



Catalogue de nos prestations pour le BTP

ADN
POTENTIEL

V15.2025

A propos de nous

ADN POTENTIEL est un cabinet de formation, de conseil et de coaching spécialisé dans **l'accompagnement des dirigeants de TPE du secteur BTP**. Nous sommes basés à Lille et avons été créés en 2019.

Nous intervenons **dans toute la France et la Belgique**, nos experts étant basés dans tout l'Hexagone et en Belgique.

D'ailleurs, nous **intervenons très régulièrement dans l'Yonne** puisque notre aventure entrepreneuriale a commencé à côté d'Auxerre (89) en 2019 avant d'installer notre siège dans le Nord, à **Lille**.

En effet, notre gérant bien qu'il ait des racines dans le Nord, est né et a grandi dans l'Yonne. Nous nous déplaçons également très souvent en Ile de France.

Notre équipe est composée de formateurs, consultants et coachs expérimentés, avec une forte culture terrain, une approche pédagogique solide et attractive, et une excellente **connaissance des enjeux spécifiques au BTP**.

Parmi notre équipe, nous comptons des profils ayant **gérés des entreprises dans le BTP (jusqu'à 80 salariés)**, ainsi que des anciens managers et commerciaux ayant travaillé pour et **au côté d'entreprises de la construction de toutes tailles** (de la TPE jusqu'à des grands groupes comme Vinci, Eiffage, Bouygues...).

Nous proposons des solutions clés en main pour **aider les dirigeants à développer leur activité** sans devenir esclaves de leur entreprise ni sacrifier leur santé. Nous sommes **certifiés Qualiopi** et sommes notamment reconnus par votre Opco de la Construction, Constructys.

Notre équipe d'experts



Loïc CHEVALLARD
Management -
Commerce - RPS
Gérant ADN POTENTIEL



Julie FISSEAU MARQUE
Stratégie -
Marketing



Philippe TONOLO
Management -
Commerce



Betty MICHEL
Communication -
Digital



Jean-Charles FRANCOIS
Gestion de projet -
Management



**David VALLS Y
MACHINANT**
Web marketing -
Entreprenariat



Olivier SUBE
Management -
Commerce



Marc GODARD
Santé mentale



Ludovic FAREZ
Web - Design

Notre mission

Chez ADN POTENTIEL, notre mission est de **propulser les dirigeants de TPE du secteur du BTP vers l'excellence**. Nous les aidons à développer leur activité de manière durable, sans compromettre leur bien-être ni leur équilibre de vie.

Grâce à notre expertise pointue en formation, conseil et coaching orientés BTP, nous fournissons des **solutions clés en main adaptées aux défis spécifiques du BTP**.

Nous nous engageons à renforcer leurs compétences, leurs performances et les libérer des contraintes du qu'ils puissent pleinement s'épanouir en tant que dirigeants.

optimiser
quotidien, afin
qu'entrepreneurs et

Notre vision

ADN POTENTIEL ambitionne de devenir **la référence incontournable** de la formation et de l'accompagnement **des acteurs du BTP en France**, reconnus pour la qualité de nos interventions, la pertinence de nos conseils et l'impact concret de nos formations.

Nous continuerons à cultiver notre approche terrain et notre connaissance approfondie des enjeux du secteur, afin de toujours proposer des solutions innovantes et performantes.

Notre objectif est de construire un écosystème où chaque entrepreneur du BTP trouve chez ADN POTENTIEL le partenaire privilégié pour sa croissance et son succès.

Nous sommes fiers d'être titulaires de la certification **Qualiopi**, gage de la qualité de nos formations.

Cette certification atteste de notre engagement à vous offrir **des programmes de formation conformes aux exigences pédagogiques et qualitatives**, pour votre épanouissement professionnel et personnel.

Nous sommes également référencés **Datadock**, une reconnaissance de notre engagement envers **la qualité de nos formations**.

