CD COACHING
et formation

Prise en charge organismes financeurs possible

2026

Catalogue des formations



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité à été délivrée
au titre de la catégorie suivante:
ACTIONS DE FORMATIONS

- Présentiel
- Visio à distance

Le partenaire de réussite en
formation – coaching - conseil

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

CD COACHING
et formation

CD COACHING
Formation/Coaching/Conseil

Téléphone : 06 38 70 89 19
Email : contact@cdcoaching.fr

Site web : https://www.cdcoaching.fr

A votre service depuis 15 ans.

« Notre objectif : Apporter une réelle plus value aux entreprises et aux individus qui les composent. »

Christophe Dumortier
Fondateur de CD Coaching



CD COACHING répond pleinement aux exigences nécessaires pour une prise en charge de vos formations par votre organisme financeur.

SOMMAIRE

Bon à savoir: Nos formations catalogues sont:

- Proposées en **Inter-entreprises** (ouvertes à tous - dates et lieux sur **cdcoaching.fr**) ou en **intra** (devis et dates sur demande).
- Réalisables en **formule visio à distance**, ou en **présentiel** dans votre entreprise ou sur site extérieur.
- Possibles à partir d'**une seule** personne *(pour des formations de qualité, les sessions sont proposées par groupes de 8 pers maximum en présentiel et de 5 pers en distanciel).*
- Incluant : **fiche découverte** préalable, **supports** pédagogiques**, exercices** pratiques, **évaluation** continue. **Attestation** de formation**, questionnaire** à chaud **d'appréciation,** et (après 60 jours) à froid, **axé mise en pratique.**
- Avec 1 heure de **soutien téléphonique** d'application incluse.

Commercial / vente

P 4 Construire et réussir sa démarche prospection commerciale
P 6 Maitriser l'entretien de vente
P 8 Réussir sa négociation commerciale
P10 Optimiser son relationnel client
P12 Optimiser sa vente en magasin NOUVEAU

Communication

P14 Développer ses qualités de communication
P16 Prendre la parole en public
P18 Communiquer efficace par l'intelligence émotionnelle
P20 Assertivité : S'affirmer positivement avec la communication assertive
P22 Vendre ses idées avec la communication persuasive
P24 Mieux communiquer pour mieux travailler ensemble

Management d'équipe - Management transversal

P26 Développer la cohésion de son équipe
P28 Conduite du changement: manager son équipe
P30 Préparer et animer la conduite de réunion
P32 Manager la conduite d'entretien annuel d'évaluation
P34 Passer de manager à manager/leader
P36 Affirmer une autorité managériale assertive
P38 Management: Les clés pour une gestion d'équipe efficace
P40 Optimiser son management transversal
P42 Adopter une communication managériale pertinente et efficace
P44 Manager travail à distance et télétravail
P46 Leadership - Manager l'évolution et la performance d'équipe
P48 Optimiser sa mission de référent / leader d'équipe
P50 Gestion de projet : les bases du pilotage efficace NOUVEAU

Ressources Humaines – Formateur / tuteur - QVCT

P52 Conduire l'entretien professionnel obligatoire
P54 Formateur : concevoir et animer ses formations efficacement
P56 Optimiser ses rôles et actions de tuteur
P58 RPS: prévenir et répondre aux Risques Psychosociaux
P60 Transmettre son savoir technique
P62 Intégrer les enjeux climatiques et RSE dans son quotidien
P64 Référent RPS: adopter attitude et communication adéquates

Efficacité pro - Développement perso

P66 Développer son charisme et son aisance relationnelle
P68 Optimiser ses capacités d'adaptation au changement
P70 Développer ses capacités d'analyse et de discernement
P72 Confiance en soi : développer confiance et estime personnelle
P74 Gérer son stress au travail
P76 Gestion du temps **:** Agir efficacement
P78 Développer son autonomie décisionnelle
P80 Savoir s'imposer avec pertinence
P82 Gérer ses priorités en contexte difficile
P84 Effectuer un télétravail efficace et serein
P86 Gérer ses émotions pour un mieux-être professionnel et personnel

CD COACHING, c'est aussi:

- Des accompagnements personnalisés et adaptés -



Des accompagnements COACHING INDIVIDUEL

En présentiel ou en « Visio » à distance

Une formule spécifique, répartie dans le temps…

En **complément** d'une formation pour mieux intégrer les acquis dans le quotidien, ou **directement** effectuée sur la base d'un objectif ciblé pour avancer pas à pas.

- Des **entretiens en tête à tête** de 2 à 3 heures, espacés de 1 à 3 semaines sur une durée choisie
- Possibles en **forfaits** de 10 à 20 heures adaptés en fonction de vos **besoins** et **contextes** et renouvelables.



Des formations SUR-MESURE

Avec programme spécial

En individuel ou en groupe,

Pour permettre d'adapter si besoin de…

- Planifier un parcours formation cohérent de plusieurs modules étalés **dans le temps**
- Créer un programme **répondant à un sujet** non trouvé dans les formations catalogue
- Construire une formation **mixant** plusieurs modules catalogue pour un besoin multi-domaines.

Du CONSEIL à l'entreprise

Sur nos domaines d'expertise

Retrouvez de nombreux exemples d'application sur notre site web.

Christophe DUMORTIER
National



Certifié Qualiopi

Chrystelle LEVAVASSEUR
Franchisée Sud-Ouest



Certifiée Qualiopi
(TAPIE-DEBAT EI)

Vos intervenants CD COACHING

Découvrez-nous sur le site web

Vous souhaitez un devis ?
Vous avez une question ?

Contactez-nous sur
cdcoaching.fr
ou au 06 38 70 89 19

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CONSTRUIRE ET RÉUSSIR SA DÉMARCHE PROSPECTION COMMERCIALE

Créer une **démarche prospection efficace** implique la mise en place d'une préparation **stratégique** et d'une **méthode d'organisation** adaptée...



Les points forts:
- Des techniques simplifiées
- Des exercices pratiques
- Des modèles utilisables (tableau de bord prospect, conducteur phoning, …)

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation de 2 jours vous permettra de **structurer** et **d'optimiser chacun des aspects nécessaires** à la réussite de vos prospections quel que soit le domaine.

De la **préparation** initiale à la mise en place de **relance** et **suivi**, en passant par la prospection **téléphonique** et la découverte **terrain**, vous découvrirez tous les leviers et techniques à intégrer pour que vos prospections soient couronnées de succès…



CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CO 101 - Construire et réussir sa démarche prospection commerciale - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à développer une clientèle, réaliser une démarche de prospection auprès de tous types de cibles B to B .

Objectifs:

Être capable :

- De concevoir une stratégie de prospection.
- De créer les outils et supports nécessaires à la prospection.
- De réaliser une prospection téléphonique efficace.
- De préparer ses rendez-vous prospection terrain.
- De réaliser un suivi et des relances adaptées.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Préparer sa prospection.

- Définir sa cible prospect.
- Clarifier son offre.
- Définir des objectifs stratégiques.
- Qualifier et prioriser le fichier prospect.
- Créer son tableau de bord prospect.

2. Concevoir sa prospection téléphonique.

- Planifier sa prospection téléphonique.
- Suivre son conducteur phoning.

3. Obtenir un rendez-vous.

- Se présenter efficacement.
- Ecouter pour mieux orienter.
- Conclure avec enthousiasme.

4. Préparer son rendez-vous prospect.

- Déterminer ses objectifs rendez-vous.
- Concevoir sa fiche de visite.
- Préparer ses support et documents.

5. Effectuer son rendez-vous prospect.

- Adopter une posture « découverte ».
- « Mener » l'entretien prospect.
- Saisir les opportunités immédiates.
- Préparer la fidélisation du prospect.
- Débriefer son rendez-vous.

6. Suivre et relancer ses prospects.

- Planifier ses délais et moyens de suivi.
- Utiliser un CRM.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** simplifiées.
- Des **exercices** pratiques.
- Des **modèles** utilisables (tableau de bord prospect, conducteur phoning, ...).

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MAITRISER L'ENTRETIEN DE VENTE



Quel que soit le domaine, quel que soit l'interlocuteur, « vendre » un **produit**, un **service**, ou **soi-même**, de façon professionnelle est indispensable pour performer...

Cette formation de 2 jours passe en revue et décrypte toutes les **étapes** et **techniques**, de la préparation au compte-rendu final, d'une **vente réussie**.

Mélange **d'outils** de **savoir-faire**, mais aussi de **savoir-être**, elle vous apportera la structure et les atouts pour vous conduire à un résultat gagnant et faire de vous un(e) champion(ne) de la vente!

Les points forts:
- Des techniques de vente efficaces
- Des exercices ludiques et pratiques
- Des modèles utilisables (fiche d'entretien, compte-rendu de visite …)

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse



CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CO 102 - Maitriser l'entretien de vente
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à réaliser des entretiens commerciaux, en face à face ,ou souhaitant intégrer les techniques de bases de la vente « terrain ».

Objectifs :

Être capable :

- De préparer efficacement un entretien de vente.
- De pratiquer une communication favorisant un résultat gagnant.
- D'utiliser les techniques de découverte.
- De mener une vente structurée et performante.
- De traiter les objections classiques.
- D'analyser les points d'amélioration de son entretien de vente.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Préparer sa vente.

- Définir des objectifs efficaces.
- Déterminer ses priorités.
- Réaliser son plan d'entretien.
- Préparer les supports, le matériel.

2. Optimiser sa communication vente.

- Se vendre avant de vendre.
- Traiter l'émotionnel en vente.

3. Recueillir les informations pour une vente percutante.

- Utiliser les principes de base de la découverte du client.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser l'art du questionnement.
- Reformuler pour mieux vendre.

4. Convaincre son interlocuteur.

- Trouver les motivations induites de l'interlocuteur.
- Utiliser le processus d'adhésion.
- Construire une argumentation performante et efficace.
- Conclure sa vente.

5. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Répondre aux objections.

6. Réaliser feed-back et compte-rendu.

- Analyser le déroulement et les résultats obtenus.
- Créer un pont vers le futur.
- Rédiger un compte-rendu exploitable.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques de vente** efficaces.
- Des **exercices** ludiques et pratiques.
- Des **modèles** utilisables (fiche d'entretien. Compte-rendu de visite, ...).

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

REUSSIR SA NEGOCIATION COMMERCIALE

Réussir sa négociation, c'est**:**

- Réunir les **conditions** gagnantes.
- Adopter les **techniques** et **attitudes** adéquates.
- Répondre aux **objections**, maintenir des **solutions** gagnantes.
- **Conclure** efficacement.



Les points forts:
- Des techniques orientées savoir-faire et savoir-être
- Des exercices et étude de cas pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation de 2 jours vous permettra de tirer le meilleur parti de cette démarche pour des **négociations réussies**…

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CO 103 – Réussir sa négociation commerciale
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à négocier des conditions, réaliser des entretiens commerciaux, ou sujets à négociation en général.

Objectifs :

Être capable :

- De préparer sa négociation.
- De valoriser son offre en argumentant.
- D'adopter la posture négociation.
- De traiter sereinement les objections classiques.
- D'obtenir des contreparties pertinentes.
- D'engager et conclure efficacement.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des techniques orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **exercices** et **étude de cas** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Préparer sa négociation.

- Définir ses objectifs négociation.
- Situer les enjeux des 2 parties.
- Envisager concessions / contreparties.
- Déterminer son seuil de négociation.

2. Optimiser son offre en négociation.

- Vendre avant de négocier.
- Construire son argumentation.
- Structurer sa tactique de négociation.

3. Oser la posture négociation.

- Prendre le recul nécessaire.
- S'affirmer avec assertivité.

4. Traiter les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Ecouter pour utiliser l'objection.
- Répondre aux objections.
- Traiter les objections pièges.

5. Résister et obtenir des contreparties.

- Vendre son prix.
- Dire non a certaines demandes.
- Proposer un deal enrichissant.
- Valoriser ses concessions.

6. Conclure la négociation.

- Conclure en engageant.
- Préparer les suites de la conclusion.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

OPTIMISER SON RELATIONNEL CLIENT



La qualité du relationnel client est essentielle pour favoriser:

- Une relation riche et pérenne
- Des échanges apaisés
- Une meilleure compréhension mutuelle
- Des propositions et ventes optimisées



Cette formation de 2 jours vous apportera les outils nécessaires pour vous permettre de construire les conditions du meilleur relationnel client possible.

Les points forts:
- Des concepts vulgarisés et outils concrets adaptables à tous
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CO 104 – Optimiser son relationnel client
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse d'adopter comportement et communication favorisant un relationnel client constructif, et souhaitant gérer les moments commerciaux complexes avec plus de sérénité.

Objectifs :

Être capable :

- D'intégrer les bases des fonctionnements humains et relationnels.
- De prendre le recul suffisant en contexte perturbant.
- De travailler son émotionnel face aux situations stressantes.
- D'utiliser des outils d'optimisation de sa communication en lien.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Se connaitre pour mieux agir.

- Connaitre les bases du fonctionnement cérébral.
- Identifier les 3 strates et leur fonctionnement en gestion de situation.

