



Catalogue de **FORMATION**

Nicolas Raimbault

Sommaire

NOTRE CATALOGUE DE FORMATION

PAGE
03

Les fondamentaux
du management



PAGE
05

Fit Your Time : La gestion
du temps et des priorités



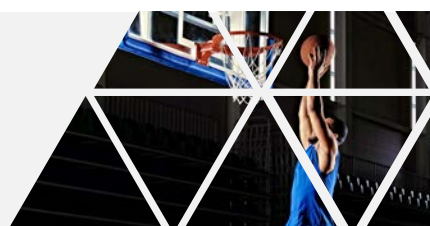
PAGE
07

Fondamentaux
du management individualisé



PAGE
09

Closing
Mindset is everythng



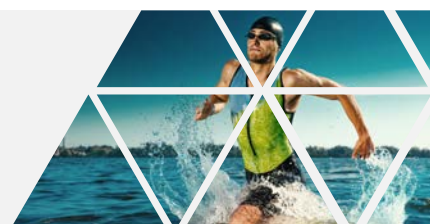
PAGE
11

MasterMind LeaderTime –
Dirigeant d'Excellence



PAGE
13

Mindset de Gagnant



Les fondamentaux du management



Public : Entre 6 et 12 participants en situation de prise de poste d'une équipe pour la première fois de leur carrière



Pré-requis :

- Avoir déjà travaillé en équipe
- Idéalement avoir suivi une formation de base « communication constructive »



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables de prendre leur poste de manager



Profil stagiaire : Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment les jeunes managers prenant leur poste



Profil formateur : Cette formation Management est animée par un expert en management d'équipe



Sous objectifs pédagogiques : à la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de...

- Savoir identifier son nouveau rôle
- Savoir réussir son positionnement
- Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe
- Savoir piloter son équipe
- Savoir gérer les situations difficiles



Modalités pratiques : 2 jours sur site



INDICATEURS QUALITÉ

- Nombre de sessions animées dans l'année : 5
- Nombre de stagiaires formés : 300
- Taux de satisfaction moyen : 90%
- « 100% de nos clients reconduisent cette formation une fois testée »



Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un « encapsulage managérial », c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 2 jours présentiels et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Savoir identifier son nouveau rôle

- Devenir manager dans le cadre d'une prise de poste

Compétence 2 : Savoir réussir son positionnement

- Quel type de manager êtes-vous ?

Compétence 3 : Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe

- L'art de motiver
- Connaître les besoins de mon équipe et y répondre

JOUR 2

Compétence 4 : Savoir piloter son équipe

- Les bons indicateurs
- Maîtriser l'exercice délicat du point équipe

Compétence 5 : Savoir gérer les situations difficiles

- La communication vers son N+1
- La communication d'équipe
- La remontée d'alerte et la gestion de crise



Conditions

- Tarif : 1 600 Euros HT/jour HT hors frais
- Lieu : France



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

Fit Your Time

La gestion du temps et des priorités



Public : Entre 6 et 12 participants souhaitant améliorer leur gestion du temps et leurs priorités



Pré-requis :

- Être volontaire



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables de planifier leur temps, gérer leurs priorités et les urgences



Profil stagiaire : Cette formation en développement personnel & organisationnel s'adresse aux personnes désireuses de mieux gérer leur temps & leur organisation



Profil formateur : Cette formation est animée par un expert en leadership, communication, et en gestion du temps



Sous objectifs pédagogiques : à la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir redevenir maître de son temps
- Savoir se fixer des priorités
- Savoir intégrer les bonnes pratiques
- Savoir gérer son temps au quotidien
- Savoir dire non et réussir à déléguer



Modalités pratiques : en distanciel – modules vidéos et ½ journée en interaction

**NOUVELLE
FORMATION
2021**



Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un « encapsulage managérial », c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 1/2 jour en présentiel et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Savoir redevenir maître de son temps

- Se fixer des objectifs
- Comprendre ses besoins en temps

Compétence 2 : Savoir se fixer des priorités

- Clarifier sa mission
- Différencier l'urgent de l'important
- Diagnostiquer son emploi du temps