Cette certification valide notre capacité à répondre aux **critères de qualité** définis par le décret qualité et confirme notre engagement à vous offrir **des formations conformes aux standards de qualité**.

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

Sommaire général

Choisissez parmi une diversité de programmes pour évoluer professionnellement avec assurance et expertise.

Notre offre en :

- Formations

P6 - 59

Management

P8 - 19

Soft skills

P20 - 34

Commerce

P35 - 43

- Coaching

P47 - P51

- Conseil/Consulting

P52 - P55

- Conférence

P56 - P59

- Nous contacter

P60 - P61

Nous aidons les organisations à conjuguer sainement bien être et performance grâce à une méthodologie éprouvée et les soft skills

CATALOGUE FORMATIONS

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**

Nos rubriques de formations

Management

P8 - 19

- Réveillez le leader qui sommeille en vous p10
- Management, les fondamentaux p11
- Management à distance p12
- Le management avec la PNL p13
- Le management avec les neurosciences p14
- Le management, perfectionnement p15
- Déléguer et responsabiliser p16
- Attirer et fidéliser les profils à fort potentiel p17
- Mener un entretien professionnel p18
- Conduire un entretien annuel d'évaluation p19

Soft skills

P20 - 34

- Communication non violente (CNV) p22
- Gérer ses stress p23
- Gérer ses émotions p24
- Prise de parole, les fondamentaux p25
- Prise de parole, perfectionnement p26
- Personal branding p27
- Développer sa confiance en soi p28
- Travailler sa voix p29
- Travailler en équipe p30
- Structurer un discours pour un impact maximum p31
- Gérer son stress grâce à la relaxation et à la méditation p32
- Gérer les personnalités difficiles p33
- Bonnes pratiques de l'IA dans le BTP Gagner en temps et productivité p34

Commerce

P35 - 43

- Repenser l'expérience client en magasin p37
- Prospecter et gagner de nouveaux clients p38
- Optimiser l'accueil et la relation client p39
- L'IA au service du commercial dans le BTP p40
- Gestion des clients difficiles p41
- Coaching commercial p42
- Booster sa prospection et ses performances avec LinkedIn p43

Management

Réveillez le leader qui sommeille
en vous **10**

Management, les fondamentaux **11**

Management à distance **12**

Le management avec la PNL **13**

Le management avec les
neurosciences **14**

Le management, perfectionnement **15**

Attirer et fidéliser les profils à fort
potentiel **16**

Déléguer et responsabiliser **17**

Mener un entretien professionnel **18**

Conduire un entretien annuel
d'évaluation **19**



Réveillez le leader qui sommeille en vous

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre et développer son leadership.
- Adopter une posture de manager coach.
- Accompagner le changement et la transformation.
- Communiquer et faire adhérer à sa vision.
- Construire et développer son influence.
- Utiliser l'intelligence collective pour faire progresser ses équipes et ses projets.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Découverte du Style de Leadership Personnel :**
 - Différencier **leadership** et management.
 - Identifier le style dominant de leadership et les valeurs personnelles.

Exercice : Auto-évaluation et jeux de rôles sur le leadership.
- ✓ **Construction du Leadership :**
 - Renforcer l'estime de soi et reconnaître son potentiel.
 - Développer l'intelligence émotionnelle et la flexibilité comportementale.

Exercice : Questionnaire sur l'assertivité et l'intelligence émotionnelle.
- ✓ **Favoriser l'Intelligence Collective :**
 - Établir des valeurs communes et évaluer les performances.
 - Gérer les changements et les conflits.

Exercice : Diagnostic d'équipe et construction de tableau d'activité.
- ✓ **Accompagner la Performance en tant que Manager-Coach :**
 - Passer de manager à manager-coach.
 - Établir des contrats d'objectifs et pratiquer le feedback.

Exercice : Définir les qualités d'un manager-coach et expérimenter les outils de coaching.

Le management, les fondamentaux

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre le rôle du manager.
- Motiver son équipe et effectuer des feedbacks constructifs.
- Faire face aux situations conflictuelles.
- Piloter son équipe au quotidien.