2. Améliorer sa perception des choses.

- Reconnaitre ses messages contraignants.
- Agir sur ses niveaux de conscience.

3. Se préparer à s'affirmer positivement.

- Adopter le principe d'assertivité.
- Développer sa congruence.

4. Agir sur son émotionnel.

- Décrypter ses émotions pour les gérer.
- Utiliser l'échelle des émotions.

5. Identifier les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Reconnaitre le processus com.
- Mesurer l'impact des types de com.
- Focus sur les spécificités téléphoniques.

6. Utiliser les outils favorisant une démarche coopérative.

- Pratiquer l'écoute active.
- Reformuler pour clarifier.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

7. Traiter les difficultés ponctuelles.

- Utiliser la méthode DESC.
- Utiliser le fogging.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **concepts vulgarisés** et **outils** concrets adaptables à tous.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

NOUVEAU

OPTIMISER SA VENTE EN MAGASIN

Dans un univers commercial en perpétuelle transformation, la relation client en magasin est devenue un **levier essentiel** pour garantir la performance et la pérennité des points de vente.

Les enseignes ont aujourd'hui besoin de collaborateurs capables **d'accueillir**, **conseiller** et **accompagner** leurs clients avec professionnalisme, tout en **valorisant l'offre** et en créant une **expérience d'achat** différenciante.
Il s'agit aussi de savoir engager et fidéliser le client à chaque étape de la vente.

Que ce soit pour améliorer le chiffre d'affaires, la qualité du service ou la satisfaction client, cette formation répond en alliant **techniques commerciales** et **posture relationnelle**.



Avec cette formation d'une durée de deux jours, vous serez prêt à accueillir, conseiller et vendre avec assurance, tout en offrant à vos clients **un service professionnel et engageant**.

Les points forts:
- Une approche progressive et complète du parcours de vente en magasin
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CO 105 – Optimiser sa vente en magasin
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse d'optimiser ses qualités de vendeur en magasin, et vente sédentaire.

Objectifs :

Être capable :

- D'intégrer les fondamentaux de la vente en magasin.
- De se préparer à l'accueil client.
- D'utiliser les techniques de vente et d'argumentation.
- De traiter les objections et clôturer la vente.
- De rechercher la fidélisation client.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche progressive et complète** du parcours de vente en magasin
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Les bases de la vente en magasin.

- Connaitre les 3 objectifs de la vente en magasin.
- Identifier les différents types de clients et leurs besoins.

2. Réussir son accueil client.

- Favoriser un environnement agréable.
- Adopter état d'esprit et comportement adéquate.

3. Découvrir les besoins client.

- Pratiquer l'écoute active.
- Identifier les facteurs d'influence.

4. Effectuer une vente consultative.

- Capter l'attention.
- Argumenter efficacement.

5. Accompagner la décision d'achat.

- Guider sans brusquer.
- Les erreurs à éviter en phase d'accompagnement.

6. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Clarifier l'objection exprimée.
- Répondre à chaque objection.

7. Clôturer la vente et fidéliser.

- Identifier les signaux d'achat.
- Utiliser les techniques de conclusion subtiles.
- Fidéliser pour optimiser l'avenir.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Vous ne communiquerez plus jamais de la même façon…

DEVELOPPER SES QUALITES DE COMMUNICATION

La communication est **la base** de tous les rapports interpersonnels, de la vie sociale et professionnelle… Pourtant, peu savent **utiliser** cet outil de manière efficace…



Source de nombreuses conséquences, son importance dans la **réussite de nos échanges et projets** est prépondérante dans ce monde de communication (relation clients / fournisseurs, hiérarchie, management, cercle professionnel ou privé, ...).
Savoir efficacement communiquer devient donc essentiel…

Les points forts:
- Un processus clair et efficace
- Des outils et techniques simplifiés
- Des exercices ludiques et concrets

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation complète de 2 jours vous permettra de pénétrer les **secrets** d'une communication interpersonnelle **efficace** et d'en tirer tous les **bénéfices** dans votre **quotidien** professionnel et personnel.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM 201 - Développer ses qualités de communication
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer l'efficacité de sa communication interpersonnelle (tous domaines).

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les mécanismes essentiels de la communication interpersonnelle.
- De transmettre efficacement toute information.
- D'utiliser différents outils d'optimisation de sa communication.
- D'adopter une attitude performante en communication.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier les principes de base de la communication.

- Définir les rôles de la communication.
- Reconnaitre le processus com.
- Identifier les canaux de com.
- Utiliser les types de communication.

2. Identifier les fonctionnements de notre cerveau en communication.

- Comparer l'activité cerveau droit et cerveau gauche.
- Identifier les 3 niveaux de fonctionnement de notre cerveau.
- Identifier l'impact de l'émotionnel en phase communication.

3. Communiquer selon la personnalité.

- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Communiquer à cerveau total.

4. Ecouter pour mieux communiquer.

- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser l'art du questionnement.
- Utiliser la reformulation.

5. Adapter sa posture com.

- Développer une communication gagnant/gagnant.
- Développer son assertivité.
- Développer sa congruence.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **processus** clair et efficace.
- Des **outils** et **techniques** simplifiés.
- Des **exercices** ludiques et concrets.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Être à l'aise à l'oral est rarement inné...

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Pour certains, prendre la parole en public est une **véritable épreuve** pouvant apporter des **effets gênants** et **destructeurs**.

D'autre part, une prise de parole sans **préparation adaptée** risque d'amener dysfonctionnements, manque de cohérence, manque d'intérêt, et autres déconvenues…

Le résultat: vous perdez tous vos moyens, votre auditoire et votre crédibilité...



Les points forts:

- Un processus structuré adaptable à tous domaines
- Des techniques simples d'optimisation en prise de parole et gestion du trac
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Comment **apprivoiser** le "trac", **surmonter** la peur d'affronter le public, et **transformer** cette énergie en atout ?
Comment **préparer** techniquement son intervention ? Comment **convaincre** son public ?

Cette formation de 2 jours vous donnera toutes **les clés** pour y parvenir et faire des présentations **adaptées**, **réussies** et plus **détendues**.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM 202 - Prendre la parole en public
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à s'exprimer en public.

Objectifs :

Être capable:

- De traiter son trac devant un public.
- D'appliquer des techniques et méthodes facilitantes de l'aisance en prise de parole en public.
- D'utiliser des techniques facilitantes pour captiver son public .
- D'évaluer son intervention pour s'améliorer .

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier le rapport cerveau/émotions.

- Définir les bases du fonctionnement du cerveau.
- Définir le rôle des émotions.
- Définir les fonctions des 3 strates du cerveau dans la gestion des émotions.

2. Traiter le trac.

- Comprendre le trac.
- Utiliser les outils de gestion du trac.

3. Installer les conditions d'une prise de parole en public réussie.

- Se préparer à la prise de parole en public.
- Réussir son intervention dès le début (et jusqu'au bout).

4. Captiver et convaincre son public.

- Créer un processus d'intérêt.
- Utiliser le storytelling.
- Argumenter de façon performante et efficace.

5. Traiter les questions et objections.

- Identifier les types d'objections.
- Répondre aux objections.

6. Evaluer son intervention et l'améliorer.

- Obtenir un feed-back à chaud.
- Auto-évaluer son entretien.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **processus** structuré adaptable à tous domaines.
- Des **techniques** simples d'optimisation de prise de parole et gestion du trac.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19



Depuis quelques années, notamment grâce à l'imagerie cérébrale, une approche a pu être étudiée et développée.

Il s'agit de **L'intelligence émotionnelle** qui se traduit par la faculté **d'utiliser ses capacités émotionnelles** à bon escient, au bon moment, et avec succès.

Le **Q.I**. (ou quotient intellectuel) a longtemps été considéré comme l'unique **mesure à la performance** et à la réussite.

Mais, même les détenteurs de Q.I. élevés se retrouvent souvent **démunis face à l'aspect émotionnel** (peur, colère, culpabilité, frustration, etc.), qu'ils subissent ou font subir…

COMMUNIQUER EFFICACE PAR L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

Dans l'entreprise ou en contexte personnel, elle permet ainsi de mieux: communiquer, analyser, comprendre les autres et soi-même, pour plus **d'efficacité**, de **bien-être**, et de **performance**.

Les points forts:
- Une approche concrète et simplifiée
- Un outil d'auto-évaluation
- Des exercices ludiques et pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse



Une formation d'une journée qui vous fera voyager à travers le monde des émotions et vous fournira un **atout supplémentaire indéniable**...

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM 203 – Communiquer efficace par l'intelligence émotionnelle - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désireuse de travailler l'émotionnel pour développer l'efficacité de sa communication interpersonnelle.

Objectifs :

Être capable:

- D'utiliser les émotions pour améliorer sa communication interpersonnelle.
- D'utiliser des techniques pour dépasser les obstacles émotionnels en communication.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Identifier les liens entre cerveau et émotions.**

- Identifier les bases du fonctionnement du cerveau.
- Comparer l'activité cerveau gauche/cerveau droit.
- Identifier les 3 strates du cerveau et leur fonction dans la gestion des émotions.

2. **Utiliser l'intelligence émotionnelle.**

- Définir l'usage et les intérêts de l'Intelligence Emotionnelle.
- Décrypter les émotions pour mieux les gérer.
- Mesurer et développer son I.E pour mieux communiquer.
- Utiliser le processus de gestion par l'I.E. en communication

3. **Surmonter les obstacles émotionnels.**

- Utiliser la visualisation positive.
- Utiliser La dissociation.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche concrète** et simplifiée.
- Un **outil** d'auto-évaluation.
- Des **exercices** ludiques et pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

ASSERTIVITÉ : S'AFFIRMER POSITIVEMENT AVEC LA COMMUNICATION ASSERTIVE



L'assertivité, c'est quoi ?

C'est la capacité à s **'affirmer** dans le **respect** de l'autre.

Ainsi, communiquer de façon assertive, c'est **oser** s'exprimer sincèrement tout en **tenant compte** de son interlocuteur (tant sur le fond que sur la forme) avec, en arrière plan, un rapport gagnant/gagnant.

Le **comportement** assertif est un équilibre plus ou moins difficile à tenir selon les **contextes**,…

Les **risques** du manque d'assertivité:

- Vous faire « marcher **dessus** »
  (vous ne vous respectez pas)
- Devenir « **autoritaire** » ou **agressif**
  (vous ne respectez pas les autres)
- **Générer** des situations aux conséquences **négatives** et **dommageables**
  (à court ou long terme)



Une formation de 2 jours pour communiquer avec assertivité et vous permettrae par exemple:

- **d'oser** dire ce que vous avez à dire, d'exprimer sereinement vos **idées** et points de vue,
- de vous **affirmer** naturellement,
- de **gagner** le **respect** de vos interlocuteurs, de prévenir et gérer les **conflits,**
- de trouver et faire accepter vos **solutions,**
- de développer un climat **positif** de **confiance** et **d'efficacité** pérenne,…

Les points forts:

- Des outils concrets et adaptables à tous
- Des concepts vulgarisés et simplifiés
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM204 - Assertivité : S'affirmer positivement avec la communication assertive - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de s'affirmer en adoptant comportement assertif et communication positive et respectueuse.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les bases de la communication interpersonnelle.
- De se préparer à une communication assertive.
- D'utiliser des outils favorisant l'assertivité.
- D'utiliser des outils d'optimisation de sa communication.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Reconnaitre le processus com.
- Mesurer l'impact des types de com.

2. Se préparer à l'assertivité.

- Définir le principe d'assertivité.
- Les 5 préalables à l'assertivité.
- Développer sa congruence.

3. Utiliser les outils favorisant une communication assertive.

- Agir sur les niveaux de conscience.
- Utiliser l'analyse transactionnelle.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

4. Travailler l'émotionnel en communication assertive.

- Identifier les 3 strates et leur fonction en gestion des émotions.
- Utiliser l'échelle des émotions.

5. Communiquer selon la personnalité.

- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Communiquer à cerveau total.

6. Prévenir et traiter les difficultés.

- Formuler et recevoir un feed-back.
- Utiliser le DESC.
- Utiliser le Fogging.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers
Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **outils** concrets et adaptables à tous.
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

VENDRE SES IDEES AVEC LA COMMUNICATION PERSUASIVE

Parce qu'avoir de bonnes idées ne suffit pas…

Pour être accepté, pris en compte, pour influencer, ou simplement être écouté plus attentivement, il est essentiel qu'un **point de vue** soit présenté sous un angle **convainquant**.

Quel que soit le contexte, exprimer ses idées **sous la forme adéquate** est bénéfique pour **tous** dans les échanges:

- Hiérarchiques montants et descendants
- Transverses et connexes
- Individuel ou en groupe



Alors, pour persuader vos interlocuteurs que faire ?

Dans cette formation de 2 jours, un mélange de techniques performantes de communication interpersonnelle, d'argumentation, et d'outils en lien avec les neurosciences vous apportera les clés pour obtenir des résultats probants.

