Catalogue de formation

Perfandco

Nicolas Raimbault, organisme de formation. Version du 11/11/2026.

Organisme de formation enregistré sous le n° 24 45 02809 45 auprès du préfet de la région Centre-Val de Loire. SIRET 530 643 998 00046.
Genabum Park, 74 bis rue de l'Argonne, 45000 Orléans.

Sommaire

- Manager d'Excellence
- Fondamentaux du management individualisé
- Closing - Mindset is everything
- MasterMind LeaderTime - Dirigeant d'Excellence
- Mindset de Gagnant
- Le Rayonnement Gagnant - Spécial RU
- Le Leadership Agile - Parcours de transformation
- Leaders de conscience
- L'Écologie du manager
- Humain au carré
- Les Fondamentaux du management gagnant
- Construire la cohésion - Spécial CODIR
- Parcours managérial en exploitation viticole
- Parcours managérial initial
- Indicateurs de résultats

CE QUE CHAQUE FICHE CONTIENT

Public, prérequis, objectifs, durée et modalités, reconnaissance délivrée, tarif et financement, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation, délai d'accès, accessibilité, contact.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

FINANCEMENT

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

Manager d'Excellence

Prise de poste d'un manager

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de prendre leur poste de manager.

PROFIL DU STAGIAIRE

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

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des 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

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures). 2 jours sur site, et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 1 600 € HT par jour, hors frais. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

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

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	0	1	Session réalisée, évaluation à chaud non enregistrée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Fondamentaux du management individualisé

Accompagnement individuel d'un manager en prise de poste

PUBLIC

1 participant(e) en situation de prise de poste d'une équipe pour la première fois de sa carrière

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de prendre son poste de manager.

PROFIL DU STAGIAIRE

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

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des 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

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 8 heures (8 séances d'1 heure). 8 séances d'1 heure, sur site ou à distance, et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 5 000 € HT, hors frais. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

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

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Closing - Mindset is everything

Finaliser ses rendez-vous commerciaux

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

- 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

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'accroître le taux de finalisation de leurs rendez-vous commerciaux et donc d'augmenter le ratio rendez-vous commerciaux / ventes signées.

PROFIL DU STAGIAIRE

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

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en développement commercial et un expert du mindset (état d'esprit des plus grands champions sportifs).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Comprendre le besoin client
- Lier la situation actuelle du prospect à votre offre
- Initier la relation pour définir la maturité de décision
- Négocier les derniers points
- Graver l'engagement du prospect

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures). 2 jours sur site, et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 1 200 € HT par programme et par personne, hors frais. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Comprendre le besoin client

- Construire un canevas des bonnes questions
- Différencier besoin explicite et 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 valoriser son interlocuteur
- Savoir s'assurer rapidement du rôle de l'interlocuteur
- Savoir définir la maturité de la décision

Compétence 4 : Négocier les derniers points

- Savoir construire son image d'excellent commercial
- Savoir crédibiliser votre offre / service
- Savoir obtenir des contreparties face aux 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

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

MasterMind LeaderTime - Dirigeant d'Excellence

Programme pour dirigeants

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À 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 DU STAGIAIRE

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

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en leadership, entrepreneuriat et dépassement personnel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Asseoir leurs actions sur un triptyque vision - missions - principes éclairant
- Différencier intention et 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

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : Plus de 60 heures. 3 x 2 jours sur site, 6 séances d'1 h 30 en collectif à distance, 4 h en individuel et des modules vidéo, soit plus de 60 heures de formation. Idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 8 000 € HT par programme et par personne, frais compris. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise

- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation
- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Construire son triptyque 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

Compétence 4 : Construire son identité de communication

- Différencier les faits, les opinions et les 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

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Mindset de Gagnant

Les fondamentaux du mindset issu du sport de haut niveau

PUBLIC

Entre 10 et 20 participants en situation de démarrage entrepreneurial et/ou de mutation professionnelle, et/ou performers en sport de haut niveau

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de faire face, en termes de pensées et d'émotions, aux exigences de leurs challenges les plus élevés.