Programme

- ✓ **Fondamentaux du Management :**
 - Appréhension de l'environnement et clarification des rôles.
 - Identification du style de management pour dynamiser les équipes.
- ✓ **Motivation au Quotidien :**
 - Utilisation de la communication et d'une vision réaliste pour motiver.
 - Emploi de techniques de motivation et discours inspirants.
- ✓ **Maîtrise de la Délégation :**
 - Évaluation de l'aptitude à déléguer et organisation de la délégation.
 - Mise en place d'un suivi efficace.
- ✓ **Gestion de Réunions :**
 - Préparation, établissement des règles, animation, gestion du temps, et conclusion.
- ✓ **Feedback Constructif :**
 - Processus de feedback en quatre étapes : décrire, exprimer, spécifier, conclure.
- ✓ **Résolution de Conflits :**
 - Compréhension et gestion des conflits avec une approche positive et l'acceptation de critiques constructives.
- ✓ **Performance d'Équipe :**
 - Amélioration de la performance par une bonne organisation et communication.
 - Soutien au changement au sein de l'équipe.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Management à distance

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers d'équipe

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les particularités des différents managements à distance.
- Fixer un cadre de travail et des procédures adaptées.
- Entretenir la proximité et gagner en confiance et coopération.
- Savoir motiver, impliquer et conserver l'engagement de ses collaborateurs.
- Savoir motiver, impliquer et conserver l'engagement de ses collaborateurs.

Programme

- ✓ **Management à Distance :**
 - Exploration des structures du télétravail et des fonctions du manager à distance.
 - Adaptation de la posture managériale pour le travail à distance.
 - Pratique : Création de mindmaps sur l'organisation du télétravail et identification des obstacles personnels.
- ✓ **Aménagement du Cadre de Travail :**
 - Configuration du travail à distance selon les besoins et horaires des collaborateurs.
 - Gestion des défis individuels et communication efficace à distance.
 - Pratique : Élaboration d'un plan d'action pour le management à distance.
- ✓ **Cohésion d'Équipe à Distance :**
 - Renforcement de la dynamique de groupe et prévention de l'isolement.
 - Promotion de la coopération et instauration de rituels d'équipe.
 - Pratique : Brainstorming sur les rituels d'équipe à distance.
- ✓ **Suivi de l'Activité à Distance :**
 - Détermination des buts et des résultats attendus.
 - Partage d'informations et choix d'outils collaboratifs.
 - Pratique : Création d'une boîte à outils pour la collaboration à distance.
- ✓ **Évaluation des Pratiques de Télétravail:**
 - Définition des critères et méthodes d'évaluation du télétravail.
 - Alignement des politiques de télétravail avec les processus RH.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Le management avec la PNL

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les différentes sources de conflits et savoir les éviter.
- Apprendre à désamorcer des situations difficiles et résoudre des conflits.
- Maîtriser sa communication en situation difficile.
- Gérer ses émotions et celles de son interlocuteur pour gagner en impact.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers hiérarchiques,
chefs de projet

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Fondamentaux de la PNL :**
 - Exploration des présupposés de la PNL, compréhension de la perception de Réalité et des systèmes de représentation sensorielle.
 - Pratique : Discussion collective sur les présupposés et les systèmes sensoriels.
- ✓ **Définition d'Objectifs :**
 - Application d'une méthode en sept points pour définir des objectifs respectueux de l'écologie du système, à court et moyen termes.
 - Exercice : Formulation d'objectifs spécifiques pour les collaborateurs.
- ✓ **Entretiens Opérationnels :**
 - Techniques pour établir un rapport positif, synchronisation verbale/non-verbale, et acuité sensorielle.
 - Mise en situation : Entraînement à la synchronisation et à l'écoute active.
- ✓ **Communication Quotidienne :**
 - Pratiques pour offrir une critique constructive et comprendre les métaprogrammes.
 - Exercice : Application de critiques constructives et synchronisation avec les métaprogrammes d'autrui.
- ✓ **Gestion de Conflits :**
 - Stratégies de résolution de conflits, utilisation des positions de perception et pratique du recadrage.
 - Exercice : Application des positions de perception et recadrage pour résoudre les conflits.
- ✓ **Mobilisation de Ressources :**
 - Techniques pour induire un état positif, amplifier les expériences positives, et utiliser l'ancrage pour accéder à des ressources positives.
 - Exercice : Ancrage de ressources positives et désactivation d'ancres limitantes.