Les points forts:
- Des outils concrets et adaptables à tous
- Des concepts vulgarisés et simplifiés
- Des exercices ludiques et pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM205 – Vendre ses idées avec la communication persuasive - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de communiquer dans le but de convaincre ses interlocuteurs et d'adopter les comportements favorisant l'adhésion, la motivation, et la confiance.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les bases de la communication interpersonnelle.
- D'utiliser des outils d'optimisation de sa communication.
- De mener une communication favorisant un résultat gagnant.
- D'utiliser des outils favorisant conviction et réponses aux objections.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Reconnaitre le processus com.
- Mesurer l'impact des types de com.

2. Se préparer à influencer avec éthique.

- Intégrer les filtres de perception.
- Intégrer les distorsions cognitives.
- Viser l'assertivité et la congruence.

3. Utiliser les outils favorisant la communication persuasive.

- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

4. Présenter selon les personnalités.

- Connaitre les bases du fonctionnement cérébral.
- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Communiquer à cerveau total.

5. Convaincre son interlocuteur.

- Utiliser le processus d'adhésion.
- Construire une argumentation performante et efficace.

6. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Répondre aux objections.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers
Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **outils** concrets et adaptables à tous.
- Des **concepts vulgarisés** et simplifiés.
- Des **exercices** ludiques et pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

NOUVEAU

MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX TRAVAILLER ENEMBLE

Une bonne **communication collaborative** est essentielle pour **mieux travailler** en équipe et pour améliorer la **Qualité de Vie et des Conditions de Travail** (QVCT).

Elle favorise la **compréhension mutuelle**, réduit les malentendus et renforce la collaboration entre les membres de l'équipe. Chacun se sent mieux **écouté** et **valorisé**.

Une communication en travail d'équipe efficace favorise un environnement de **confiance** où les idées peuvent être échangées plus **librement**, les problèmes résolus plus **rapidement** et les relations professionnelles **renforcées**.



Cette formation d'une journée vous apportera des outils et pratiques de communication adaptés, pour construire un cadre de travail plus harmonieux et productif, bénéfique pour tous.

Les points forts:
- Un processus clair et efficace.
- Des outils et techniques simples et pratiques.
- Des tests et exercices ludiques et concrets.

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CM206 – Mieux communiquer pour mieux travailler ensemble - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer l'efficacité de sa communication interpersonnelle en équipe.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les mécanismes de la communication.
- De mieux comprendre l'autre et son mode de communication.
- D'adapter sa communication en fonction de ses interlocuteurs.
- D'avoir une communication adaptée à la situation.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier les principes de base de la communication.

- Définir les rôles de la communication.
- Comprendre le processus com.
- Identifier les canaux de communication.
- Utiliser les 3 types de communication.

2. Ecouter pour mieux communiquer.

- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser l'art du questionnement

3. Communiquer en tenant compte des personnalités.

- Reconnaitre et analyser ses propres préférences de communication.
- Tenir compte des préférences de communication de l'interlocuteur.

4. Adapter sa communication au contexte.

- Utiliser les signes de reconnaissance.
- Formuler et recevoir une critique.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers
Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **processus** clair et
- Efficace.
- Des **outils** et **techniques**
- simples et pratiques.
- Des **tests** et **exercices**
- ludiques et concrets.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

TEAM: *« **T**ous **E**nsemble on y **A**rrive **M**ieux !! »*

Cette phrase décrit bien tous les avantages qu'apporte une équipe en **pleine cohésion** dans la vie fluctuante d'une entreprise...



Une équipe en **cohésion** développe son potentiel…
Cette formation vous permettra, au quotidien, de **structurer**, et **d'adapter** à votre équipe, **cette démarche** particulière.

Les points forts:
- Un processus clair
- Des outils faciles à mettre en place avec vos équipes
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

DEVELOPPER LA COHESION DE SON EQUIPE



Une journée sur ce **levier important** pour une équipe performante, efficace, et pérenne !

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 301 - Développer la cohésion de son équipe
- 1 jour -

Public concerné :

Chefs d'entreprise, dirigeants, managers, chefs de service, chefs de projet, et toute personne en charge d'une équipe.

Objectifs :

Être capable:

- D'identifier les aspects d'une cohésion d'équipe performante.
- De conduire des ateliers favorisants de la cohésion d'équipe.
- D'utiliser les outils de développement en cohésion d'équipe.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Relier les individualités de l'équipe.**

- Identifier le processus du groupe à l'équipe.
- Définir les repères en team-building.
- Développer une communication adaptée à tous ses collaborateurs.
- Créer un climat interrelationnel positif.

2. **Intégrer à l'équipe des outils de développement de cohésion.**

- Définir ensemble les règles du jeu de l'équipe.
- Définir les repères essentiels à l'animation d'un atelier cohésion.
- Utiliser l'atelier des valeurs.
- Utiliser l'atelier de valorisation.

3. **Accompagner le suivi de cohésion de son équipe.**

- Utiliser les outils de mesure de cohésion en équipe.
- Utiliser le mind-mapping pour construire ensemble.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **processus** clair.
- Des **outils** faciles à mettre en place avec vos équipes.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Crise, transition, mutation, évolution, …

Qu'il soit stratégique ou réactionnel, **le changement** est une **caractéristique essentielle** de la vie d'une entreprise, d'un manager, et d'une équipe…

CONDUITE DU CHANGEMENT: MANAGER SON EQUIPE



Les points forts:
- Un modèle simple d'accompagnement
- Des outils concrets
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Pourtant, savoir **préparer** et **construire** l'adaptation de son équipe, **accompagner** celle-ci dans le changement, **l'optimiser** au cours des moments charnières, **utiliser** le changement, le **transformer**, n'est pas toujours chose facile...

Cette formation d'une journée vous donnera les **clés** et les **outils** de management qui permettront d'accompagner vos équipes vers **des changements réussis** !



CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 302 - Conduite du changement: manager son équipe - 1 jour -

Public concerné :

Chefs d'entreprise, dirigeants, managers, chefs de service, chefs de projet, et toute personne souhaitant développer ses qualités managériales en situation de changement.

Objectifs :

Être capable:

- De mesurer l'influence du changement sur ses collaborateurs.
- D'utiliser les outils d'assistance au changement.
- De développer ses propres qualités d'adaptation face au changement.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Préparer au changement.

- Identifier le principe de changement et son processus.
- Définir le rôle du manager en phase de changement.
- Comprendre les mécanismes humains face au changement.

2. Utiliser les outils d'assistance au changement.

- Clarifier les objectifs liés au changement.
- Agir sur les différents niveaux de conscience de chacun.
- Formuler et recevoir un feed-back efficace en situation de changement.
- Mesurer l'évolution du changement et de son impact sur l'équipe.

3. Traiter les résistances au changement.

- Reconnaitre les leviers de motivation chez ses collaborateurs.
- Déceler les croyances négatives et y répondre.
- Utiliser l'Analyse Transactionnelle.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel &forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **modèle** simple d'accompagnement.
- Des **outils** concrets.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Combien de réunions dont il ne ressort rien ou pas grand-chose, de projets **qui n'avancent pas ?**

PREPARER ET ANIMER LA CONDUITE DE REUNION





Voici une formation complète de 2 jours qui balayera les aspects, autant **organisationnels** qu'**humains**, adaptable à tous types de réunions.

Elle vous permettra d'animer des réunions **performantes** et **efficaces,** desquelles ressortiront: actions, cohésion, évolution, implication, **résultats** et **réussites** !



Les points forts:

- Un processus complet
- Des outils d'optimisation simples
- Un modèle de support de réunion
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 303 – Préparer et animer la conduite de réunion
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à organiser et animer des réunions.

Objectifs:

Être capable:

- De préparer efficacement sa réunion.
- De préparer l'équipe à la performance en réunion.
- D'utiliser des outils favorisant l'implication d'une équipe en réunion.
- D'utiliser des techniques et supports favorisant l'efficacité et les résultats en réunion.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Un **processus** complet.
- Des **outils** d'optimisation simples.
- Un **modèle** de support de réunion.
- Des **exercices** pratiques.

Programme de la formation

1. **Se préparer à la réunion.**

- Définir l'importance de la préparation.
- Informer les participants.
- Préparer la salle et le matériel.
- Utiliser le rétro-planning.

2. **Construire un début de réunion performant.**

- Définir les repères d'accueil efficaces.
- Déterminer les règles du jeu en équipe.

3. **Construire sa réunion avec l'équipe.**

- Impliquer ses collaborateurs au déroulement de la réunion.
- Favoriser la cohésion en début de réunion.
- Utiliser le travail en sous-groupe.
- Réaliser un brainstorming efficace.

4. **Identifier les leviers d'efficacité de « l'équipe réunion ».**

- Définir le processus du groupe à l'équipe.
- Structurer les réflexions de l'équipe.

5. **Utiliser les outils d'une réunion efficace.**

- Traiter les questions et attentes.
- Développer les supports de réunion.
- Utiliser la chronobiologie.

6. **Mesurer les évolutions et l'adhésion de l'équipe.**

- Utiliser les outils de mesure d'efficacité en réunion.
- Construire un compte-rendu optimisé.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MANAGER LA CONDUITE D'ENTRETIEN ANNUEL D'EVALUATION

Moment privilégié, l'entretien individuel d'évaluation a bien souvent une importance **déterminante** dans la **réussite** de l'année à venir…
Son but: formaliser les **résultats** du salarié pour l'année écoulée, et **définir**, **valider** ses **objectifs** (qualitatifs, quantitatifs) pour l'année suivante.

Il doit être à la fois:

- ❑ Un temps **d'échange** et de **partage** authentique.
- ❑ L'opportunité **d'analyser** ensemble, **clarifier**, **mesurer**, **orienter**, **objectiver**, **motiver**, …
- ❑ Le moyen de **préparer** à l'efficacité et à l'implication de chacun dans l'entreprise.

Cette formation d'une journée vous apportera outils et attitudes favorisantes pour réussir cette **intervention à haute valeur ajoutée.**



Les points forts:
- Des techniques orientées savoir-faire et savoir-être
- Un modèle de support d'évaluation simple et adaptable
- Une grille d'auto-évaluation de l'entretien
- Des exercices et étude de cas pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 304 – Manager la conduite d'entretien annuel d'évaluation - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne ayant à réaliser des entretiens individuels annuels d'évaluation.

Objectifs:

Être capable :

- De préparer et structurer efficacement son entretien .
- D'adopter les attitudes favorisantes en entretien.
- De mesurer et objectiver de façon efficiente.
- De motiver son collaborateur sur les objectifs présentés.
- D'améliorer et adapter ses entretiens à venir.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Préparer l'entretien individuel annuel d'évaluation.**

- Définir l'usage et les caractéristiques de l'entretien individuel annuel.
- Organiser des conditions optimisées de l'entretien.
- Impliquer son collaborateur dans la préparation de l'entretien.
- Construire des objectifs efficaces.

2. **Réaliser un entretien individuel annuel constructif et authentique.**

- Créer le lien et poser les règles du jeu de l'entretien d'évaluation.
- Développer un dialogue nourrissant.

3. **Analyser, mesurer, objectiver, motiver.**

- Passer par la valorisation.
- Utiliser un support d'entretien annuel.
- Vendre ses objectifs pour motiver.

4. **Evaluer son entretien individuel annuel et l'améliorer.**

- Obtenir un feed-back à chaud de son collaborateur.
- Auto-évaluer son entretien individuel annuel.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être**
- Un **modèle** de support d'évaluation simple et adaptable.
- Une **grille d'auto-évaluation** de l'entretien.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

Le management leader … Ou tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le leadership managérial et les possibilités de le développer!



PASSER DE MANAGER A MANAGER/LEADER

Le management leader c'est :

L'art de **conduire** un ensemble de **personnalités** au sein d'un collectif ou d'une organisation,

mais surtout…

L'art **d'être suivi** en créant les conditions qui permettront à son équipe d'agir efficacement, avec **enthousiasme** et **sans contrainte**,

ainsi que…

L'art de se conduire **soi-même**.

Les points forts:
- Des techniques comportementales de management leader
- Des outils d'optimisation du leadership
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation d'une journée vous permettra de travailler sur ces 3 axes pour **faire de votre management un art …**

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 305 - Passer de manager à manager/leader
- 1 jour -

Public concerné :

Chefs d'entreprise, dirigeants, managers, chefs de service, chefs de projet, et toute personne souhaitant développer ses qualités managériales et son leadership.

Objectifs :

Être capable:

- De se préparer à un management leader efficace.
- D'utiliser les outils favorisant son leadership managérial.
- De développer un comportement de leader.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Préparer un management efficace.

- Utiliser Les différents types de management.
- Reconnaitre les repères de motivation des collaborateurs.
- Structurer l'accompagnement collectif.

2. Utiliser les outils favorisant le leadership.

- Définir efficacement son objectif ou son projet.
- Définir ses priorités, projection sur l'équipe.
- Formuler et recevoir un feed-back de leader.
- Déléguer efficacement.

