se disent, se confrontent et s'alignent. **En trente minutes, ce qui pouvait rester implicite** (les objectifs du manager, les besoins ressentis par le collaborateur, la lecture du formateur) **devient un cap partagé.**

Ces 2 entretiens transforment la nature même de la formation. D'un parcours individuel, souvent vécu en parallèle de l'activité, on passe à un levier d'équipe assumé. Le manager n'est plus spectateur d'une montée en compétences qui se déroule ailleurs : il en devient partie prenante, témoin des progrès, garant de leur mise en pratique.

C'est aussi, et peut-être surtout, **le moment où le manager s'installe comme relais de progression sur le terrain**. Parce qu'il sait ce qui se joue dans la formation, parce qu'il en partage les objectifs, il peut soutenir, challenger, valoriser les acquis au fil des semaines. Le formateur intervient ponctuellement ; le manager, lui, est là tous les jours.

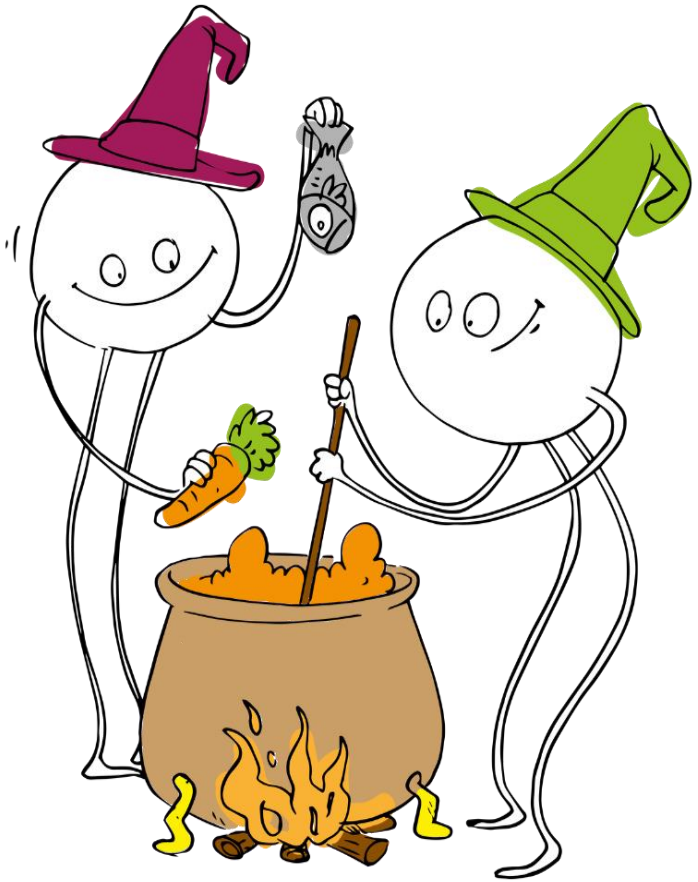


OPTION : Séances supplémentaires

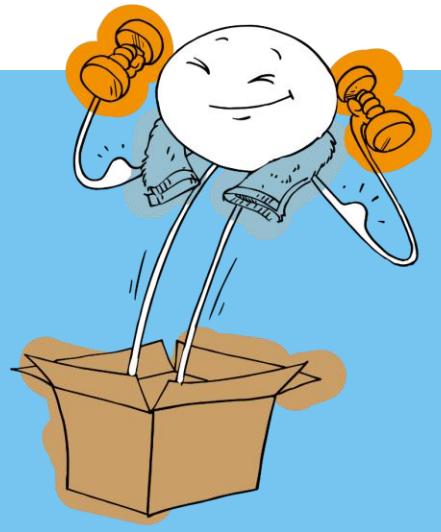
Si vous souhaitez plusieurs thématiques, des séances supplémentaires peuvent être ajoutées au parcours, à raison de **280 € HT la séance d'une heure.**

Nous recommandons 3 séances de plus par thématique supplémentaire.

Cette souplesse permet d'étendre le format sans réinitialiser un nouveau parcours, et sans renégocier le cadre de départ.