Management avec les neurosciences

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers d'équipe

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- S'appuyer sur les neurosciences pour manager le changement.
- Trouver de nouveaux leviers de motivation.
- Développer un management bienveillant et visionnaire.
- Gérer les situations de stress et de conflits.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Programme

- ✓ **Fondements des Neurosciences :**
 - Introduction aux principes clés des neurosciences et à l'importance des stratégies cognitives.
 - Développement de l'empathie via les neurones miroirs et amélioration de la performance dans l'entreprise.
 - Application pratique avec échanges et retours sur des cas managériaux.
- ✓ **Compréhension Personnelle via les Neurosciences :**
 - Encouragement à la réflexion et à la gestion des impulsions.
 - Exploration des mécanismes de prise de décision et du rôle de l'intuition.
 - Exercice d'auto-analyse pour comprendre ses propres mécanismes décisionnels.
- ✓ **Neurosciences et Management Quotidien :**
 - Adaptation aux besoins cérébraux pour une meilleure gestion d'équipe.
 - Promotion de comportements managériaux positifs et motivation d'équipe.
 - Réflexion sur les motivations des collaborateurs à travers un exercice individuel.
- ✓ **Activation des Talents par les Neurosciences :**
 - Soutien à l'équipe dans l'identification de leur motivation.
 - Utilisation des profils neurologiques pour une efficacité accrue.
 - Exercices pratiques incluant la cartographie du mode de fonctionnement et l'application de la méthode Herrmann.
- ✓ **Amélioration du Climat Social avec les Neurosciences :**
 - Prévention des risques de stress et conflits.
 - Analyse et gestion des émotions pour maintenir la paix.
 - Étude de cas sur la détection et l'apaisement des émotions conflictuelles.

Management, perfectionnement

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Évaluer son propre style de management.
- Découvrir son mode de fonctionnement.
- Utiliser les bons leviers et les outils pour faciliter le développement de ses collaborateurs.
- Mobiliser pour atteindre les objectifs.
- Encourager l'autonomie au sein de son équipe.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Programme

- ✓ **Rôle de Manager :**
 - Compréhension et évaluation du rôle et des pratiques managériales actuelles.
- ✓ **Style de Management :**
 - Identification du style de management prédominant et adaptation aux besoins des collaborateurs.
 - Flexibilité dans l'application des styles de management : structurer, accompagner, impliquer, responsabiliser.
- ✓ **Communication Efficace :**
 - Application des principes de communication efficace, incluant l'écoute active et l'empathie.
 - Ajustement de la communication au profil du collaborateur.
- ✓ **Objectifs Stimulants :**
 - Définition d'objectifs individuels S.M.A.R.T., tant qualitatifs que quantitatifs, avec des indicateurs de réussite.
- ✓ **Motivation et Développement :**
 - Utilisation des leviers de motivation pour encourager le développement et la reconnaissance.
- ✓ **Autonomie du Collaborateur :**
 - Suivi et évaluation des objectifs, promotion de l'initiative et pratique de la délégation pour développer l'autonomie.
- ✓ **Entretiens de Management :**
 - Préparation et conduite d'entretiens efficaces, adaptation à la réaction des collaborateurs, et encouragement approprié.