PROFIL DU 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 DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en psychologie du sport et en entrepreneuriat.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

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

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 2 jours en présentiel plus 5 h 30 à distance (hors modules vidéo). 2 jours en présentiel, 3 séances d'1 h 30 en collectif à distance, 1 h en individuel et des modules vidéo, et idéalement un « +1 » deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 1 997 € HT par programme, hors frais. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise

- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation
- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Comprendre les 6 clés du mindset de gagnant

- Maîtriser le couplage de ses pensées et 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 et entière responsabilité

Compétence 2 : Savoir établir sa vision

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

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. Dyer
- 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 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Le Rayonnement Gagnant - Spécial RU

Programme pour responsables d'unité (RU)

PUBLIC

Responsables d'unité (RU)

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de faire face à leurs challenges managériaux dans leur poste spécifique de responsable d'unité.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux responsables d'unité désireux de découvrir les fondamentaux d'un leadership efficace, en situation de management d'équipes restreintes au sein de services.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en leadership, gestion du stress et mindset issu du sport de haut niveau.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir identifier son rôle et ses responsabilités
- Savoir réussir son positionnement
- Savoir s'inscrire dans le positionnement général du service et collaborer avec son manager
- Savoir manager les multi-générations

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 28 heures. 28 heures en présentiel en groupe.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 4 000 € HT par participant, avec un minimum de 8 participants. Lieu : Paris et Orléans.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Module Organisation : gérer son temps, son organisation et déléguer

Compétence 1 : Savoir redevenir maître de soi

- Se fixer des intentions
- Comprendre comment canaliser son attention
- Savoir aiguiser sa concentration

Compétence 2 : Savoir se fixer des priorités

- 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

Compétence 4 : Connaître les 7 lois clés du temps et les utiliser à son avantage

- Identifier les 7 lois du temps et construire sa stratégie
- Comprendre son profil à partir des 15 compétences clés de gestion du temps

Compétence 5 : Savoir identifier les jeux de son Ego et le piloter pour mieux déléguer

- Comprendre comment fonctionne l'Ego
- Connaître les 5 facteurs empêchant la délégation
- Construire méthodologiquement son entretien de délégation

Compétence 6 : Mettre en œuvre une stratégie de pleine présence

- Construire ses routines matinales
- Viser l'imperfection
- Maîtriser ses peurs de ne pas arriver à tout faire

Module Management : les essentiels du management participatif, dire non, gérer la critique, connaître son style de leadership

Compétence 1 : Savoir identifier son rôle de manager

- Comprendre ce qui est attendu d'un manager de proximité
- Appréhender comment interagir avec son propre manager

Compétence 2 : Savoir s'affirmer de façon constructive

- Définir son juste positionnement, en dehors de la fuite, de l'agressivité ou de la manipulation

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

- L'art de motiver
- Connaître les besoins de mon équipe et y répondre
- Savoir manager les multi-générations

Compétence 4 : Savoir recadrer positivement

- Savoir dire non
- Maîtriser l'art de la critique constructive

Compétence 5 : Savoir piloter son équipe

- Connaître les bons indicateurs
- Maîtriser l'exercice délicat du point équipe

- Construire une stratégie de feed-back positif en 4 étapes

Compétence 6 : Savoir gérer les situations difficiles

- Apprendre à communiquer vers son N+1
- Distinguer communication d'équipe et communication individuelle
- Gérer une remontée d'alerte et la gestion de crise en s'appuyant sur son style de leadership

Module Communication : communication, affirmation, prise de parole

Compétence 1 : Savoir identifier son rôle couplé aux valeurs de l'entreprise pour mieux interagir

- Identifier ses valeurs personnelles pour mieux s'exprimer
- Conscientiser les valeurs de l'entreprise pour mieux fédérer
- Devenir leader en situation d'incertitude

Compétence 2 : Savoir réussir son positionnement

- Comprendre quel type de communiquant vous êtes

Compétence 3 : Identifier les 3 facteurs clés d'influence en prise de parole pour obtenir l'adhésion de l'équipe

- Identifier ses pratiques actuelles pour mieux fédérer
- Construire ses propres stratégies non verbales

Compétence 4 : Savoir distinguer les faits, les opinions et les sentiments

- Comprendre les mécanismes classiques des collaborateurs vis-à-vis de leurs managers
- Maîtriser l'exercice délicat de l'écoute active puis de l'orientation vers les faits