Les tarifs & modalités de l'offre SoBox 1to1



Tarifs & modalités de l'offre 1to1

Forfait initial	Tarif (en € HT)
1 formation individuelle de 5 x 1h (à distance, via Teams ou autre outil de visioconférence) avec box pédagogique	1 550 €
Options	**Tarif (en € HT)**
2 entretiens tripartites de 30min avec le N+1	280 €
Profil comportemental DISC Couleurs avec complément Intelligence émotionnelle (70 pages) débriefé lors de la 1ère session	150 €
Session supplémentaire d'1h	280 €

Modalités d'inscription :

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

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

Modalités d'organisation et qualité :

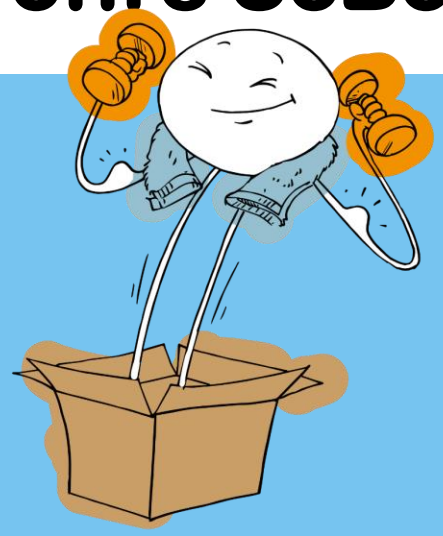
- Planification de sessions entre le formateur et l'apprenant
- Envoi des invitations Outlook à chaque participant
- Envoi des feuilles de présence et des évaluations à la fin du parcours

Modalités de règlement:

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

Prérequis : *aucun* ***/ Handicap :*** *formation accessible aux personnes en situation de Handicap*

Exemples de profils formateurs sur notre offre SoBox 1to1





Alexandre

Associé SoBox, directeur pédagogique, formateur

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France
Aix-en-Provence

Spécialité(s) :
Ingénierie pédagogique
Management
Efficacité commerciale

Compétences clés

- Accompagnement du changement
- Développement de la posture managériale
- Management, efficacité commerciale
- Coaching manager, flash ou terrain
- Développement de l'empathie et la flexibilité comportementale

Parcours

- Certifié à la méthode des couleurs (Arc En Ciel RH en 2018)
- Formation de Formateur / Coach (Feeling RH en 2008)
- Ingénieur en innovation au sein de l'ENSGSI (à Nancy en 2001)

Références

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Management
- Posture managériale
- Les outils comportementaux au service du manager
- Les RDV du management
- Le pilotage de la performance
- Former, accompagner, évaluer ses collaborateurs

Efficacité professionnelle et personnelle
- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Communication
- Conduite de réunion
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client / vente
- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Techniques de vente en face à face et au téléphone
- Prospection commerciale
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi client et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes
- commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente



Elisa

Associée SoBox, directrice qualité, formatrice

Langue d'intervention :

Région :
Toulouse
Île-de-France

Spécialité(s) :
Soft Skills
Relation Client

Compétences clés

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

Parcours

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Relation client / communication

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

Management

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

Négociation / vente

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

Références

LA HALLE – CHRISTINE LAURE - 5 A SEC – WINNERS (TJX Montréal, Canada) – HOMESENS (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



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



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



Laure

Consultante, coach, formatrice

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Metteur en scène
Comédienne

Compétences clés

- Comédienne, Metteur en scène
- Coaching
- Prise de parole en public
- Anglais/Espagnol

Parcours

- Diplômée du Master 2 en coaching et développement personnel
  Paris II Panthéon Assas
- Diplômée du Conservatoire National d'Art Dramatique de Paris

Références

LEVI'S – DAHER – MOET & CHANDON – RADISSON HOTEL – GROUPE GEMALTO – BUREAU VALLEE – CREDIT AGRICOLE – GROUPE SAFRAN – LUDENDO – ACCENTURE – IFF – LVMH – ADP – HOTEL LE ROYAL MONCEAU/RAFFLES PARIS – KLESIA – MANGO – SMILE – SOFRECOM

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation management

- Posture managériale
- Les fondamentaux du management

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Confiance en soi
- Communication
- Prise de parole en public (outils des acteurs)
- Conduite de réunion
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client / vente

- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Techniques de vente en face à face et téléphone
- Prospection
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi clients et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente



Karine

DRH, Coach, Formatrice

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France / France

Spécialité(s) :
Développement Durable
Coaching

Compétences clés

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

Parcours

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

Références

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

Accompagnement des Entreprises :
LUSTRAL - OREAL – OCP

Domaines de compétences et terrains d'action

Accompagnement tuteurs / managers

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

Intelligence émotionnelle / situationnelle

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

Techniques RH

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



Sylvie

Consultante, formatrice

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Médiatrice
Journaliste

Compétences clés

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

Parcours

- Journaliste Réalisatrice France Télévision
- Réalisatrice La Cité des Sciences
- Chroniqueuse France Culture - France Inter
- Consultante Formatrice pour Didaxis,
- Chargée de cours pour le CNAM, GESCIA, l'EPE
- Médiatrice à la Cour d'Appel de Paris

Parcours

HUMANIS, BANQUE SFIL, EPE, AGENCE EPOKA, ASSOCIATION NATIONALE DES MÉDIATEURS, CESSEZ 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 connaitre pour mieux interagir avec les autres
- Gagner en aisance dans sa prise de parole
- Maitriser l'art des écrits

Mes particularités

J'ai une longue expérience de journaliste réalisatrice et une forte appétence pour la création audio et visuelle. Je propose des outils ludiques qui mettent toujours la créativité des personnes en mouvement.

Mon parcours de médiatrice m'a permis de comprendre que le conflit est une mécanique construite en 5 actes. Lors de mes interventions, je décrypte le conflit comme une pièce de théâtre avec des temps très spécifiques. Le conflit « historise » et « hystérise » la relation.



Laurent

Consultant, formateur, coach

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France

Spécialité(s) :
Agilité

Compétences clés

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

Parcours

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Management

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

Communication

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

Certifications

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

Références

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



Marc Sofia

Consultant, formateur, conférencier

Langue d'intervention :

Région :
Île-de-France, Barcelone

Spécialité(s) :
IA

Compétences clés

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

Parcours

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

Formations

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

Domaines de compétences et terrains d'action

Formation

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

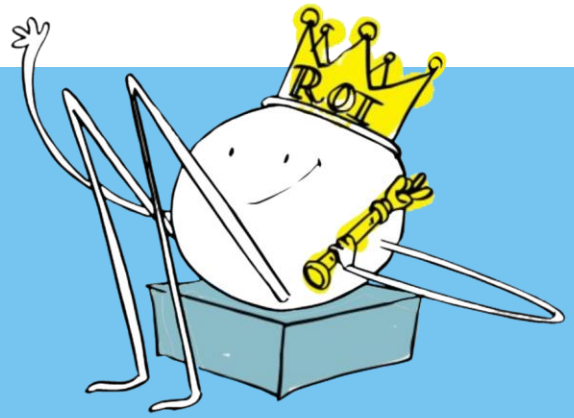
Conseil & coaching

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

Références

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

Présentation de SoBox & Références



1/2. La satisfaction client

Quelques retours à chaud des participants des derniers parcours

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

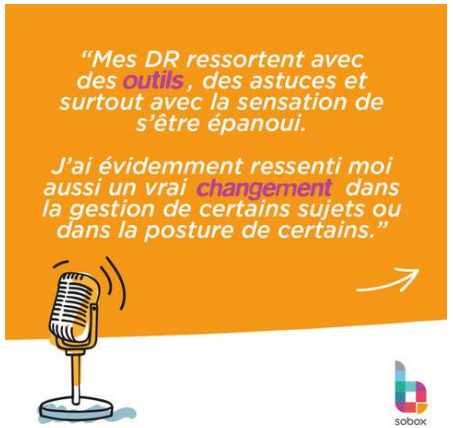
Mon parcours m'a permis de développer ma posture avec mon équipe et je m'en sers pour coacher mes nouveaux alternants. Pendant la période d'été, mes équipes ont explosé le CA (+20% par rapport aux objectifs) et la satisfaction client est au top ! Merci pour vos bons conseils et votre formation qui m'a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

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

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









Notre concept

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

- **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.



Nos 4 partis pris

1



Donner l'envie de se former avec la box

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

En amont de la formation, une box pédagogique est livrée sur le bureau de l'apprenant pour surprendre et susciter l'intérêt.