3. Adopter une attitude de leader.

- Utiliser le cadre et le lien.
- Utiliser la valorisation et les signes de reconnaissance.
- Utiliser les 5 caractéristiques de l'intelligence émotionnelle.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques comportementales** de management leader.
- Des **outils** d'optimisation du leadership.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

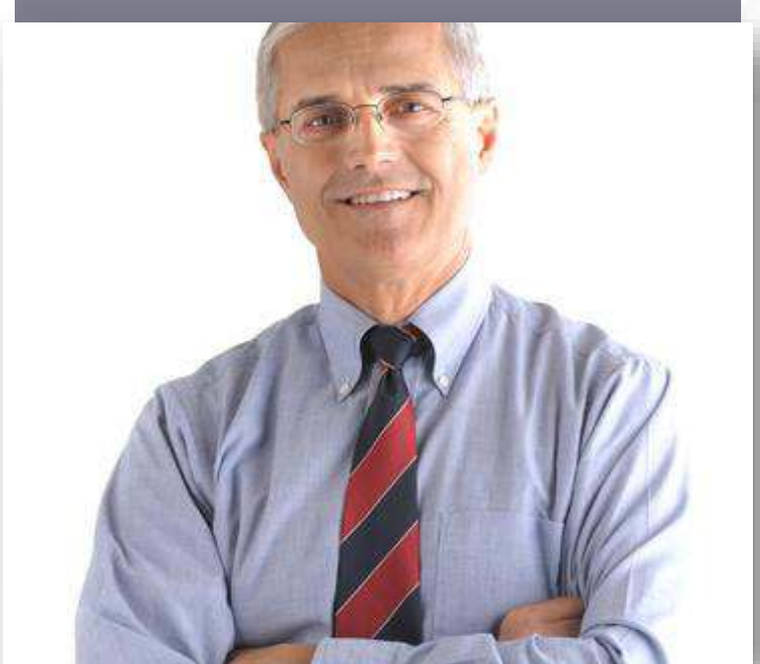
CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

En management humain, **l'autorité** est utile.

Pour fonctionner de façon pérenne, elle doit toutefois être **positive** (reconnue comme telle), **équilibrée**, **adaptée**, et **affirmée**.

On l'appelle **l'autorité assertive…**

AFFIRMER UNE AUTORITE MANAGERIALE ASSERTIVE



Parce que :

- **Manquer d'autorité**, c'est laisser au hasard et aux autres les rênes de son management.
- **Etre autoritaire** est contre-productif et n'a rien à voir avec avoir de l'autorité.
- L'autorité **assertive** est l'un des piliers d'un management et d'un relationnel **constructif**, **efficace**, et **respectueux**.

Les points forts:

- Des techniques adaptables à toute personnalité et type de management.
- Des outils concrets de mise en application.
- Des exercices pratiques.

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

Cette formation de 2 jours vous permettra d'intégrer les outils pour exprimer votre autorité **à bon escient** dans votre management individuel et d'équipe.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 306 – Affirmer une autorité managériale assertive
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer comportement et discours permettant de faciliter positivement la pose de limites, d'affirmer ses positions, d'établir un management constructif, et d'installer des relations hiérarchiques respectueuses en individuel ou en équipe.

Objectifs:

Être capable:

- De se préparer à un comportement relationnel et managérial assertif.
- D'utiliser des outils et techniques favorisant l'assertivité.
- D'utiliser des outils d'optimisation en communication assertive.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Se préparer à l'assertivité.

- Définir le principe d'assertivité.
- Les 5 leviers de l'assertivité.
- Agir sur les niveaux de conscience.

2. Travailler l'émotionnel pour plus d'assertivité.

- Intégrer le rôle des émotions.
- Identifier les 3 strates et leur fonction en gestion des émotions.
- Utiliser l'échelle des émotions.

3. Utiliser les outils favorisant relations et management assertifs.

- Veiller à l'équilibre cadre / lien.
- Utiliser l'analyse transactionnelle.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser les signes de reconnaissance
- Formuler une critique.

4. Utiliser les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Définir le processus com.
- Exprimer avec assertivité à travers les 3 types de com.

5. Exprimer et gérer avec efficacité.

- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Découvrir les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Utiliser la préférence adéquate pour plus d'efficacité et d'assertivité.

6. Traiter les temps difficiles.

- Traiter les conflits par le DESC.
- Recevoir une critique.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques adaptables** à toute personnalité et type de management.
- Des **outils concrets** de mise en application.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Manager, est bien autre chose qu'être « super technicien »

MANAGEMENT: LES CLÉS POUR UNE GESTION D'EQUIPE EFFICACE

Etre **manager**: c'est travailler, en phase avec les besoins de l'entreprise, sur 3 axes :

- L'organisation performante et l'optimisation des **tâches**,
- La gestion de **l'humain**, de ses **interactions,** et de sa **motivation**,
- Le **développement** des équipes, et de ses propres **compétences**.



Les points forts:

- Des techniques orientées savoir-faire et savoir-être
- Des concepts vulgarisés et simplifiés
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

Cette formation de 2 jours vous permettra d'intégrer les bases pour un management d'équipe efficient et pérenne.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 307 – Management: Les clés pour une gestion d'équipe efficace - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne en situation de management ou futur manager.

Objectifs:

Être capable:

- D'utiliser les différents styles de management.
- De s'adapter au fonctionnement de ses collaborateurs.
- De communiquer en fonction des personnalités de l'équipe.
- D'utiliser des outils favorisant organisation et implication.
- De développer les comportements adéquats et bénéfiques.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Préparer un management efficace.**

- Utiliser Les différents types de management.
- Utiliser les niveaux de conscience.
- Favoriser un management assertif et congruent.

2. **Organiser efficacement avec l'équipe.**

- Manager le cadre et le lien.
- Manager les objectifs efficacement.
- Savoir prioriser.

3. **Manager la motivation de l'équipe.**

- Définir le processus du groupe à l'équipe.
- Identifier les bases de la motivation.
- Reconnaitre les leviers de motivation chez ses collaborateurs.

4. **Manager selon les personnalités de l'équipe.**

- Reconnaitre son propre mode de fonctionnement.
- Utiliser les modes de fonctionnement d'un collaborateur.
- Communiquer en mode global.

5. **Optimiser sa posture managériale.**

- Analyser son relationnel avec l'A.T.
- Pratiquer les signes de reconnaissance.
- Formuler une critique de manager.
- Traiter les conflits.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Parce que **faire faire**, qui plus est **sans pouvoir hiérarchique**,
n'est pas facile.

OPTIMISER SON MANAGEMENT TRANSVERSAL

Nous sommes souvent amenés à travailler de manière transversale (collaborateurs internes ou externes, autres services, etc.) .

Les points délicats liés:

- ✓ **Construire** et **structurer** clairement et sereinement sa démarche
- ✓ **Fédérer** autour d'un objectif, et **adapter** avec pragmatisme et leadership
- ✓ **Echanger** et **transmettre** avec souplesse et pertinence face à chaque interlocuteur en rapport



Les points forts:
- Des techniques orientées savoir-faire et savoir-être.
- Des concepts vulgarisés et simplifiés
- Des exercices pratiques.

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

Cette formation de 2 jours vous apportera les pistes nécessaires à une meilleure réalisation de ce type de mission.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 308 – Optimiser son management transversal
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne en situation de management horizontal.

Objectifs:

Être capable:

- D'intégrer les bases des besoins en management transversal.
- De structurer et évaluer sa démarche.
- De clarifier et fédérer autour d'un objectif.
- D'accompagner l'équipe participante.
- D'utiliser des outils favorisant organisation et implication.
- De rendre compte efficacement de l'avancement.
- D'intégrer les aléas, et besoins des autres services.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Préparer sa démarche transverse.

- Intégrer les rôles en management transverse.
- Structurer vers l'objectif par le Mind-mapping.
- Définir le passage de groupe à équipe.

2. Adopter un relationnel leader.

- Les 6 points clés d'une posture leader.
- Développer congruence et assertivité.
- Utiliser la vision triangulaire.
- Travailler sa posture avec l'A.T.

3. Préparer les collaborateurs transverses.

- Clarifier, co-responsabiliser, rendre pro-actifs.
- Définir les règles de fonctionnement.
- Reconnaitre les leviers de motivation.

4. Construire avec les acteurs en phase transverse.

- Fixer des objectifs efficaces.
- Utiliser le relevé de décision.
- Pratiquer les signes de reconnaissance.
- Recadrer et formuler une critique.

5. Se relier aux autres services.

- Intégrer le principe des causalités.

6. Communiquer selon les personnalités.

- Reconnaitre son mode de communication.
- Utiliser les modes de communication d'un collaborateur.
- Communiquer en mode global.

7. Rendre compte efficacement.

- Effectuer un compte-rendu écrit pertinent.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

ADOPTER UNE COMMUNICATION MANAGERIALE PERTINENTE ET EFFICACE

En communication managériale hiérarchique, la **forme** est aussi (voir plus) importante que le **fond.** C'est pourquoi travailler sa communication de manager est essentiel.

Les conséquences d'informations, consignes, critiques, questions, ou toutes démarches transmises, à l'oral comme à l'écrit, de **manière inadéquate** par le manager peuvent être lourdes:

- ✓ Elles ne rempliront pas leurs objectifs, et pourront même s'avérer **contre-productives**.
- ✓ Insuffisamment adaptées aux collaborateurs, au contexte, elles peuvent être **facteurs d'erreurs**, de **démotivation**, de **réactions** non souhaitées.
- ✓ Elles seront propices à des **interprétations** laissées au hasard de données subjectives.
- ✓ Récurrentes, elles peuvent conduire à un **climat** de **difficultés** et impacter fortement tout l'environnement de travail…

Les points forts:
- Des techniques adaptables à toute personnalité et type de manager hiérarchique.
- Des outils concrets de mise en application.
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.



Cette formation de 2 jours vous apportera une réelle plus-value dans votre communication de manager hiérarchique au quotidien.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 309 – Adopter une communication managériale pertinente et efficace - 2 jours -

Public concerné :

Tout manager désireux de développer sa communication managériale d'équipe en tant que hiérarchique.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier les mécanismes essentiels de la communication interpersonnelle et de la motivation.
- De transmettre efficacement toute information.
- D'adapter sa communication en fonction de la personnalité de son interlocuteur.
- D'adopter une attitude performante en communication hiérarchique.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Intégrer les principes de base de la communication interpersonnelle.

- Définir le processus com.
- Intégrer les 3 types de com.

2. Se préparer à une communication managériale efficace et bienveillante.

- Reconnaitre les repères de motivation chez ses collaborateurs.
- Intégrer la vision triangulaire.

3. Utiliser les outils favorisant une communication adaptée.

- Régler l'équilibre cadre / lien.
- Utiliser l'analyse transactionnelle.
- Pratiquer l'écoute active.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

4. Identifier les fonctionnements du cerveau en communication.

- Comparer l'activité cerveau droit et cerveau gauche.
- Identifier les 3 niveaux du fonctionnement cérébral.
- Identifier l'impact de l'émotionnel en phase de communication.

5. Communiquer selon la personnalité.

- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.
- Communiquer à cerveau total.

6. Traiter les temps difficiles.

- Formuler et recevoir une critique.
- Aborder les conflits.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques adaptables** à toute personnalité et type de manager hérarchique.
- Des **outils concrets** de mise en application.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MANAGER TRAVAIL A DISTANCE ET TÉLÉTRAVAIL

Le management du **travail à distance** et du **télétravail** possède plusieurs différences contextuelles par rapport au présentiel.

Ainsi, manager nécessite de mettre l'accent sur certains aspects.



- Les différences **d'organisation**,
- Les **risques** spécifiques,
- La nécessité accrue de co-gestion entre **vie pro** et **vie perso**,
- Le besoin **d'interaction** et de **communication** adéquate,
- Les aménagements de **pilotage**, de supports et outils de **suivi**, etc.

Les points forts:
- Une approche adaptable aux réalités de chacun.
- Des exemples d'outils adaptables.
- Une démarche ciblée mise en pratique.

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

Cette formation de 2 jours vous permettra d'optimiser votre management à distance.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 310 – Manager travail à distance et télétravail
- 2 jours -

Public concerné :

Tout manager ayant à accompagner des collaborateurs en télétravail.

Objectifs:

Être capable:

- De définir les règles de base du management en télétravail.
- D'organiser et piloter le télétravail de façon adaptée.
- De communiquer de manière adéquate en contexte télétravail.
- D'utiliser les outils et supports du télétravail.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Valider et se préparer au management du télétravail.

- Intégrer les 3 principes du télétravail.
- Intégrer la règlementation en matière de télétravail.
- Anticiper les risques liés.
- Positionner son rôle de manager.

2. Piloter l'activité télétravail.

- Créer un climat de confiance.
- Sécuriser et poser les règles du jeu.
- Objectiver clairement.
- Travailler motivation et engagement.
- Développer le collaboratif.
- Suivre les indicateurs d'activité par reporting.
- Mesurer l'impact du télétravail sur l'équipe.

3. Adapter sa communication en contexte télétravail.

- Intégrer les 3 types de communication.
- Maitriser l'écoute active et l'art du questionnement.
- Agir sur son niveau de conscience pour agir sur les situations.
- Pratiquer les signes de reconnaissance.
- Formuler et recevoir un feed-back efficace en situation de télétravail.
- Effectuer un compte–rendu écrit.