Attirer et fidéliser les profils à fort potentiel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Cerner les enjeux de la marque employeur et en comprendre les principes
- Identifier les étapes utiles pour définir une stratégie adaptée aux enjeux RH
- Activer les leviers internes pour définir et développer votre marque employeur
- Choisir et mettre en œuvre les outils adaptés pour promouvoir sa marque employeur
- Piloter ses actions et en mesurer les impacts

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers expérimentés

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Comprendre la Marque Employeur :**
 - Exploration des communications d'entreprise (RH, marque, produit) et de l'importance de développer une marque employeur solide.
 - Analyse des comportements des candidats, de l'e-réputation, et de l'influence des salariés sur les réseaux sociaux.
 - Pratique : Discussion sur l'e-réputation et avantages d'une stratégie marque employeur
- ✓ **Stratégie de Marque Employeur :**
 - Obtention du soutien de la direction et définition des cibles.
 - Collecte de données pour façonner le profil de marque employeur et valorisation de l'offre recruteur.
 - Intégration de la stratégie marque employeur à la stratégie globale de l'entreprise.
 - Pratique : Identification des leviers et des freins par cible, début de l'élaboration de la politique.
- ✓ **Développement de l'Approche Marque Employeur :**
 - Création d'une communication authentique alignée à la culture de l'entreprise et valorisation de l'offre par une ligne éditoriale ciblée.
 - Engagement des collaborateurs comme ambassadeurs.
 - Pratique : Définition des actions pour impliquer les salariés, élaboration de la ligne éditoriale.
- ✓ **Activation de la Stratégie Marque Employeur :**
 - Utilisation des outils de promotion (réseaux sociaux, storytelling), optimisation des publications, et adaptation du message aux tendances.
 - Promotion via contenus sponsorisés et solutions payantes pour les offres d'emploi.
 - Pratique : Exploration des outils en ligne, choix des outils adaptés à la stratégie.

Déléguer et responsabiliser

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître les règles et les étapes de la délégation.
- Définit les missions et les tâches à déléguer.
- Fixer des objectifs individuels et savoir les associer à la performance collective.
- Conduire un entretien de délégation.
- Mettre en place des indicateurs de suivi.
- Accompagner la délégation dans le temps.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers de proximité,
transverse, fonctionnels ou
opérationnels.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Enjeux de la délégation :**
 - Exploration des bénéfices de déléguer et évaluation de son approche personnelle.
 - Identification des principes clés et des pièges à éviter en délégation.
 - Pratique : Listage des tâches à déléguer et discussion en groupe.
- ✓ **Responsabilisation via délégation :**
 - Détermination des limites et des besoins en développement.
 - Adaptation aux niveaux d'autonomie, fixation d'objectifs liés à la performance collective.
 - Pratique : Création d'une cartographie des compétences de l'équipe et discussion sur l'alignement missions-compétences.
- ✓ **Entretien de délégation :**
 - Maîtrise des phases clés de l'entretien, préparation et communication efficaces.
 - Écoute des attentes du délégataire et motivation.
 - Pratique : Simulations d'entretien et analyse des interactions.
- ✓ **Gestion de la délégation :**
 - Établissement d'indicateurs de succès et suivi.
 - Utilisation de tableaux de bord pour le contrôle.
 - Pratique : Sélection d'indicateurs de suivi et création de tableaux de bord.
- ✓ **Suivi de la délégation :**
 - Surveillance de l'avancement, entretiens de suivi, valorisation des succès.
 - Intervention en cas de dérives, ajustement des indicateurs.
 - Pratique : Exercices sur la gestion des écarts et feedback personnalisé.