2

Déclencher les prises de conscience et former par la pratique

Marquer les esprits par une pédagogie innovante, expérientielle et impactante.

Rendre les collaborateurs acteurs de leur développement avec des outils simples.

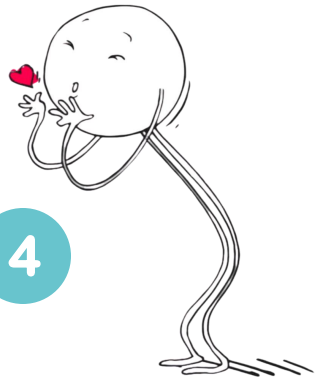
3



Votre Ange Gardien et sa communauté apprenante

Favoriser l'entraide entre pairs et les échanges de « best practices » grâce à la communauté WhatsApp interactive animée par votre Ange Gardien SoBox.

4



Suivre et engager durablement

Grâce à des quizz, tests d'auto-positionnement à chaque étape du parcours.

À l'aide du carnet de voyage suivre son parcours, ses plans d'action pour s'engager dans sa progression

Notre approche globale :
La pédagogie inclusive SoBox (ou comment réveiller la conscience pour développer les réflexes professionnels…)

Déclencher les prises de conscience et former par la pratique

Cycle d'apprentissage de l'adulte



Actions à entreprendre

- ❑ Déclencher une prise de conscience
- ❑ Enclencher un réveil de la conscience
- ❑ Donner du sens à la compétence recherchée

- ❑ Apprendre les savoirs académiques
- ❑ Acquérir la compétence ciblée
- ❑ Maîtriser les fondamentaux pour exercer

- ❑ Renforcer la compétence acquise
- ❑ Acquérir des Tips / astuces complémentaires
- ❑ Enrichir par le savoir faire

- ❑ S'entraîner de manière intensive
- ❑ Ancrer le savoir-être adapté à la compétence
- ❑ Développer les réflexes professionnels

Pédagogie SoBox

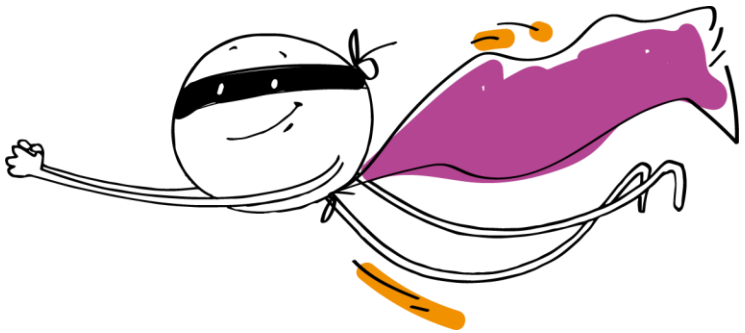
- Questionnaire d'auto-positionnement en amont
- Coaching d'introspection
- Situations « out of the box »

- Formations dynamiques et vivantes
- Pédagogies interactives
- Quiz de validation des compétences

- Mises en situations concrètes et adaptées
- Partages entre pairs (communauté, groupe hétérogènes)
- Fiches mémo & carnet de voyage pour ancrage

- Coaching de construction de plan d'actions
- Analyse de pratique, atelier de co-développement
- Suivi Ange Gardien (post-parcours)

La Qualité by SoBox



Pour faciliter la montée en compétence avec un impact durable

Montée en compétences / ROI

- **Des formations personnalisées** adaptées aux besoins réels de vos collaborateurs.
- Un **suivi de l'impact des formations** à travers des outils d'évaluation continue.
- **Un taux de satisfaction de 96%*** qui démontre l'efficacité de nos approches pédagogiques et la réelle montée en compétences de vos équipes.

Ancrage durable des apprentissages

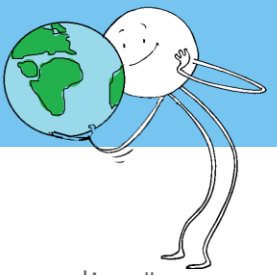
- Nos méthodes garantissent que les **compétences acquises perdurent dans le temps**, assurant un impact à long terme sur les performances.
- Un **accompagnement humain structuré** proposant des solutions d'ancrage post-formation (coaching, ressources numériques, et mises en situation).
- Intégration de l'apprentissage grâce à une **box personnalisée comprenant des outils** et ressources pédagogiques engageants.