4. Traiter les temps difficiles.

- Gérer les conflits.
- Utiliser le fogging.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche adaptable** aux réalités de chacun.
- Des exemples **d'outils adaptables**.
- Une démarche ciblée **mise en pratique**.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

LEADERSHIP - MANAGER L'ÉVOLUTION ET LA PERFORMANCE D'ÉQUIPE

De part les évolutions de l'entreprise, des marchés, des règlementations, des techniques, du monde professionnel,… Les **équipes** sont amenées à de **perpétuelles évolutions**.

Faire grandir son équipe est nécessaires pour maintenir ou développer la performance, mais ceci peut parfois être vécu difficilement.

De plus, elles peuvent être difficiles à mettre en place pour le manager face à de nombreux facteurs liés : habitudes, contexte, rythme et variations, multiplicité des objectifs et des tâches, importance et impacts liés.

De ce fait elles nécessiteront un leadership managérial acéré pour garantir un développement pérenne et performant.



Voici 3 journées de formation pour mieux aborder ce type de démarche.

Les points forts:
- Des **outils** adaptables à tous
- Une approche pragmatique intégrant savoir-faire et savoir-être
- Des **exercices** pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 311 – Leadership - Manager l'évolution et la performance d'équipe - 3 jours -

Public concerné :

Tout manager souhaitant développer ses qualités d'accompagnement en évolution d'équipe.

Objectifs :

Être capable:

- De mener avec leadership les besoins de progression et de performance de ses collaborateurs.
- D'utiliser les outils managériaux liés pour structurer l'équipe en développement.
- De développer, suivre, et pérenniser les évolutions quotidiennes.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Intégrer les principes d'évolution d'équipe.

- Définir les principes d'évolution d'équipe, changement de routine et freins liés.
- Intégrer les phases d'évolution d'équipe et accompagnement lié.

2. Comprendre le fonctionnement humain.

- Identifier les bases du fonctionnement cérébral.
- Intégrer l'impact émotionnel dans la gestion d'une progression.
- Intégrer le principe d'apprentissage.
- Intégrer les bases de la motivation.

3. Garder recul et hauteur de leader.

- Utiliser les points clés du leadership.
- Agir sur son niveau de conscience.
- Comprendre le système des croyances et valeurs.
- Agir sur les croyances limitantes.
- Agir sur les valeurs cristallisantes.

4. Préparer l'équipe à progresser vers la performance.

- Ecouter pour mieux récolter.
- Intégrer le principe des causalités.
- Utiliser la vision triangulaire.
- Définir les règles de fonctionnement de l'équipe.

5. Construire avec l'équipe.

- Fixer des objectifs efficaces.
- Structurer par le Mind-mapping.
- Pratiquer les signes de reconnaissance.

6. Communiquer selon chaque personnalité.

- Reconnaitre le processus com.
- Utiliser les différents types de communication.
- Reconnaitre ses propres modes de communication.
- Utiliser les préférences de communication de l'interlocuteur.
- Communiquer en mode global.

Durée

(21 heures)

Prix inter *

1450 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **outils** adaptables.
- Une approche pragmatique intégrant **savoir-faire** et **savoir –être**.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

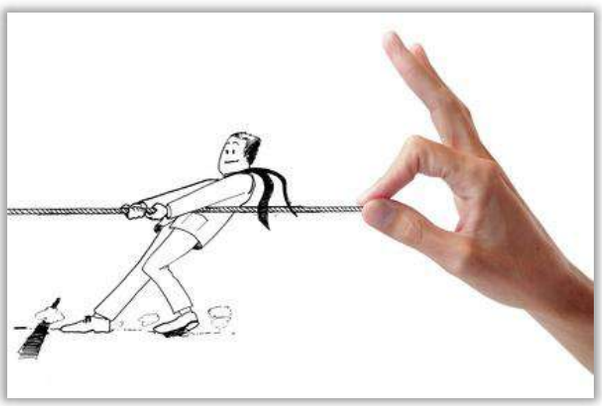
CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

OPTIMISER SA MISSION DE RÉFÉRENT / LEADER D'EQUIPE

BEST

Le collaborateur **référent / Leader** d'équipe a une grande importance pour l'entreprise.

Cette mission particulière, non hiérarchique, n'est pas sans complexités…



Véritable soutien du manager et des membres de l'équipe, le référent / Leader d'équipe devra trouver le meilleur équilibre de fonctionnement possible, en développant un leadership relationnel fort.

Ces 3 journées de formation vous permettront d'agir pleinement sur les points d'attention liés à ce type de poste.

Les points forts:

- Une approche **adaptable** à tous
- Des outils et techniques simplifiées et applicables
- Des **exercices** ludiques et concrets.

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 312 – Optimiser sa mission de référent / leader d'équipe
- 3 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant mission de référent, leader d'équipe, team leader, leader d'îlot, etc., souhaitant développer l'efficacité de sa démarche.

Objectifs :

Être capable:

- D'identifier les mécanismes essentiels de la communication interpersonnelle.
- D'agir sur ses perceptions et adopter un comportement leader.
- D'utiliser différents outils d'optimisation de sa communication.
- D'adapter une attitude relationnelle en lien avec son rôle.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Clarifier son rôle.**
   - Valider les objectifs, le cadre, et les responsabilités liées.
   - Maitriser les 6 critères de performance opérationnelle et relationnelle du leader d'équipe.
2. **Se préparer mentalement.**
   - Agir sur ses messages contraignants.
   - Agir sur son niveau de conscience.
3. **Intégrer les fonctionnements humains.**
   - Identifier les bases du fonctionnement du cerveau.
   - Intégrer les principes de la motivation.
   - Identifier l'impact de l'émotionnel.
4. **Travailler sur soi pour mieux travailler avec les autres.**
   - Utiliser l'échelle des émotions.
   - Intégrer le principe de causalités.
   - Développer congruence et assertivité.
   - Travailler sa posture avec l'A.T.
5. **Adopter un relationnel leader.**
   - Les 6 points clés d'une posture leader.
   - Utiliser la vision triangulaire.
   - Utiliser les signes de reconnaissance.
6. **Identifier les principes de base de la communication.**
   - Reconnaitre le processus com.
   - Utiliser les 3 types de communication.
7. **Communiquer selon la personnalité.**
   - Reconnaitre ses préférences cérébrales.
   - Utiliser les autres préférences cérébrales.
8. **Ecouter pour mieux communiquer.**
   - Pratiquer l'écoute active.
   - Utiliser l'art du questionnement.
   - Formuler et recevoir un feed-back.
9. **Traiter les dysfonctionnements.**
   - Traiter les conflits avec le DESC.
   - Utiliser le pont vers le futur.

Durée

(21 heures)

Prix inter *

1450 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une approche **adaptable** à tous.
- Des **outils** et **techniques** simplifiées et applicables.
- Des **exercices** ludiques et concrets.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

NOUVEAU

GESTION DE PROJET : LES BASES DU PILOTAGE EFFICACE

Dans un monde professionnel en constante évolution, la gestion de projet est devenue une **compétence clé** pour assurer la réussite des initiatives stratégiques. Les organisations ont besoin de collaborateurs capables de **planifier**, **organiser** et **piloter** des projets de manière structurée et efficace. Il faudra aussi **fédérer** les différents acteurs et parties prenantes autour du projet.

Que ce soit pour développer un **nouveau produit ou service**, améliorer un **processus interne** ou mettre en œuvre une **transformation opérationnelle**, maîtriser les bases de la gestion de projet est aujourd'hui un atout incontournable.



cette formation de 2 jours, mélange de **savoir-faire** et de **savoir être** vous permettra de développer une vision globale du cycle de vie d'un projet, depuis sa conception jusqu'à sa clôture.

Les points forts:

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

MA 313 – Gestion de projet : Les bases du pilotage efficace
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne en situation de gestion de projet et de coordination d'équipe projet. Chefs de projet débutants ou souhaitant consolider leur démarche, managers ou responsables non hiérarchiques amenés à piloter des projets.

Objectifs :

Être capable:

- D'intégrer les principales techniques et outils en gestion de projet.
- De structurer et conduire la démarche en présentiel ou à distance.
- D'agir pour clarifier et fédérer autour du projet.
- De construire l'opérationnel du projet avec l'équipe liée.
- D'adopter une communication favorisante.
- De rendre compte efficacement de l'avancement.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Planifier, organiser, et suivre techniquement son projet.

- Définir les missions du responsable en phase projet transversal.
- Définir le cycle de vie d'un projet.
- Intégrer les principales méthodes de gestion de projet.
- Utiliser les outils clés en gestion de projet.

2. Connaitre les spécificités de la gestion de projet à distance.

- Intégrer les différences clés entre gestion présentielle et à distance.

3. Préparer l'humain au fonctionnement transverse.

- Se relier aux autres avec la vision triangulaire.
- Intégrer les leviers de motivation.
- Clarifier, co-responsabiliser, et rendre pro-actifs.

4. Construire l'opérationnel avec l'équipe.

- Fixer des objectifs efficaces.
- Utiliser le relevé de décision en réunions.
- Valoriser avec les signes de reconnaissance.
- Recadrer et formuler une critique.

5. Adapter sa communication selon les personnalités.

- Reconnaitre son mode de communication.
- Utiliser les modes de communication des collaborateurs.
- Communiquer en mode global.

6. Rendre compte efficacement.

- Effectuer un compte-rendu écrit.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

CONDUIRE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE

La loi sur la formation du 05 mars 2014, mise à jour en 2018 a créé **l'entretien professionnel obligatoire,** à différencier et réaliser hors des entretiens d'évaluation, et donnant lieu à la rédaction d'un **document spécifique**.

Cet entretien axé sur le **développement professionnel** du **collaborateur** (qualification et emploi) est à effectuer auprès de **chaque salarié** de l'entreprise.

Les points forts:
- Des données essentielles mises à jour
- Un modèle de support d'entretien simple et adaptable
- Des exercices et étude de cas pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse



C'est l'occasion d'un **échange constructif** entre l'entreprise et ses collaborateurs, tourné vers **l'avenir** et la **compétence**.

Les **objectifs** pour faire de cet entretien un outil clé:

- Faire un **état des lieux** portant sur les actions de formation, les progressions salariales ou professionnelles, les certifications, les **nouveaux dispositifs**, et compétences obtenues**,** et **accompagner** efficacement le salarié à **construire** de façon active son **avenir professionnel**.

- Faire le lien entre les **obligations légales** liées à la gestion du parcours du salarié et la **performance** de l'entreprise.

- Obtenir des **informations pertinentes** et utiles afin d'optimiser le **fonctionnement de l'entreprise** et le pilotage des **Ressources Humaines**.

Cette formation d'une journée vous apportera **connaissances** et **infos**, **« savoir-faire »** et **« savoir-être »** pour réussir cet entretien.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 401 - Conduire l'entretien professionnel obligatoire
- 1 jour -

Mis a jour
2026

Public concerné :

Toute personne ayant à réaliser l'entretien professionnel obligatoire lié à la loi du 05 mars 2014.

Objectifs:

Être capable :

- D'intégrer les caractéristique, le contexte, les enjeux et besoins liés à l'entretien professionnel obligatoire.
- De préparer et structurer l'entretien.
- D'utiliser des outils et grilles correspondant à cet entretien .
- D'adopter les attitudes efficaces pour ce type d'entretien.
- D'évaluer et améliorer ses entretiens à venir.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Intégrer les particularités de l'entretien professionnel obligatoire.**

- Intégrer les caractéristiques propres à l'entretien professionnel obligatoire.
- Intégrer les enjeux, impacts et besoins pour l'entreprise, liés à cet entretien.

2. **Préparer efficacement et structurer son entretien.**

- Connaitre les bases des différents dispositifs de développement professionnel .
- Préparer l'entretien en cohérence avec la stratégie et la politique RH.
- Organiser des conditions d'entretien optimisées.
- Utiliser une structure type d'entretien professionnel.

3. **Adopter attitudes et outils d'optimisation de l'entretien professionnel obligatoire.**

- Se placer dans l'état d'esprit adéquat, et adopter la bonne posture.
- Créer le lien et poser le cadre de l'entretien.
- Accompagner le salarié à clarifier, analyser, et développer ses idées et projets.
- Développer un dialogue nourrissant pour des résultats pertinents.

4. **Suivre son entretien et l'améliorer.**

- Effectuer le suivi post-entretien.
- Auto-analyser son entretien pour l'améliorer.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers
Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des données essentielles **mises à jour.**
- Un **modèle** de **support** d'entretien simple et adaptable.
- Des **exercices** et étude de cas pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

FORMATEUR: CONCEVOIR ET ANIMER SES FORMATIONS EFFICACEMENT

Transmettre efficacement ne s'invente pas…

Quelle que soit sa durée, réaliser une session de formation passe par plusieurs étapes:

- La compréhension du besoin
- L'ingénierie
- L 'animation
- Le débriefing

Comprendre le besoin, c'est se préparer à éviter le hors-sujet.

Effectuer **l'ingénierie**, c'est construire au préalable les moyens pour une session cohérente et performante, vivante et fluide, dans les délais qui lui sont alloués.



Animer, c'est s'adapter aux participants, développer les interactions, et gérer les aléas.