Compétence 3 : Savoir intégrer les bonnes pratiques

- Connaître les principes d'organisation du temps
- Combattre son style de gestionnaire de temps

JOUR 2

Compétence 4 : Savoir gérer son temps au quotidien

- Planifier son temps
- Connaître son style de gestionnaire de temps

Compétence 5 : Savoir dire non et réussir à déléguer

- Savoir dire non
- Réussir à déléguer



Conditions

- Tarif : 497 Euros HT
- Lieu : France



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

Fondamentaux du management individualisé



Public : 1 participante en situation de prise de poste d'une équipe pour la première fois de leur carrière



Pré-requis :

- Avoir déjà travaillé en équipe
- Idéalement avoir suivi une formation de base « communication constructive »



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables de prendre leur poste de manager



Profil stagiaire : Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment les jeunes managers prenant leur poste



Profil formateur : Cette formation Management est animée par un expert en management d'équipe



Sous objectifs pédagogiques : à la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de...

- Savoir identifier son nouveau rôle
- Savoir réussir son positionnement
- Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe
- Savoir piloter son équipe
- Savoir gérer les situations difficiles



Modalités pratiques : 8 séances d'1H sur site ou à distance



INDICATEURS QUALITÉ

- Nombre de sessions animées dans l'année : 15
- Nombre de stagiaires formés : 70
- Taux de satisfaction moyen : 100%
- « 100% de nos clients reconduisent cette formation une fois testée »



Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un « encapsulage managérial », c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 8 séances et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Savoir identifier son nouveau rôle

- Devenir manager dans le cadre d'une prise de poste

Compétence 2 : Savoir réussir son positionnement

- Quel type de manager êtes-vous ?

Compétence 3 : Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe

- L'art de motiver
- Connaître les besoins de mon équipe et y répondre

JOUR 2

Compétence 4 : Savoir piloter son équipe

- Les bons indicateurs
- Maîtriser l'exercice délicat du point équipe

Compétence 5 : Savoir gérer les situations difficiles

- La communication vers son N+1
- La communication d'équipe
- La remontée d'alerte et la gestion de crise



Conditions

- Tarif : 5000 Euros HT hors frais
- Lieu : France



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

Closing

Mindset is everything



Public : Entre 6 et 12 participants exerçant l'activité de commercial, VRP ou de vente



Pré-requis :

- Avoir déjà une expérience significative sur le terrain (plus d'une année d'exercice professionnel)
- Idéalement avoir suivi une formation de base portant sur « les fondamentaux de la vente »



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables d'accroître le taux de leurs finalisations de rdvs commerciaux et donc d'augmenter le ratio RDVs commerciaux/ventes signées



Profil stagiaire : Cette formation s'adresse aux commerciaux, et forces de ventes désireuses d'approfondir les fondamentaux du closing (la dernière étape de la vente), notamment face à des prospects difficiles à convaincre.



Profil formateur : Cette formation est animée par un expert en développement commercial et un expert du mindset (état d'esprit des plus grands champions sportifs)



Sous objectifs pédagogiques : À la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de...

- **C**omprendre le besoin client
- **L**ier la situation actuelle du prospect à votre offre
- **I**nitier la relation pour définir la maturité de décision
- **N**égocier les derniers points
- **G**raver l'engagement du prospect



Modalités pratiques : 2 jours sur site



INDICATEURS QUALITÉ

- **Nombre de sessions animées dans l'année :** 5
- **Nombre de stagiaires formés :** 124
- **Taux de satisfaction moyen :** 90%



Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons d'accompagner cette formation d'un « encapsulage managérial », c'est-à-dire que le stagiaire est encadré par son N+1 qui continue à accompagner le stagiaire dans son apprentissage suite à la formation
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 2 jours présentiels et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Comprendre le besoin client

- Construire un canevas des bonnes questions
- Différencier besoin explicite & implicite

Compétence 2 : Lier la situation actuelle du prospect à votre offre

- Savoir présenter la raison de votre présence
- Savoir relier peurs client/votre offre/votre entreprise
- Savoir emmener le prospect à conscientiser le lien situation actuelle / situation souhaitée