Mesure de la satisfaction

- Toutes **nos formations sont évaluées** afin de connaître le taux de satisfaction final des apprenants et s'ancrer dans une **démarche d'amélioration continue** afin d'optimiser sans cesse nos outils et le contenu des formations.
- **Un processus de mesure continue** pour assurer que chaque formation délivre les résultats attendus.

** (chiffres 2023, toutes formations confondues)*

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 **limitons l'utilisation de supports papier en privilégiant les outils digitaux**, ce qui permet de réduire notre empreinte écologique.
Les **box Made In France** que nous envoyons aux participants sont également **conçues de manière raisonnée**, à la juste quantité (pas de gâchis), 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 ses 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 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



Laura Bernoville

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...

DÉCOUVRIR LE CATALOGUE ICI

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 :

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

MON COMPTE FORMATION

Innovation :

GRAINES DE BOSS TERRITOIRE | PARIS OUEST LA DÉFENSE LE PRIX DE L'INNOVATION

SoBox finaliste de 2 prix de l'innovation

Centre Inffo Ci corner INNOVATION

SoBox fait partie des Start-up innovantes de Centre Inffo



Nos références

Services

accenture, SMILE, SNCF, BOLLORÉ, Sofrecom, Edenred, Hommell, Webhelp, STARSERVICE, Lagardère, PARKEON, Hub One Digital Technologies, SYSTRA, LEADERS LEAGUE, inetum, Cityz Media, DÉKUPLE, PathoQuest

Banque – Assurance - Mutuelle

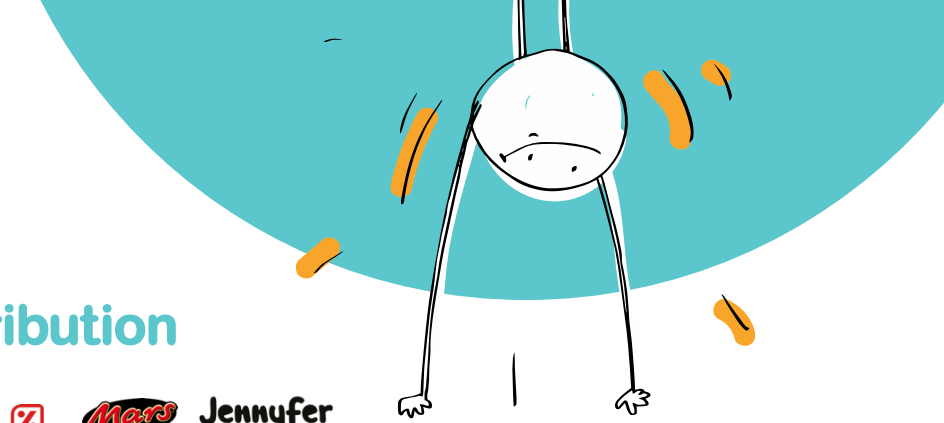
CRÉDIT FONCIER, JP COLONNA, gan, Chorum Groupe VYV, Groupama Centre Manche, BNP PARIBAS CARDIF, KLÉSIA, CRÉDIT MUNICIPAL DE PARIS, NATIXIS, AGPM, Crédit Mutuel, ENTORIA, Harmonie mutuelle, GALIAN

Industrie - Energie

DAHER, Limagrain, AMS Labo, SOURIAU - SUNBANK Connection Technologies, agriKomp, Cram, FAYAT, FAYAT GROUP, Allyor