Enfin, **débriefer**, c'est réceptionner les retours pour évaluer et améliorer les sessions futures.

Les points forts:

- Une structure de mise en forme simple
- Des techniques d'animation adaptables
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation de 2 jours vous apportera l'essentiel pour des sessions réussies.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 402 – Formateur: concevoir et animer ses formations efficacement - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne ayant à réaliser et animer des formations.

Objectifs:

Être capable :

- De qualifier le besoin et les attentes.
- De créer et structurer la démarche pédagogique.
- De concevoir les supports d'animation.
- D'animer efficacement et sereinement une session de formation.
- D'évaluer et améliorer ses sessions à venir.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Intégrer le rôle et les limites du formateur.**

- Intégrer le rôle de formateur.
- Valider la co-responsabilité de tous les acteurs liés.
- Découvrir les besoins et attentes.
- Adopter les bons préalables.

2. **Construire la formation.**

- Définir les objectifs formation.
- Définir la progression pédagogique.
- Préparer une session vivante.
- Choisir les méthodes pédagogiques.
- Utiliser la pédagogie active.

3. **Construire les supports.**

- Construire un guide d'animation.
- Réaliser un support pédagogique.
- Choisir et construire ses supports d'animation.

4. **Préparer à l'animation.**

- Créer de bonnes conditions.
- Construire le cadre ensemble.
- Favoriser l'effet pygmalion.
- Adapter sa posture.
- Utiliser les 3 types de com.

5. **Optimiser les échanges.**

- Utiliser les lieux.
- Faire exprimer chaque participant.
- Utiliser la dynamique de groupe.

6. **Evaluer la formation.**

- Evaluer les acquis.
- Faire évaluer par les participants.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **structure** de mise en forme simple.
- Des techniques d'animation **adaptables.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

OPTIMISER SES RÔLES ET ACTIONS DE TUTEUR

Le tutorat, c'est transmettre:

- Un savoir
- Un savoir-faire
- Un savoir être

Pour cela, le tuteur devra:

Réussir l'intégration et le suivi du collaborateur sur le « terrain ».

Transmettre de façon organisée, efficace, et pérenne, en s'adaptant au contexte et à ses apprenants.

Faciliter compétences, et motivation des apprenants dans un climat de confiance mutuelle.

Mettre en place un processus d'évaluation qui validera l'avancement et l'autonomie de l'apprenant.

Développer ses propres compétences de tuteur en entreprise.



Une formation de 2 jours qui vous donnera les clés d'un tutorat réussi.

Les points forts:

- Des techniques orientées savoir-faire et savoir-être
- Des concepts vulgarisés et simplifiés
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 403 – Optimiser ses rôles et actions de tuteur
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne en situation de tutorat, ayant à accompagner l'acquisition de compétences ou de prise de fonctions dans l'entreprise.

Objectifs:

Être capable:

- D'intégrer le cadre du tutorat et de structurer la démarche.
- D'installer les conditions pour impliquer et construire ensemble.
- D'utiliser des outils pour formaliser, suivre et valider avec méthode.
- D'adapter les comportements et la communication adéquats.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** orientées **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **concepts** vulgarisés et **simplifiés.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Se préparer au tutorat.

- Intégrer les objectifs du tutorat.
- Intégrer le process d'apprentissage.

2. Installer les conditions favorables.

- Intégrer les repères d'accueil.
- Poser les règles du jeu dès le début.
- Utiliser l'effet Pygmalion.
- Impliquer par la vision triangulaire.

3. Travailler la motivation.

- Connaitre l e fonctionnement cérébral.
- Identifier les 3 strates et leur fonction en gestion de situation.
- Utiliser les 7 principes de motivation.

4. Adopter les comportements adéquats.

- Situer et modifier sa posture avec l'A.T.
- User des signes de reconnaissance.

5. Transmettre, suivre, valider efficacement.

- Structurer le parcours d'acquisition des compétences.
- Fixer des objectifs clairs liés aux compétences clés.
- Formaliser l'évaluation des acquis.

6. Construire durablement avec le collaborateur.

- Echanger par l'écoute active.
- Questionner pour mieux comprendre

7. Adapter sa communication de tuteur.

- Utiliser les 3 types de com.
- Reconnaitre son mode de communication.
- Utiliser les modes du collaborateur.

8. Gérer et utiliser l'erreur.

- Formuler une critique.
- Utiliser le pont vers le futur.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RPS: PREVENIR ET REPONDRE AUX RISQUES PSYCHOSOCIAUX

Les RPS pour Risques PsychoSociaux:

- ❑ Une souffrance pour les individus
- ❑ Un fléau pour les entreprises

Pour agir efficacement, et préserver la Qualité de Vie des Conditions de Travail, il faudra:

Connaitre le cadre, les caractéristiques , et les enjeux des RPS.

Puis, repérer, évaluer, analyser.
Enfin, savoir répondre et communiquer devant une situation à risque.



Cette formation de 2 jours vous aidera à optimiser cette **démarche essentielle**.

Les points forts:
- Des outils pratiques d'analyse
- Une approche pragmatique associant savoir-faire et savoir-être
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 404 – RPS: Prévenir et répondre aux Risques PsychoSociaux
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne amenée à agir sur les aspects risques psychosociaux et la Qualité de Vie des Conditions de Travail.

Objectifs:

Être capable :

- D'intégrer les caractéristiques, contextes, et enjeux liés aux risques psychosociaux.
- De se préparer et d'agir pour prévenir les RPS et améliorer la QVCT (Qualité de Vie des Conditions de Travail).
- D'évaluer et répondre aux risques psychosociaux.
- D'adopter attitudes et communication adéquates face à des situations à risque.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Intégrer les particularités des risques psychosociaux.**

- Connaitre le cadre légal des obligations et responsabilités liées.
- Intégrer les caractéristiques des différents types de RPS.
- Intégrer les enjeux et impacts des RPS sur l'entreprise.

2. **Intégrer la notion de RPS dans ses réflexions et ses actions.**

- Positionner le rôle de manager.
- Adopter une vision triangulaire.
- Intégrer les principes et leviers de motivation.

3. **Repérer, évaluer et répondre aux risques psychosociaux.**

- Cibler les 13 facteurs de risques et Etablir un baromètre d'activité.
- Utiliser les différents questionnaires test.
- Etudier les pistes d'actions préventives ad hoc.

4. **Favoriser la Qualité de Vie des Conditions de Travail (QVCT) au quotidien.**

- Pratiquer l'écoute active face à un collaborateur en souffrance.
- Utiliser les signes de reconnaissance.
- Exprimer des retours constructifs.
- Satisfaire à l'éthique et la confidentialité.

6. **Adapter son attitude face à une situation à risque.**

- Se fixer des limites pour éviter les dérives.
- Relayer vers les acteurs clés de la prévention en interne.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **outils** pratiques d'analyse.
- Une approche pragmatique associant **savoir-faire** et **savoir-être.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

TRANSMETTRE SON SAVOIR TECHNIQUE

Comprendre n'est pas intégrer:

C'est pourquoi savoir transmettre n'est pas seulement informer et qu'une démarche structurée est essentielle.



Pour cela, des outils qui ont fait leurs preuves:

Tels que le TWI (Training Within Industry)
et d'autres leviers pour standardiser sa transmission.

Une formation d'une journée pour valider les bases afin de réaliser cette approche.

Les points forts:
- Une approche pragmatique et structurée
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 405 – Transmettre son savoir technique
- 1 jour -

Public concerné :

Toute personne ayant à accompagner l'acquisition de gestes techniques dans l'entreprise.

Objectifs:

Être capable :

- De savoir pratiquer la méthode TWI (Training Within Industry).
- De combiner les différentes méthodes pédagogiques pour une transmission de gestes professionnels optimisée.
- De comprendre la notion de points clés et l'importance de les valider.
- De favoriser la mise en place de standards d'apprentissage et d'instructions et modes opératoires formalisés.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Se préparer à la transmission.**

- Intégrer les objectifs de la transmission.
- Intégrer le processus d'apprentissage.

2. **Optimiser ses moments de formation.**

- Connaitre les différentes méthodes pédagogiques.
- Intégrer l'intérêt de la combinaison de méthodes.

3. **Utiliser la méthode TWI.**

- Définir la méthode TWI et ses atouts.
- Décrypter et appliquer les 4 étapes.

4. **Focus sur les points clés.**

- Définir les points clés.
- Valider l'acquisition des points clés.

5. **Utiliser les standards et la formalisation.**

- Définition et intérêts du standard.
- Intégrer sa démarche dans un modèle formalisé.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche pragmatique** et structurée.
- Des **exercices pratiques**.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

INTEGRER LES ENJEUX CLIMATIQUES ET RSE DANS SON QUOTIDIEN

La **RSE** (Responsabilité Sociétale de Entreprises), c'est l'intégration, par les organisations et les collaborateurs qui la compose, des **préoccupations sociétales**, **sociales**, et **environnementales** à leurs activités, tout en développant la rentabilité et apportant plusieurs atouts à l'entreprise.



Sans jugement ni culpabilisation et avec pragmatisme, il nous est essentiel de comprendre les **processus** liés à nos actions et fonctionnements, les **conséquences** et projections climatiques, pour ensuite mettre en place les pistes **d'adaptations**, d'évolutions et **d'anticipations** nécessaires et en cohérence.

Cette formation d'une journée fait le lien entre les différents facteurs tels que **sensibilisation climat / RSE / démarches individuelles** et collectives et vous permettra d'initier la réflexion et la mise en place de vos propres pistes d'actions pour participer à votre développement durable.

Les points forts:
- Des concepts vulgarisés
- Un schéma clair du dérèglement climatique
- Des exercices pratiques de réflexion

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 406 – Intégrer les enjeux climatiques et RSE dans son quotidien - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne amenée à s'inscrire dans une démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), ou désireuse d'agir au niveau professionnel ou personnel pour apporter une contribution positive et raisonnée aux évolutions futures de l'environnement.

Objectifs:

Être capable :

- D'intégrer les interactions entre l'activité humaine et l'environnement.
- D'intégrer les bases d'une démarche RSE.
- De mettre en place sa propre démarche de développement.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Intégrer les mécanismes et impacts climatiques et environnementaux.

- Intégrer les notions de base liées au climat et à l'environnement durable.
- Intégrer l'impact des actions de l'homme sur le climat et l'environnement.
- Identifier le lien entre climat / environnement et RSE.

2. Intégrer les bases de la RSE.

- Connaitre les 7 piliers et les indicateurs RSE.
- Comprendre le principe d'une démarche RSE.

3. Se préparer à agir.

- Intégrer les freins au changement.
- Valoriser les actions RSE déjà en place.
- Construire sa charte d'engagement.

4. Définir ses pistes de développement durable.

- Définir ses écogestes et actions RSE cibles.
- En parler pour impliquer les autres.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **concepts vulgarisés.**
- Un **schéma clair** du dérèglement climatique.
- Des **exercices** pratiques de réflexion.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Référent RPS: Adopter attitude et communication adéquates

L'approche face aux RPS nécessite un comportement et une communication adaptée de toute personne missionnée par l'entreprise (ex: membre comité RPS, responsable ou référent RPS), ou amenée à échanger avec des personnes en potentielle situation à risque.



Ce premiers niveau d'écoute du salarié en difficulté a un rôle primordial pour:

- accueillir et informer au mieux celui-ci,
- lui permettre d'exprimer avec confiance,
- recueillir efficacement les informations,
- remonter et aiguiller vers le bon interlocuteur, ou encore préparer à une procédure de suivi.

Cette formation d'une journée vous apportera les aspects « savoir-faire » et « savoir-être » des échanges liés aux RPS.

Les points forts:

- Une approche pragmatique orientée savoir-faire et savoir-être
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

RH 407 – Référent RPS: adopter attitude et communication adéquates - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne amenée à échanger face à une personne en situation potentielle de risques psychosociaux.

Objectifs:

Être capable :

- De communiquer efficacement face à des situations à risque.
- D'adopter l'attitude adéquate en fonction de la situation.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Se préparer à échanger face aux RPS.**

- Identifier le processus cérébral en gestion de situation.
- Intégrer l'émotionnel et Utiliser l'échelle des émotions.
- Se protéger de ses propres messages contraignants.
- Aborder chaque situation par le bon niveau de conscience.

2. **Communiquer de façon efficiente devant une situation à risque.**

- Poser le cadre de l'échange.
- Satisfaire à l'éthique et la confidentialité.
- Pratiquer l'écoute active face à un collaborateur en souffrance.
- Utiliser les signes de reconnaissance.

3 **Adapter son attitude face à une situation à risque.**

- Se fixer des limites pour éviter les dérives.
- Relayer vers les acteurs clés de la prévention en interne.
- Se prémunir d'une dérive conflictuelle.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- **Une approche pragmatique** orientée savoir-faire et savoir-être.
- Des **exercices pratiques.**

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Le charisme, cette faculté qu'ont certains **d'influencer** naturellement, de **captiver,** de **fédérer**.

DEVELOPPER SON CHARISME ET SON AISANCE RELATIONNELLE

Ils dégagent cette **force intérieure**, diffusent cette sensation qu'ils savent qui ils sont, où ils vont, et ce qu'ils veulent, avec le courage d'oser aller le chercher.