Compétence 3 : Initier la relation pour définir la maturité de décision

- Savoir s'assurer rapidement du rôle de l'interlocuteur
- Savoir définir la maturité de la décision

JOUR 2

Compétence 4 : Négocier les derniers points

- Savoir construire son image d'excellent commercial
- Savoir crédibiliser votre offre/service
- Savoir obtenir des contreparties vs les concessions accordées

Compétence 5 : Graver l'engagement du prospect

- Savoir rappeler l'ensemble des points abordés
- Savoir rappeler l'ensemble des accords pris
- Savoir obtenir un accord définitif
- Savoir valoriser son interlocuteur



Conditions

- Tarif 1.200 Euros HT/programme/personne hors frais
- Lieu : France

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

LeaderTime

Dirigeant d'Excellence



Public : Entre 6 et 10 participants en situation de dirigeant d'entreprise ou de porteur de projet entrepreneurial



Pré-requis :

- Avoir déjà travaillé construit un projet entrepreneurial
- Idéalement avoir suivi une formation de base en « développement personnel » ou « connaissance de soi »



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables d'asseoir leur projet sur une vision claire et de décupler leurs résultats en toute sérénité.



Profil stagiaire : Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de franchir une étape dans leur connaissance d'eux, leur fonctionnement, d'identifier ce qui les limite et de mieux gérer leurs actions au quotidien en vue d'atteindre des résultats élevés sans « se brûler ».



Profil formateur : Cette formation en leadership est animée par un expert en leadership, entrepreneuriat et dépassement personnel.



Sous objectifs pédagogiques : À la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de...

- Asseoir leurs actions sur un tryptique vision-missions-principes éclairant
- Différencier intention d'objectif au service de meilleurs résultats
- Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe
- Savoir piloter leur temps et leur organisation
- Savoir s'affirmer au quotidien et dans les situations difficiles



INDICATEURS QUALITÉ

- Nombre de sessions animées dans l'année : 2
- Nombre de stagiaires formés : 17
- Taux de satisfaction moyen : 90%



Modalités pratiques : 3 x 2 jours sur site et 6 fois 1h30 en collectif à distance et 4h en individuel et modules vidéos soit plus de 60 heures de formation



Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 6 jours présentiels et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard et 6 fois 1h30 en collectif à distance et 4h en individuel et modules vidéos soit plus de 60 heures de formation
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Construire son tryptique Vision-Mission-Principes

- Connaître ses appétences
- Définir son alignement offre/marché
- Définir une Vision opérationnelle

Compétence 2 : Savoir mettre en œuvre une posture d'intention

- Identifier ses 5 injonctions paradoxales
- Devenir un expert de la conscience
- Savoir engager le changement

Compétence 3 : Savoir mettre en œuvre son affirmation

- Comprendre l'importance des feed-backs positifs
- Savoir adresser une critique constructive
- Apprendre à dire NON de façon positive
- Connaître les 4 styles managériaux

JOUR 2

Compétence 4 : Construire son identité de communication

- Différencier les faits des opinions & des sentiments
- Adopter une posture de puissance
- Utiliser les mots à bon escient

Compétence 5 : Savoir construire la cohésion d'une équipe

- Identifier les expressions à bannir
- Construire un processus de délégation clair
- Identifier ses valeurs et celles de son entreprise

Compétence 6 : Devenir un maître de l'organisation

- Comprendre les 7 lois du temps
- Identifier ses compétences liées au temps
- Différencier l'importance de l'Urgence



Conditions

- Tarif : 8 000 Euros HT/programme/personne frais compris
- Lieu : France



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".

Mindset de Gagnant



Public : Entre 10 et 20 participants en situation de démarrage entrepreneurial et/ou de mutation professionnelle, et/ou performer en sport de haut-niveau.



Pré-requis :

- Avoir déjà travaillé sur soi
- Idéalement avoir suivi une formation de base en « développement personnel »



Objectifs : A l'issue de la formation, les participants seront capables de faire face en termes de pensées & émotions aux exigences de leurs challenges les plus élevés.