Ecoles et éducation

HEC PARIS, tbs EDUCATION, ESSCA, PASSY SAINT HONORÉ



Retail - Distribution

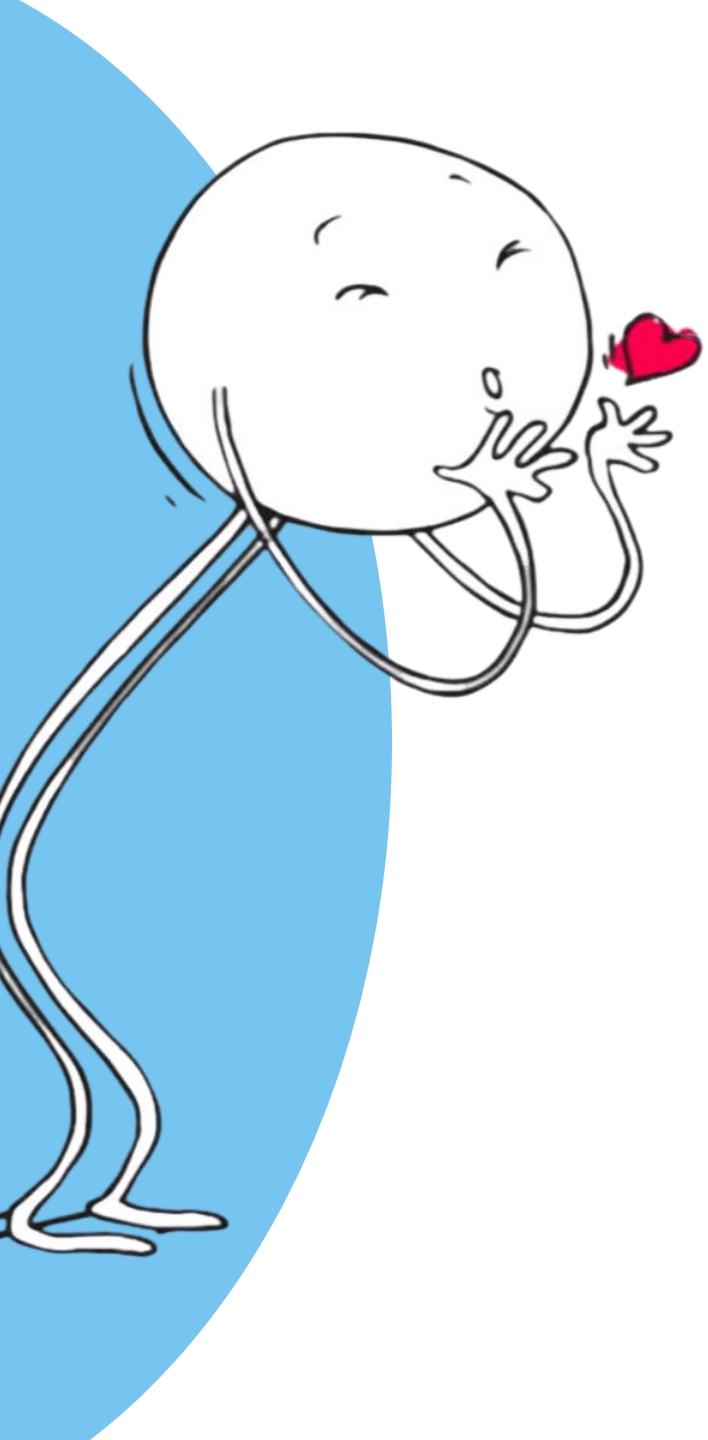
MOËT & CHANDON CHAMPAGNE, Dia, Mars, Jennyfer, LA HALLE Vêtements & Chaussures, JEREM PARIS, sandro PARIS, maje PARIS, CLAUDIE PIERLOT PARIS, BaByliss PARIS, SAN MARINA, boulanger, cfao WITH AFRICA FOR AFRICA, re!commerce, DORAS Matériaux et Bricolage des hommes de métier, 5àsec TEXTILE EXPERT, Bastide LE CONFORT MÉDICAL, NEW LOOK, Manutan, Christine LAURE, inVivo, DAMART, NAOS, PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

Hôtellerie – Tourisme – Restauration

LE ROYAL MONCEAU RAFFLES PARIS, GEORGE V PARIS, Radisson, Disneyland PARIS, BUFFALO GRILL, MANDARIN ORIENTAL, ASTOTEL, PAVYLLON, Club Med, Louvre Hotels GROUP, YANNICK ALLÉNO

Service public

l'opcommerce Opérateur de compétences, Paris Habitat OPH vivre ensemble la ville, Ville de Levallois



Au plaisir de démarrer cette expérience avec vous !

Fondatrice & Directrice de SoBox

Sophie DUPAIGNE
06 86 81 79 85
sdupaigne@soboxformation.com

Responsable administrative et gestion de la formation

Laura BERNOVILLE
01 87 20 21 21
admin@soboxformation.com