Mener un entretien professionnel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître le cadre réglementaire lié à l'entretien professionnel
- Être en mesure d'évoquer les dispositifs de formation en entretien professionnel
- Assimiler le vocabulaire associé à l'évolution professionnelle
- Obtenir une palette de techniques comportementales en entretien

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers et/ou
correspondants RH

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Comprendre le contexte et enjeux inhérents aux entretiens professionnels :**
 - Le contexte légal et réglementaire de l'entretien professionnel
 - Bien différencier l'entretien annuel d'évaluation (EAI) et l'entretien professionnel (EP)
 - Bonnes pratiques pour être en conformité vs erreurs et pièges à éviter
 - Obtenir les clés pour un entretien professionnel récapitulatif tous les 6 ans réussi
- ✓ **Assimiler des notions clés de l'évolution professionnelle :**
 - Connaître le vocabulaire des compétences (connaissances, aptitudes professionnelles, appétences...)
 - Être capable de présenter les dispositifs de formation et d'orientation professionnelle (VAE, CIF, CEP, CPF...) en entretien
 - Avoir une grille de lecture et d'analyse des compétences (référentiel de compétences, métier...).
- ✓ **Maîtriser les étapes de l'entretien professionnel :**
 - Savoir bien préparer un entretien professionnel (logistique, planification, trame, informations, timing...) et maîtriser les supports
 - Adopter une posture adaptée à chacune des phases de l'entretien professionnel
 - Savoir identifier et étudier les besoins et axes de formation du collaborateur tout en évoquant les projets de l'entreprise, définir les orientations et suivre les actions définies en entretien
- ✓ **Conduire un entretien professionnel :**
 - Avoir une posture ouverte et sans jugement : écoute active, découverte des besoins et des souhaits d'évolutions, favoriser l'expression, avoir un positionnement collaboratif...
 - Insuffler le dialogue par des techniques de questionnement et de reformulation
 - Savoir conclure un entretien

Conduire un entretien annuel d'évaluation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître les enjeux de l'entretien d'évaluation
- Structurer les étapes clés d'un entretien d'évaluation
- Découvrir des techniques relationnelles et de questionnement pour mener à bien un entretien d'évaluation
- Construire et utiliser des outils d'évaluation

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers d'équipe et directeurs

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Les enjeux de l'entretien annuel d'évaluation :**
 - Comprendre l'intérêt et les objectifs de l'évaluation
 - Cerner les bénéfices de l'entretien pour le collaborateur, le manager, le service et la politique RH de son organisation
 - Obtenir des clés pour faire monter en compétences ses collaborateurs, les motiver et accroître leurs performances
- ✓ **Conduire un entretien d'évaluation :**
 - Identifier et suivre les phrases de l'entretien : préparation, accueil du collaborateur, mener l'entretien, négocier les objectifs, définir un plan d'action personnalisé
 - Développer des outils de préparation, de mesure et de suivi
 - Se familiariser avec une méthode efficace d'entretien d'évaluation
 - Adopter et savoir utiliser une trame d'évaluation interne
- ✓ **Savoir communiquer sur les bénéfices de l'entretien d'évaluation :**
 - Animer une réunion de présentation de l'entretien d'évaluation
 - Faire adhérer les collaborateurs à cette démarche d'entretien d'évaluation
 - Mettre les collaborateurs dans de bonnes dispositions pour se préparer à l'entretien d'évaluation
- ✓ **Mener l'entretien d'évaluation :**
 - Outils et techniques relationnelles pour un échange constructif et ouvert
 - Comprendre, mesurer et développer l'autonomie de ses collaborateurs évaluer
 - Connaître les leviers de motivation (SONCAS)
 - Concevoir un plan d'action (axes d'amélioration/points forts à consolider)
- ✓ **Savoir évaluer son collaborateur :**
 - Connaître les techniques de questionnement (questions ouvertes, reformulations...)
 - Favoriser l'auto-évaluation du collaborateur et la confronter à une évaluation objective
 - Formaliser à l'écrit une grille d'évaluation

Soft skills

Communication non violente (CNV) 22

Gérer ses stress 23

Gérer ses émotions 24

Prise de parole, les fondamentaux 25

Prise de parole perfectionnement 26

Personal branding 27

Développer sa confiance en soi 28

Travailler sa voix 29

Travailler en équipe 30

Structurer un discours pour un impact maximum 31

Gérer son stress grâce à la relaxation et à la méditation 32

Gérer les personnalités difficiles 33

Bonnes pratiques de l'IA dans le BTP 34
Gagner en temps et productivité



Communication Non Violente (CNV)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître les principaux obstacles à la communication coopérative.
- Apprendre à distinguer faits, opinion, sentiment afin de se mettre dans les bonnes dispositions pour mieux accueillir ses émotions et de développer son intelligence émotionnelle, essentielle à la CNV.
- Identifier et expérimenter les bonnes pratiques pour développer son écoute empathique, un précieux allié à la CNV.
- S'outiller pour gagner en assertivité dans sa communication.