Compétence 5 : Savoir accroître ses communications positives

- Comprendre ce qui se joue derrière les mots
- Changer ses formulations négatives en expressions positives

Compétence 6 : Apprendre à improviser avec aisance

- Devenir un champion de l'écoute active
- Apprendre à communiquer en toute circonstance

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	4	26	8,89 / 10
2026	4	32	8,81 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Le Leadership Agile - Parcours de transformation

Devenir un leader conscient et engageant

PUBLIC

Managers de l'entreprise

PRÉREQUIS

- Avoir suivi le parcours de transformation « Le Rayonnement Gagnant »

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de faire face à leurs challenges en matière de leadership agile.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux managers désireux de perfectionner les fondamentaux d'un leadership efficace, en situation de direction, en relation avec la vision stratégique de l'entreprise.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en leadership, gestion du stress et mindset issu du sport de haut niveau.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir intégrer le fondamental « décider avec courage » et déployer des feed-backs puissants
- Identifier les 3 rôles clés du modèle de Karpman et sortir de ce modèle
- Construire une posture basée sur l'optimisme paradoxal
- Conduire une démarche d'entretien avec agilité
- « Être disponible, participatif et en proximité » via une clarté partagée des rôles

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 14 heures. 14 heures en présentiel en groupe.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 2 000 € HT par participant, avec un minimum de 8 participants. Lieu : Paris.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Modules 1 et 2 : devenir un leader conscient et engageant

Compétence 1 : Savoir intégrer le fondamental « décider avec courage » et déployer des feed-backs puissants

- Appréhender le manifeste du manager leader
- Identifier les 3 familles et 9 compétences de feed-back
- Devenir un praticien de la méthode STAR
- Intégrer les 4 types d'actions alternatives
- Découvrir les intérêts du feed-forward
- Adopter des routines de feed-back opérationnelles

Compétence 2 : Intégrer ses émotions et la gestion de la relation à soi et aux autres

- Comprendre quel type de communiquant vous êtes
- Identifier le modèle +/- de votre interlocuteur
- Enclencher une bascule dans la dynamique de l'échange
- Intégrer le concept d'intelligence émotionnelle et les émotions d'autrui
- Intégrer les 4 clés de clarté du manager dans sa relation avec autrui

Compétence 3 : Identifier les 3 rôles clés du modèle de Karpman et sortir de ce modèle

- Identifier sa posture préférentielle pour mieux réagir
- Comprendre les jeux psychologiques de son interlocuteur
- Intégrer la puissance d'un message vectoriel

Compétence 4 : Construire sa posture basée sur l'optimisme paradoxal

- Identifier son pentagramme des valeurs pour mieux se positionner
- Intégrer les 7 règles anti-dévalorisation
- Différencier pessimisme et optimisme dans ses communications
- Initier une démarche de bilan quotidien

Modules 3 et 4 : construire une posture d'exigence bienveillante pour plus de performance collective

Compétence 1 : « Être disponible, participatif et en proximité » via une clarté partagée des rôles

- Implémenter le modèle RACI
- Partager le qui fait quoi pour associer et engager
- Intégrer la matrice des attendus
- Appréhender le manifeste du manager leader
- Intégrer les droits et devoirs

Compétence 2 : Comprendre ce qui fait qu'une équipe performe mieux qu'une autre

- Découvrir le modèle Aristote de Google
- Vivre une situation de déséquilibre d'équipe et en identifier collectivement le facteur manquant

Compétence 3 : Conduire les entretiens avec agilité

- Conduire l'entretien et mobiliser la méthode de la CNV
- Savoir utiliser la matrice KISS
- Savoir mobiliser les 4 lieux et les 6 rôles du Host Leadership

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	9	69	9,06 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Leaders de conscience

Animer un collectif avec conscience et bienveillance

PUBLIC

Managers, responsables et collaborateurs amenés à animer un collectif

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de clarifier les rôles et tâches de chacun, de cultiver une attitude de gratitude, de renforcer leur confiance en soi, leur estime de soi et leur fierté, et de mener une critique constructive.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de devenir des leaders plus conscients, alignés et bienveillants au sein de leur équipe.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en leadership et accompagnement humain.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir déterminer les rôles et les tâches de chacun
- Savoir développer une attitude de gratitude
- Savoir développer leur confiance en soi, leur estime de soi et leur fierté
- Savoir construire une méthodologie de critique constructive