Profil stagiaire : Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux essentiels du Mindset issu des sportifs du plus haut-niveau, notamment les jeunes entrepreneurs, entraîneurs sportifs et performers.



Profil formateur : Cette formation sur le Mindset est animée par un expert en psychologie du sport et en entrepreneuriat



Sous objectifs pédagogiques : À la fin des différentes séquences, les apprenants seront capables de...

- Gérer le couplage de leurs pensées & émotions
- Se centrer sur eux et assumer leur pleine & entière responsabilité
- Identifier avec clarté leur vision & Pourquoi
- Maîtriser les postures de leur Ego
- Savoir gérer les situations difficiles



Modalités pratiques : 2 jours présentiels et 3 fois 1h30 en collectif à distance et 1h en individuel et modules vidéos

**NOUVELLE
FORMATION
2021**



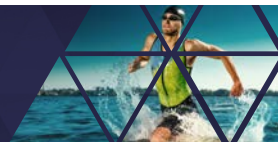
Validation : Nous vérifierons que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

Durant la formation

- Mise en situations / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité de chacun
- Réalisation d'un quizz digital et ludique à l'issue de la formation

A l'issue de la formation

- Auto évaluation du stagiaire sur ses progrès
- Compte rendu et partage dans la limite de la confidentialité avec le ou les prescripteurs
- Nous conseillons que cette formation soit complétée par un « +1 » deux à trois mois la formation... c'est-à-dire d'un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation. Nous poussons notamment les stagiaires à prendre en charge un élément de la formation spécifique et à continuer à le creuser pour le présenter à ses pairs lors de ce « +1 »



Stratégie :

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur :
 - 2 jours présentiels et 3 fois 1h30 en collectif à distance et 1h en individuel et modules vidéos
 - Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource. L'idée est que chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester lors de la formation
- Une pédagogie ludique car on apprend mieux dans le plaisir et en s'amusant
- Une pédagogie pragmatique (mise en situation, fiches méthodes) et favorisant le partage (nous avons l'habitude de créer des tablées de 3-4 stagiaires pour favoriser les échanges et l'émergence de la culture commune)



Facteurs clés de succès de la formation :

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Utilisation de cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisée permettant de lever les freins de chacun
- Formation pragmatique, jeux et mise en situation
- Formateur spécialiste de votre thématique et connaisseur de votre structure ou a minima de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie « pédocentrée » (interrogative et active), centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques....)



Déroulement macro de la formation

JOUR 1

Compétence 1 : Comprendre les 6 clés du Mindset de Gagnant

- Maîtriser le couplage de ses pensées & émotions
- S'approprier des clés de focus
- Mettre en œuvre des outils anti-procrastination
- Intégrer les clés de la persévérance
- Devenir un expert de l'hypercentration sur soi
- Pratiquer la pleine & entière responsabilité

Compétence 2 : Savoir établir sa vision

- Maîtriser le concept des 3 A
- Se doter des moyens clés de réalisation de sa vision

JOUR 2

Compétence 3 : Savoir identifier les jeux de son Ego et le piloter

- Comprendre comment fonctionne l'Ego
- Connaître les protecteurs de l'Ego
- Identifier les 6 croyances de W Dyers
- Construire une démarche de fierté selon le modèle de P Gomes.

Compétence 4 : Mettre en œuvre une stratégie de pleine présence

- Construire ses routines matinales
- Viser l'imperfection
- Maîtriser ses peurs
- Prendre soin de son corps

Compétence 5 : Savoir se vendre

- Affiner son rapport à l'argent
- Opérationnaliser les 5 étapes pour vendre dans le bien-être
- Construire la définition de son prix
- Se préparer à vendre via le carré éthique de la vente

Délai d'accès : « Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande »

Accessibilité / Handicap : Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations d'handicap qui pourraient se présenter. Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous accueillir, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter. A noter que toutes nos formations sont faites dans des locaux "Accessible PMR".



Conditions

- Tarif 1.997 Euros HT/programme hors frais
- Lieu : France



Contact

- 06 09 46 67 02
- nicolas@nicolasraimbault.com
- www.nicolasraimbault.com

Nicolas Raimbault