Souvent reconnus, ils font ressortir ce petit "quelque chose" qui fait beaucoup...

Alors comment **découvrir en soi** ces qualités, **les développer,** tant sur le plan professionnel que personnel ?

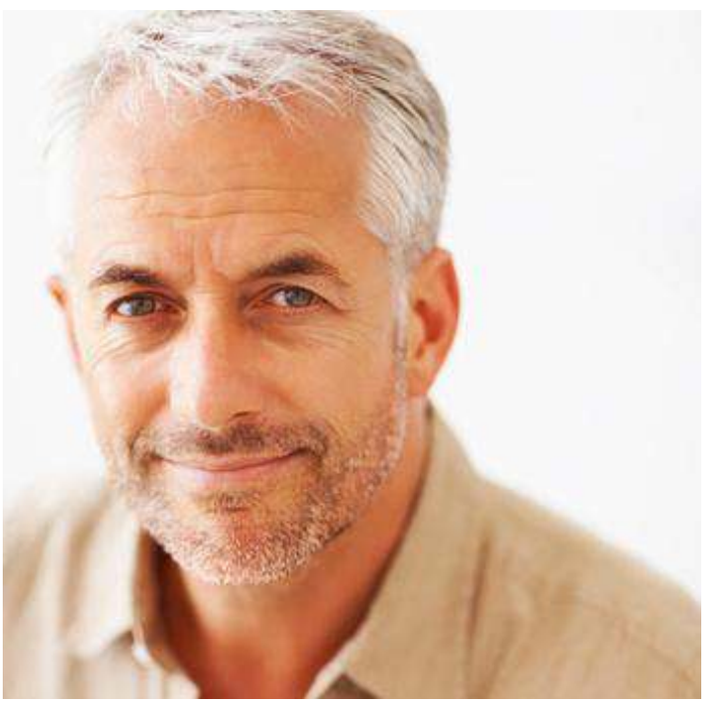
Cette formation d'une journée vous apportera les bases pour **réussir cette évolution positive !**

Les points forts:

- Des concepts vulgarisés
- Des exercices individualisés
- Des tests ludiques

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse



CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 501 - Développer son charisme et son aisance relationnelle - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désirant développer charisme et capacités relationnelles de manière efficace.

Objectifs :

Être capable:

- D'améliorer les bases de sa relation aux autres.
- D'améliorer sa perception pour se prédisposer à plus de charisme et de leadership.
- De créer les comportements propres à développer son charisme.
- D'utiliser des techniques favorisant le développement du leadership relationnel.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Améliorer sa relation aux autres.**

- Intégrer le processus com. et les types de communication.
- Utiliser les bases de l'Analyse Transactionnelle.

2. **Améliorer sa perception des choses.**

- Travailler ses croyances et ses valeurs.
- Gérer ses distorsions cognitives.

3. Adopter une attitude charismatique.

- Développer son assertivité.
- Développer sa congruence.
- Adopter les 5 règles du charisme.

4. Utiliser des outils de développement du charisme.

- Se développer avec l'Intelligence Emotionnelle.
- Agir sur ses niveaux de conscience.
- Prendre le recul et la hauteur nécessaires.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **concepts vulgarisés.**
- **Des exercices** individualisés.
- Des **tests ludiques.**

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Comme le disait déjà Héraclite 500 ans avant J-C, **« Rien n'est permanent, sauf le changement… »**



Pourtant, **face au changement**, nous sommes souvent déstabilisés, réticents, soucieux, perdus…

Alors, comment **gérer** cette phase, l'anticiper, l'apprivoiser, **l'optimiser**, trouver les solutions adéquates développer ses **capacités** et sa vitesse d'adaptation?

Cette formation d'une journée vous **donnera les réponses...**

Les points forts:
- Une démarche structurée
- Des concepts vulgarisés
- Des exercices et tests individualisés

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

OPTIMISER SES CAPACITES D'ADAPTATION AU CHANGEMENT



Une démarche efficace, utilisant à la fois savoir-faire et savoir-être, axée **performance** et **mieux-être,** applicable à **tous domaines** professionnels et personnels.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 502 – Optimiser ses capacités d'adaptation au changement - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer ses capacités d'adaptation, de gérer et optimiser efficacement tout processus de changements, professionnels ou personnels, choisis ou imposés.

Objectifs :

Être capable :

- De définir les fondements de tout changement.
- D'utiliser des techniques et méthodes d'action sur le changement.
- De développer un comportement optimal face au changement.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Identifier le changement et ses impacts.

- Définir le changement et son processus chronologique.
- Définir les perceptions du changement selon la personnalité.
- Traiter l'impact des émotions dans la gestion des changements.
- Déjouer les interprétations négatives face au changement.

2. Utiliser les outils de gestion du changement.

- Traiter les freins au changement.
- Agir sur son niveau de conscience du changement et ses possibilités.
- Utiliser l'approche systémique pour analyser ses possibilités d'action .

3. Soutenir ses changements de façon adaptée.

- Utiliser les 6 idées clés d'intégration du changement.
- Voir plus loin et prendre le recul nécessaire.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfiait groupe sur demande

Les points forts

- Une **démarche** structurée.
- Des concepts **vulgarisés.**
- Des **exercices** et **tests** et individualisés.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Analyse Transactionnelle / Analyse P.N.L / Analyse systémique

3 outils essentiels pour optimiser votre capacité d'analyse en milieu **professionnel** et **personnel**, véritables **leviers** en résolution de problèmes, et permettant des **solutions** nouvelles et pertinentes ...



- Un outil d'analyse des **fonctionnements relationnels** interpersonnels**,** pour adopter la meilleure posture possible au bon moment.
- Un outil **d'auto-analyse** face à une situation vécue, pour élargir sa perception, affiner son discernement,…
- Un outil d'analyse **holistique** des interactions et rétroactions de facteurs matériels et immatériels liés à une situation.



DEVELOPPER SES CAPACITÉS D'ANALYSE ET DE DISCERNEMENT

Les points forts:
- Des techniques synthétisées et complémentaires
- Des outils concrets
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Un formation d'une journée dédiée aux **bases** de ces **techniques pratiques** efficaces...

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 503 – Développer ses capacités d'analyse et de discernement - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désireuse de développer ses capacités d'analyse et de discernement en milieu professionnel et personnel.

Objectifs :

Être capable:

- D'utiliser les bases de l'analyse Transactionnelle (relationnel humain)
- D'utiliser les principaux outils P.N.L (perception et interprétation)
- D'utiliser les bases de l'Analyse Systémique (situation et interaction)

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Utiliser L'Analyse Transactionnelle .

- Connaitre les contextes d'utilisation de l'analyse Transactionnelle.
- Utiliser les bases de l'Analyse Transactionnelle.

2. Utiliser l'analyse par la P.N.L.

- Identifier les fondamentaux de la P.N.L.
- Intégrer le système des filtres de perception.
- Utiliser l'analyse par les niveaux logiques.

3. S'initier à l'Analyse Systémique.

- Définir les conditions d'usage et intérêts de l'Approche Systémique.
- Etablir une systémie.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des **techniques** synthétisées et complémentaires.
- Des **outils** concrets.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19



« Notre vie est ce qu'en font nos pensées... »
(Marc Aurèle – empereur romain)

Le manque de confiance en soi, le manque d'estime, sont des **facteurs limitants très puissants** qui freinent, voir bloquent notre évolution, nos réussites, et notre bien-être professionnel et personnel…

Cet état de fait peut être modifié !

Cela nécessite certaines **connaissances simples** mais indispensables de notre fonctionnement interne, quelques **méthodes pratiques** et **concrètes** de travail sur la **perception** de soi, ainsi que de l'entrainement.

Ces 2 jours de formation vous apporteront **les clés** pour **vous libérer** efficacement de ce carcan…



CONFIANCE EN SOI : DÉVELOPPER CONFIANCE ET ESTIME PERSONNELLE

Les points forts:
- Une méthode claire et pragmatique
- Des outils concrets individualisés
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 504 - Confiance en soi : développer confiance et estime personnelle - 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désirant développer sa confiance et son estime personnelle.

Objectifs :

Être capable:

- D'identifier le fonctionnement du cerveau.
- De structurer sa démarche de développement en confiance en soi.
- D'agir sur les freins à la confiance en soi.
- D'utiliser les outils favorisants de la confiance et de l'estime de soi.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Comprendre son fonctionnement personnel.**

- Identifier les bases du fonctionnement du cerveau.
- Identifier les clés du principe d'amélioration.

2. **Structurer le développement de sa confiance.**

- Faire son schéma personnel d'analyse de confiance.
- Construire ses objectifs d'évolution.
- Créer son plan d'évolution personnel.

3. **Développer les attitudes favorisantes de la confiance.**

- Développer sa vision positive.
- Développer son lâcher-prise.

4. **Travailler sur confiance et estime de soi avec efficacité.**

- Comprendre le système des croyances et valeurs.
- Agir sur ses croyances limitantes.
- Agir sur ses valeurs cristallisantes.
- Agir sur son niveau de conscience.

5. **Utiliser des outils d'amélioration de la confiance en soi.**

- Utiliser le carré de confiance.
- Modéliser ses réussites.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **méthode** claire et pragmatique.
- Des **outils** concrets individualisés.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Le stress quotidien est l'un de nos fléaux modernes…

GÉRER SON STRESS AU TRAVAIL

Il est la **source** de maladies, de **burnout**, mal-être, dysfonctionnements divers, **absentéisme** durable, risque accru **d'accidents**, baisse de performance et perte de rentabilité pour l'entreprise, etc.



Difficile d'y échapper complètement. Mais en **prévenir l'excès**, déterminer ses **pistes d'adaptation**, gérer **sur la durée** pour éviter la « zone rouge » permanente est possible…

Cette formation d'une journée vous permettra de **comprendre** le mécanisme du stress, de reconnaitre et **agir** sur ses différentes sources.

Les points forts:
- Une approche simple et concrète
- Un outil d'auto-analyse
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 505 – Gérer son stress au travail
- 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désirant agir sur son stress en milieu professionnel ou personnel.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier le fonctionnement interne du stress.
- D'agir sur soi pour créer les conditions de gestion du stress.
- D'agir sur son environnement pour réduire son stress.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Identifier le mécanisme cérébral du stress et son rôle.**

- Connaitre le fonctionnement de base du cerveau.
- Identifier le mécanisme du stress.

2. **Agir sur soi pour gérer son stress.**

- Mesurer son profil et son niveau de stress.
- Modifier sa perception et se préparer face au stress.
- Agir sur son organisation personnelle.
- Prendre la hauteur et le recul suffisant.

3. **Agir sur son environnement pour favoriser sa gestion du stress.**

- Déterminer les facteurs et les pistes d'optimisation extérieures.
- Convaincre efficacement son entourage des besoins d'adaptation.

.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche simple** et concrète.
- Un outil **d'auto-analyse.**
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Je n'ai pas assez de temps !
Cette phrase revient sans cesse... Pendant que nous n'arrêtons pas de courir !

GESTION DU TEMPS : AGIR EFFICACEMENT



Que ce soit en contexte **professionnel** ou **personnel**, nous sommes emportés dans une **spirale** que nous ne maitrisons plus, et aux effets **contre-productifs**.

Confrontés à ce **« manque de temps »** , débordés et enlisés dans notre rythme quotidien, le **stress** finit par nous accompagner en permanence...



Les points forts:
- Une approche pragmatique et concrète
- Des outils d'auto-analyse adaptables
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Alors comment **agir sur les leviers de gestion du temps**? Comment être à la fois **efficace**, **dynamique** et **plus serein** ? Cette formation de 2 jours vous montrera le chemin...

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 506 – Gestion du temps : agir efficacement
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de structurer et gérer efficacement son temps.

Objectifs :

Être capable:

- D'analyser son fonctionnement et ses possibilités en matière d'organisation et de gestion du temps.
- D'utiliser des méthodes et techniques d'optimisation du temps.
- De développer ses propres axes de réussite en gestion du temps.
- D'agir sur soi pour créer les conditions sereines de gestion du temps.
- D'agir sur son environnement pour optimiser son temps.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche pragmatique** et concrète.
- Des outils d'**auto-analyse** adaptables.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. **Analyser ses axes de progrès et freins personnels.**

- Intégrer les principes de gestion du temps.
- Identifier ses propres fonctionnements face au temps.
- Se préparer à « changer quelque chose ».

2. **Evaluer son contexte et définir les besoins d'évolution liés.**

- Faire un état des lieux du contexte « réel ».
- Schématiser l'évolution souhaitée.

3. **Agir concrètement sur ses évolutions en gestion du temps.**

- Définir des objectifs spécifiques adaptés.
- Prioriser de manière efficace.

4. **S''adapter en trouvant du temps pour gérer les aléas sans stress.**

- Utiliser les outils de planification du temps.
- Concevoir des scenarios opérationnels d'adaptation.
- Poser les bases d'une méthodologie au quotidien.
- Utiliser les ressources externes efficacement.