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures). 1 jour sur site (7 heures), et idéalement un temps de suivi deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 2 000 € HT, hors frais de voyage, hébergement et restauration. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir déterminer les rôles et les tâches de chacun

- Clarifier la mission, le rôle et le périmètre de responsabilité de chacun
- Distinguer rôles, tâches et contributions au sein du collectif
- Formaliser une répartition claire des tâches et les modes de coordination

Compétence 2 : Savoir développer une attitude de gratitude

- Mesurer les effets de la gratitude sur l'engagement et le climat de travail
- S'entraîner à reconnaître et exprimer la reconnaissance au quotidien
- Ancrer des rituels de gratitude individuels et collectifs

Compétence 3 : Savoir développer la confiance en soi, l'estime de soi et la fierté

- Distinguer confiance en soi, estime de soi et fierté
- Repérer et désamorcer ses freins et croyances limitantes
- S'appuyer sur ses réussites et ses forces pour ancrer une posture assurée

Compétence 4 : Savoir construire une méthodologie de critique constructive

- Distinguer critique destructrice et critique constructive (faits, ressenti, besoin, demande)
- Structurer un feed-back recevable et orienté progrès
- S'entraîner à formuler et à recevoir une critique constructive

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	1	6	8,80 / 10
2026	1	5	8,89 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

L'Écologie du manager

Manager durablement, sans s'épuiser

PUBLIC

Équipe des cadres de santé et d'encadrement en EHPAD

PRÉREQUIS

- Avoir suivi « Management gagnant », « Humain au carré » et « Leaders de conscience »

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de préserver leur énergie, de réguler leur stress, de poser leurs limites avec bienveillance et de cultiver l'auto-compassion pour prendre soin d'eux et de leurs équipes.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de prendre soin d'elles-mêmes pour manager durablement avec bienveillance, sans s'épuiser.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en leadership et accompagnement humain.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir gérer leur énergie et leur usure
- Savoir réguler leur stress et récupérer
- Savoir poser des limites bienveillantes
- Savoir cultiver l'auto-compassion et leur écologie personnelle

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures). 1 jour sur site (7 heures), et idéalement un temps de suivi deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 2 000 € HT, hors frais de voyage, hébergement et restauration. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir gérer son énergie et repérer ses signaux d'usure

- Cartographier ses sources et ses fuites d'énergie au quotidien
- Identifier ses signaux faibles de fatigue, de surcharge et d'usure professionnelle
- Construire son tableau de bord personnel d'énergie et ses points de vigilance

Compétence 2 : Savoir réguler son stress et ancrer des temps de récupération

- Comprendre les mécanismes du stress et son propre fonctionnement sous pression
- S'approprier des techniques de régulation rapides (respiration, micro-pauses, ancrage)
- Installer des rituels de récupération durables dans un quotidien contraint

Compétence 3 : Savoir poser ses limites et protéger ses priorités avec bienveillance

- Clarifier son périmètre et distinguer l'essentiel de l'urgent
- Formuler un refus protecteur et constructif sans culpabilité
- Négocier sa charge avec sa hiérarchie, ses pairs et ses équipes

Compétence 4 : Savoir cultiver l'auto-compassion et son écologie personnelle

- Distinguer auto-compassion, complaisance et exigence envers soi-même
- Transformer son dialogue intérieur critique en soutien exigeant et bienveillant
- Formaliser son plan personnel d'écologie du manager (engagements et suivi)

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	0	Aucune session évaluée
2026	1	8	8,85 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Humain au carré

Comprendre et accompagner les personnalités de son équipe

PUBLIC

Équipe des cadres de santé et infirmier(e) coordinateur(trice)

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux comprendre le fonctionnement de leurs collaborateurs et d'adapter leur management pour dynamiser et engager leurs équipes.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment avec des personnalités difficiles.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir accompagner les émotions d'autrui
- Savoir délivrer une critique constructive
- Savoir construire son cercle d'or
- Savoir communiquer avec impact

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures). 1 jour sur site (7 heures), et idéalement un jour deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 2 000 € HT, hors frais de voyage, hébergement et restauration. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir accompagner les émotions d'autrui

- Identifier les différentes émotions
- Construire son intelligence émotionnelle selon le modèle de Goleman
- Acquérir les fondamentaux du management des émotions d'autrui
- Connaître les outils et méthodes de son établissement

Compétence 2 : Savoir construire son cercle d'or

- Définir son pourquoi selon Sinek
- Identifier les différences entre pourquoi, comment et quoi
- Savoir emmener les autres avec sens

Compétence 3 : Savoir délivrer une critique constructive

- Savoir dire non
- Maîtriser l'art de la critique en 4 étapes
- Construire sa posture face à la critique reçue

Compétence 4 : Savoir communiquer avec impact

- Construire sa stratégie de communication via les 3 sources d'impact
- Apprendre à s'exprimer en s'appuyant sur ses points forts
- Savoir pratiquer l'écoute active

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	1	5	8,84 / 10
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Les Fondamentaux du management gagnant

Management d'équipe dans un établissement de santé

PUBLIC

Équipe des cadres d'un centre hospitalier

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux comprendre le fonctionnement de leurs collaborateurs et d'adapter leur management pour dynamiser et engager leurs équipes.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment avec des personnalités difficiles.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir identifier leur rôle de manager
- Savoir s'affirmer de façon constructive
- Savoir recadrer positivement
- Savoir obtenir l'adhésion de l'équipe
- Savoir piloter leur équipe

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures). 2 jours sur site, et idéalement un jour deux à trois mois plus tard.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 4 000 € HT, hors frais de voyage, hébergement et restauration. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune

personnalisées
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir accompagner le changement, gérer les projets

- Prendre en compte le facteur humain pour réussir le changement
- Acquérir les fondamentaux de la gestion de projet
- Connaître les outils et méthodes de son établissement

Compétence 2 : Savoir s'affirmer de façon constructive

- Définir son juste positionnement, en dehors de la fuite, de l'agressivité ou de la manipulation

Compétence 3 : Prendre soin du collectif, gérer les relations interpersonnelles, veiller à la qualité de vie au travail

- Soutenir un collaborateur en difficulté, prévention des risques psychosociaux et de l'épuisement professionnel
- Prévenir et gérer le conflit

Compétence 4 : Savoir recadrer positivement

- Savoir dire non
- Maîtriser l'art de la critique constructive

Compétence 5 : Savoir fédérer, motiver, déléguer

- Connaître les bons indicateurs, fédérer son équipe et obtenir l'adhésion
- Fédérer et organiser la parole au sein de l'équipe
- Savoir déléguer
- Savoir évaluer
- La communication vers son N+1
- La communication d'équipe
- La remontée d'alerte et la gestion de crise

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	0	4	Session réalisée, évaluation à chaud non enregistrée
2026	2	11	8,59 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Construire la cohésion - Spécial CODIR

Cohésion d'un comité de direction

PUBLIC

Membres d'un comité de direction

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de se connaître et de fonctionner en entraide et en cohésion.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse spécifiquement aux membres d'un comité de direction.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe et en cohésion.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir identifier le pourquoi de cette équipe de direction
- Savoir construire mission, vision et valeurs de l'équipe
- Savoir contribuer à la cohésion au sein de l'équipe
- Savoir recadrer positivement
- Savoir s'affirmer de façon constructive

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 34,5 heures. 34,5 heures en présentiel.
Positionnement : entretien en face à face.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.
Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 4 500 € HT par participant. Lieu : France.
Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir identifier le pourquoi de cette nouvelle équipe

- Différencier les notions de pourquoi, comment et quoi

Compétence 2 : Construire vision, mission et valeurs de l'équipe

- Identifier quel type de membre d'équipe vous êtes

Compétence 3 : Savoir contribuer à la cohésion de l'équipe

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

Compétence 4 : Savoir recadrer positivement

- Savoir dire non
- Maîtriser l'art de la critique constructive

Compétence 5 : Savoir s'affirmer de façon constructive

- Définir son juste positionnement, en dehors de la fuite, de l'agressivité ou de la manipulation

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	1	9	9,05 / 10
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Parcours managérial en exploitation viticole