5. **Gérer positivement les ''mangeurs de temps'' et négocier des adaptations.**

- Appliquer la vision triangulaire.
- Savoir dire non positivement si besoin.
- Convaincre efficacement des besoins d'adaptation.

6. **Anticiper pour une organisation fluide.**

- Se préparer face aux risques et étapes à venir.
- Associer retex et pont vers le futur.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DEVELOPPER SON AUTONOMIE DECISIONNELLE

Décider tout comme agir, n'est pas toujours chose facile…
Pourtant, certains aspects peuvent être travaillés, qui favorise nt la capacité d'autonomie et de choix.

L'autonomie développée par **l'habitude** de reproduction des actes ou du mode de pensée, atteint, bien souvent, ses **limites** dès lors qu'elle doit **faire place** au besoin de décision face à des **variations**, des nouveautés, des **difficultés**, des influences, **l'inconnu**, …



Se préparer à l'autonomie décisionnelle, est de plus en plus nécessaire dans un monde **complexe** et **changeant**, sollicitant fréquemment, par nature ou par délégation, notre **capacité** à choisir de manière autonome et pertinente.

Qu'elles soient quotidiennes ou ponctuelles, petites ou grandes, chaque décision, chaque action génère des **conséquences**; ne pas choisir, ne pas agir, aussi...

Cette formation d'une journée vous apportera les clés pour décider plus et mieux, et passer à l'action efficacement.

Les points forts:
- Des concepts vulgarisés
- Des outils adaptables à tous
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 507 - Développer son autonomie décisionnelle
- 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désirant développer son autonomie décisionnelle en milieu professionnel et personnel.

Objectifs:

Être capable:

- D'identifier le fonctionnement cerveau et émotions face au choix.
- D'agir sur soi pour créer les conditions de capacité d'autonomie.
- D'utiliser des outils d'analyse et d'optimisation des choix.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des concepts **vulgarisés.**
- Des outils **adaptables** à tous.
- Des exercices **pratiques.**

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Identifier le fonctionnement cérébral en situation de décision.

- Définir les bases du fonctionnement du cerveau.
- Définir les fonctions des 3 strates du cerveau dans la gestion d'une décision.

2. Agir sur soi pour développer sa capacité d'autonomie.

- Décrypter ses émotions face aux situations demandant de l'autonomie.
- Modifier sa perception et son niveau de conscience pour oser agir.
- Prendre le recul et la hauteur suffisants.

3. Utiliser des outils favorisant la préparation en prise de décision.

- Clarifier les objectifs recherchés.
- Faire clarifier les attentes en cas de choix par délégation.
- Analyser une situation nécessitant choix et action.
- Appliquer les techniques d'optimisation de choix.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

SAVOIR S'IMPOSER AVEC PERTINENCE

Quel que soit notre contexte, nombre de situations nous confrontent au besoin de **nous imposer avec sérénité**, mais il nous est parfois difficile de mettre en œuvre un tel comportement…



Comprendre et agir sur ses freins liés, **mettre en place ses stratégies** pour travailler sur soi et les autres sont les bases de la démarche pour se libérer de ces chaines.

Cette formation de 3 jours vous apportera les clés pour construire cette adaptation comportementale bienveillante.

Les points forts:
- Des concepts vulgarisés et une approche pragmatique adaptable
- Des outils concrets
- Des exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 508 – Savoir s'imposer avec pertinence
- 3 jours -

Public concerné :

Toute personne désirant développer sa capacité à s'imposer et adopter un comportement pertinent en situation d'échanges professionnels et personnels.

Objectifs :

Être capable:

- D'analyser ses fonctionnements.
- D'agir sur soi pour se préparer à s'imposer efficacement.
- De favoriser prise de hauteur et recul face aux situations.
- D'adapter sa posture relationnelle de manière pertinente.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Se connaitre pour agir efficacement.

- Définir les bases du fonctionnement du cerveau.
- Identifier le processus cérébral en gestion de situation.
- Reconnaitre ses messages contraignants.

2. Se préparer à s'imposer en restant assertif.

- Définir le principe d'assertivité.
- Les 5 préalables à l'assertivité.
- Appliquer la vision triangulaire.
- Intégrer les distorsions cognitives.
- Développer sa congruence.

3. Surmonter les obstacles émotionnels.

- Décrypter ses émotions pour mieux les gérer.
- Utiliser l'échelle des émotions.

4. Améliorer sa perception des choses pour mieux oser agir.

- Agir sur son niveau de conscience.
- Comprendre le système des croyances et valeurs.
- Agir sur ses croyances limitantes.
- Agir sur ses valeurs cristallisantes.

5. Favoriser la prise de recul.

- Développer sa vision positive.
- Utiliser la dissociation.

6. Adapter sa posture relationnelle.

- Les 6 points clés d'une posture leader.
- Développer une communication adéquate avec l'A.T.

Durée

(21 heures)

Prix inter *

1450 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des concepts **vulgarisés** et une approche **pragmatique** adaptable.
- Des **outils** concrets.
- Des **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

Nombreuses sont les **tâches importantes** dans la gestion quotidienne ou ponctuelle de chacun…

GERER SES PRIORITES EN CONTEXTE DIFFICILE



Et plus la situation sera complexe, variée, exigeante, difficile,
Plus il sera nécessaire de **prioriser efficacement** et avec **lucidité**.

Les points forts:
- Des concepts vulgarisés
- Une approche pragmatique adaptable à tous types de contextes
- Des outils d'analyse et exercices pratiques

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation de 3 jours vous propose une **approche complète** pour construire et appliquer vos **priorités** avec **sérénité** quel que soit votre contexte.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 509 – Gérer ses priorités en contexte difficile
- 3 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse de structurer et gérer efficacement ses priorités avec sérénité, y compris en situation complexe ou non favorable.

Objectifs :

Être capable:

- D'analyser ses priorités et les besoins d'adaptations liées.
- De se préparer à développer sereinement ses axes de réussite en contexte difficile.
- De mettre en place et suivre l'application structurelle et opérationnelle liée à ses priorités.
- D'optimiser son relationnel pour atteindre les objectifs prioritaires.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. Clarifier ses priorités efficacement.

- Intégrer le principe de priorisation.
- Valider les objectifs prioritaires, leur cadre, et les responsabilités liées.

2. Evaluer son contexte et définir les impacts d'évolution liés.

- Faire un état des lieux du contexte « réel ».
- Analyser par la systémie les impacts d'évolutions liées.

3. Agir sur soi pour prioriser efficace avec pragmatisme et sérénité.

- Identifier son fonctionnement en gestion de situations.
- Agir sur ses aspects émotionnels.
- Agir sur ses messages contraignants.
- Agir sur son niveau de conscience.
- Agir sur ses croyances limitantes.
- Agir sur ses valeurs cristallisantes.

4. Planifier et suivre sa démarche.

- Utiliser les techniques de priorisation.
- Poser les bases d'une méthodologie au quotidien.
- Se donner des objectifs spécifiques d'application.
- Conduire, suivre, par le Mind-Mapping.

5. Travailler son relationnel pour construire avec son environnement.

- Appliquer la vision triangulaire.
- Développer une posture adéquate avec l'A.T.

6. Exprimer selon les personnalités.

- Reconnaitre ses préférences cérébrales.
- Utiliser les préférences cérébrales de l'interlocuteur.

Durée

(21 heures)

Prix inter *

1450 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Des concepts vulgarisés.
- Une **approche pragmatique** adaptable à tous types de contextes.
- Des outils d'**analyse** et **exercices** pratique

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

EFFECTUER UN TÉLÉTRAVAIL EFFICACE ET SEREIN

Le **télétravail** est de plus en plus utilisé en entreprise.

Toutefois **travailler à distance** amène plusieurs difficultés **spécifiques** au salarié qui intègre ce mode de fonctionnement.



En effet, toute personne en situation de télétravail se retrouve confrontée, par exemple:

- à **l'autogestion** de son organisation quotidienne de travail,
- à la solitude et au sentiment **d'isolement**,
- à la co-gestion entre **vie pro** et **vie perso** tout en préservant leur qualité,
- à des échanges établis sous une forme différentes d'un travail en présentiel, etc.

Les points forts:

- Une approche adaptable aux réalités de chacun
- Des outils d'analyse
- Une application orientée savoir-faire et savoir-être

Le + CD COACHING:

- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

Cette formation de 2 jours vous donnera **les clés** pour optimiser cette **démarche particulière**.

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 510 – Effectuer un télétravail efficace et serein
- 2 jours -

Public concerné :

Toute personne désireuse d'allier efficacité et qualité de vie en situation de télétravail.

Objectifs :

Être capable:

- De définir les besoins d'adaptations liées.
- De se préparer à développer sereinement ses axes de réussite.
- De mettre en place de nouvelles routines de travail, de vie, de communication.
- D'optimiser son relationnel pour atteindre ses objectifs.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Durée

(14 heures)

Prix inter *

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche adaptable** aux réalités de chacun.
- Des outils d'**analyse.**
- Une **application** orientée savoir faire et savoir être.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

Programme de la formation

1. Intégrer les règles de bases en télétravail.

- Intégrer les 3 principes du télétravail.
- Définir les avantages et risques du télétravailleur.

2. Agir sur les conditions du télétravail.

- Créer un cadre de travail favorable.
- TMS : adapter ses positions de travail.
- Rythmer son temps de travail pour rester en bonne santé.
- Créer l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle.
- Améliorer et agir sur les « irritants ».

3. Agir sur soi pour un télétravail pragmatique et serein.

- Agir sur ses messages contraignants.
- Agir sur son niveau de conscience.

4. Organiser une journée et des objectifs en cohérence.

- Poser les bases d'une méthodologie au quotidien.
- Analyser son fonctionnement réel.
- Se donner des objectifs spécifiques d'application.

5. Construire avec son environnement.

- Planifier des temps d'échange.
- Appliquer la vision triangulaire.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

GÉRER SES ÉMOTIONS POUR UN MIEUX-ÊTRE PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

Avez-vous déjà ressenti que vos émotions prenaient le dessus, impactant vos décisions et vos relations ?



Imaginez pouvoir **transformer vos réactions** émotionnelles en atouts, tirant le meilleur parti de chaque situation. Grâce à cette formation en gestion des émotions, vous découvrirez les techniques pour **mieux comprendre** et **gérer** vos émotions au quotidien.

Cette formation d'une journée vous fera voyager au cœur de vos émotions. Vous y apprendrez les **clés essentielles** pour transformer cette vision en réalité, améliorant ainsi vos interactions et votre équilibre de vie professionnelle et personnelle.

Les points forts:
- Une **approche pragmatique** et simplifiée.
- Des **outils** et **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING:
- 1h de soutien téléphonique d'intégration incluse

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

DE 511 – Gérer ses émotions pour un mieux-être professionnel et personnel - 1 jour -

Public concerné :

Toute personne désireuse de comprendre et d'agir sur son émotionnel.

Objectifs :

Être capable:

- D'interpréter ses émotions et leur principe de fonctionnement.
- D'utiliser les approches de gestion de l'émotionnel.
- D'utiliser des techniques pour affronter les situations émotionnelles.

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme de la formation

1. **Comprendre les émotions et leur fonctionnement.**

- Définir le principe des émotions et son rôle.
- Identifier les bases du fonctionnement cérébral.
- Identifier les impacts des émotions sur nos comportements et actions.

2. **Reconnaitre et identifier ses émotions.**

- Décrypter les émotions pour mieux les gérer.
- Comprendre le sens des émotions de base.
- Utiliser l'échelle des émotions.

3. **Utiliser les techniques cognitives et physiques favorisantes.**

- Utiliser la visualisation positive et la dissociation.
- Utiliser la respiration et la pleine conscience.

4. **Développer son intelligence émotionnelle.**

- Définir l'Intelligence Emotionnelle.
- Développer son I.E au quotidien.
- Utiliser le processus de gestion par l'I.E. en communication.

Durée

(7 heures)

Prix inter *

670 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

Les points forts

- Une **approche pragmatique** et simplifiée.
- Des **outils** et **exercices** pratiques.

Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.



Contact :

Tel 06 38 70 89 19
contact@cdcoaching.fr

* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr

CD COACHING - Tous droits réservés - 06 38 70 89 19

- LE PARTENAIRE DE RÉUSSITE -




CD COACHING
et formation




VISITEZ LE SITE WEB …

CDCOACHING.FR

pour télécharger, imprimer, partager, découvrir :



- **Les programmes et le calendrier des formations**
- **Le livret participant, le questionnaire d'évaluation**
- **les statistiques, les nouveautés et l'actualité**
- **les dossiers ressources**

et bien d'autres choses…

Tous renseignements et inscriptions :
par e mail: contact@cdcoaching.fr
ou par téléphone au 06 38 70 89 19.

CD COACHING
Coaching/Formation/Consulting

CD COACHING
et formation

- **Stratégie / Marketing**
- **Commercial**
- **Communication**
- **Management**
- **Ressources Humaines et RSE**
- **Efficacité pro / perso**

Formation individuelle ou groupe – Coaching individuel et d'équipe – Consulting d'entreprise – Assistance / conseil dirigeant – En présentiel ou "Visio" à distance

CD COACHING - Tous droits réservés – Document non contractuel