Management d'équipe dans le secteur viticole

PUBLIC

Entre 6 et 12 participants en situation de management d'une équipe au sein d'exploitations viticoles

PRÉREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux comprendre le fonctionnement de leurs collaborateurs et d'adapter leur management pour dynamiser et engager leurs équipes.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment avec des personnalités difficiles.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Savoir construire une relation basée sur la confiance réciproque
- Savoir construire une culture de la collaboration
- Savoir s'organiser et gérer son temps avec efficience

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures). 2 jours sur site.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 1 000 € HT pour 2 jours et par société. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir développer l'autonomie de ses collaborateurs

- Comprendre ce qui est attendu d'un manager
- Différencier indépendance et autonomie
- Construire une culture de la délégation

Compétence 2 : Savoir construire une relation basée sur la confiance réciproque

- Définir son juste positionnement, en dehors de la fuite, de l'agressivité ou de la manipulation
- Construire une posture de confiance a priori

Compétence 3 : Savoir construire une culture de la collaboration

- L'art de motiver
- Connaître les besoins de son équipe et y répondre
- Maîtriser l'art de la critique constructive
- Savoir différencier leader, manager et chef d'équipe

Compétence 4 : Savoir s'organiser et gérer son temps avec efficience

- Identifier son rapport au temps
- Apprendre à prioriser

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	1	10	9,10 / 10
2026	0	0	Aucune session évaluée

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Parcours managérial initial

Les fondamentaux du management d'équipe

PUBLIC

Entre 6 et 10 participants en situation de management d'une équipe

PRÉREQUIS

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

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de mieux comprendre le fonctionnement de leurs collaborateurs et d'adapter leur management pour dynamiser et engager leurs équipes.

PROFIL DU STAGIAIRE

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux d'un management efficace, notamment avec des personnalités difficiles.

PROFIL DU FORMATEUR

Formation animée par un expert en management d'équipe.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin des séquences, les apprenants seront capables de :

- Savoir développer l'autonomie de ses collaborateurs
- Savoir construire une relation basée sur la confiance réciproque
- Savoir construire une culture de la collaboration
- Savoir s'organiser et gérer son temps avec efficience

DURÉE ET MODALITÉS

Durée : 3 jours (21 heures). 3 jours sur site.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire. Cette formation n'est ni certifiante ni diplômante.

TARIF ET FINANCEMENT

Tarif : 5 400 € HT par groupe, hors frais de déplacement et d'hébergement. Lieu : France.

Formation finançable par l'entreprise ou, selon votre situation, par un OPCO. Devis sur demande, aucune prise en charge n'est garantie à l'avance.

ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Nous vérifions que les objectifs 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 quiz digital et ludique à l'issue de la formation

À 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 » : le stagiaire est encadré par son N+1, qui continue à l'accompagner dans son apprentissage après la formation (pour les formations de management)
- Nous conseillons de compléter cette formation par un « +1 » deux à trois mois après : un temps supplémentaire où le stagiaire partage la façon dont il a mis en pratique la formation, et présente à ses pairs un élément approfondi

CONTACT

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

MÉTHODES MOBILISÉES

Stratégie pédagogique

- Une formation dans la durée où le stagiaire est acteur
- Une pédagogie pédocentrée où le formateur est ressource : chaque stagiaire s'approprie les nouveaux savoirs et commence à les tester pendant la formation

Facteurs clés de succès

- Préparation en amont de la formation pour coller au réel et à la culture de l'entreprise
- Cas concrets, échanges de pratiques, alternance entre sessions collectives et approches individuelles et personnalisées

- Une pédagogie ludique, car on apprend mieux dans le plaisir
- Une pédagogie pragmatique (mises en situation, fiches méthodes) favorisant le partage : tablées de 3 à 4 stagiaires pour les échanges et l'émergence d'une culture commune
- Formation pragmatique, jeux et mises en situation
- Formateur spécialiste de la thématique et connaisseur de votre structure ou, a minima, de son secteur et des enjeux de vos métiers
- Pédagogie interrogative et active, centrée sur les participants (leurs connaissances, attentes, bonnes pratiques)

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Compétence 1 : Savoir développer l'autonomie de ses collaborateurs

- Comprendre ce qui est attendu d'un manager
- Différencier indépendance et autonomie
- Construire une culture de la délégation

Compétence 2 : Savoir construire une relation basée sur la confiance réciproque

- Définir son juste positionnement, en dehors de la fuite, de l'agressivité ou de la manipulation
- Construire une posture de confiance a priori

Compétence 3 : Savoir construire une culture de la collaboration

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

Compétence 4 : Savoir s'organiser et gérer son temps avec efficience

- Identifier son rapport au temps
- Apprendre à prioriser

Compétence 5 : Savoir utiliser les feed-backs avec justesse

- Comprendre ce qu'est un feed-back
- Maîtriser l'art de la critique constructive
- Construire une culture du feed-back partagée

DÉLAI D'ACCÈS

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48 h à toute demande d'information relative à 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 AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. 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 aux situations de handicap qui pourraient se présenter. Si nous ne pouvions pas vous accueillir (cela n'est pas encore arrivé), nous vous orienterions vers l'Agefiph, l'un de nos partenaires. Toutes nos formations ont lieu dans des locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR). Référent accessibilité : Nicolas Raimbault, 06 09 46 67 02, nicolas@nicolasraimbault.com.

RÉSULTATS DE CETTE FORMATION

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	2	19	9,09 / 10
2026	2	14	8,98 / 10

Mode de calcul : voir la page « Indicateurs de résultats » en fin de catalogue. 2026 : jusqu'au 10/11/2026.

Indicateurs de résultats

Satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation

ENSEMBLE DES FORMATIONS

Année	Sessions évaluées	Stagiaires	Satisfaction moyenne à chaud
2025	10	75	8,98 / 10
2026	19	139	8,94 / 10

FORMATION PAR FORMATION

Formation	2025	2026 (au 10/11)
Manager d'Excellence	Aucune session évaluée	Évaluation non enregistrée
Fondamentaux du management individualisé	Aucune session évaluée	Aucune session évaluée
Closing - Mindset is everything	Aucune session évaluée	Aucune session évaluée
MasterMind LeaderTime - Dirigeant d'Excellence	Aucune session évaluée	Aucune session évaluée
Mindset de Gagnant	Aucune session évaluée	Aucune session évaluée
Le Rayonnement Gagnant - Spécial RU	4 s., 26 stag. : 8,89 / 10	4 s., 32 stag. : 8,81 / 10
Le Leadership Agile - Parcours de transformation	Aucune session évaluée	9 s., 69 stag. : 9,06 / 10
Leaders de conscience	1 s., 6 stag. : 8,80 / 10	1 s., 5 stag. : 8,89 / 10
L'Écologie du manager	Aucune session évaluée	1 s., 8 stag. : 8,85 / 10
Humain au carré	1 s., 5 stag. : 8,84 / 10	Aucune session évaluée
Les Fondamentaux du management gagnant	Évaluation non enregistrée	2 s., 11 stag. : 8,59 / 10
Construire la cohésion - Spécial CODIR	1 s., 9 stag. : 9,05 / 10	Aucune session évaluée
Parcours managérial en exploitation viticole	1 s., 10 stag. : 9,10 / 10	Aucune session évaluée
Parcours managérial initial	2 s., 19 stag. : 9,09 / 10	2 s., 14 stag. : 8,98 / 10

Calcul : note moyenne de l'évaluation à chaud remplie par les stagiaires à la fin de chaque session, sur une échelle de 0 à 10, extraite de Digiforma le 11/11/2026 et pondérée par le nombre de stagiaires de chaque session. Périmètre : sessions de formation terminées entre le 1er janvier et le 31 décembre de l'année (2026 : jusqu'au 10/11/2026). Le nombre de stagiaires additionne les inscriptions aux sessions évaluées : une personne qui suit deux formations compte deux fois. Deux sessions sans évaluation à chaud enregistrée ne figurent pas dans ce calcul (2025 : une session de 4 stagiaires ; 2026 : une session d'1 stagiaire). Il n'existe pas encore de résultat d'évaluation à froid : elle se fait par entretien six mois après la fin de la formation, le premier étant prévu en janvier 2027. s. = sessions évaluées ; stag. = stagiaires.

Catalogue du 11/11/2026. Remplace la version du 03/04/2024.