ÉVALUATION DES ACQUIS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Programme

- ✓ **Fondements de la CNV :**
 - Introduction et processus en 4 étapes de la CNV.
 - Importance de l'intention et de l'attention pour une communication empathique.
 - Identification des obstacles à la communication coopérative.Exercices pratiques sur les attitudes de Porter et application des étapes de la CNV.
- ✓ **Gestion des Émotions et Besoins :**
 - Techniques pour identifier et exprimer les émotions.
 - Conversion des jugements en sentiments et besoins.
 - Clarification des besoins et expression des demandes.Exercices pour distinguer faits, opinions, et sentiments.
- ✓ **Bienveillance Interpersonnelle :**
 - Pratique de l'écoute empathique et transformation des différences en dialogues constructifs.
 - Développement de la qualité de présence et intelligence situationnelle.Exercices sur l'empathie et renforcement de la confiance.
- ✓ **Assertivité et CNV :**
 - Adaptation du langage et connaissance des comportements déviants.
 - Utilisation de la CNV pour gérer les conflits et améliorer les relations.Exercices sur l'assertivité et application de la méthode DESC pour la résolution de conflits.

Gérer son stress

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Mieux comprendre le stress.
- Connaître les principaux facteurs de stress professionnel.
- Adopter les bonnes pratiques pour apprendre à réduire et maîtriser son stress au quotidien.

ÉVALUATION DES ACQUIS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :

14 heures / 2 jours

Public visé :

Tout public, souhaitant canaliser son stress et développer les techniques nécessaires pour le gérer.

Prérequis :

Aucun prérequis

Coût :

Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme



Compréhension du stress :

- Définition du stress, analyse de ses mécanismes et identification des trois niveaux de stress, incluant réactions et symptômes.
 - Impact du stress en milieu professionnel.
- Travaux Pratiques : Brainstorming sur le stress, analyse d'une vidéo sur le stress, et application à ses propres signaux de stress.



Évaluation des facteurs de stress :

- Distinguer stressseurs subjectifs/objectifs et identifier les facteurs de stress dans les sphères professionnelle et personnelle.
 - Utilisation de la méthode CINE pour reconnaître ses stressseurs.
- Travaux Pratiques : Auto-diagnostic du stress et application de la méthode CINE.



Gestion quotidienne du stress :

- Stratégies pour réduire le stress au quotidien, incluant la gestion du stress et l'identification d'activités pour limiter ses effets.
- Travaux Pratiques : Identification d'actions pour modérer son stress et démonstration de techniques anti-stress.



Gestion du stress chez autrui :

- Reconnaissance et réponse aux signaux de stress chez les interlocuteurs, promotion d'une communication assertive.
- Travaux Pratiques : Observation des signaux de stress et exercices de communication assertive face au stress.

Gestion des émotions

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Connaître les émotions et leurs impacts.
- Canaliser son stress émotif.
- Pratiquer les techniques de relaxation.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
7 heures / 1 jour

Public visé :
Tout public, souhaitant canaliser ses émotions et développer les techniques nécessaires pour les gérer.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

✓ Identification et gestion des émotions :

- Reconnaissance de l'origine des émotions dans nos pensées.
 - Techniques pour atténuer les émotions extrêmes, comme la relaxation rapide et la méditation de pleine conscience.
 - Focus sur les émotions positives et gestion des pensées négatives.
- Exercice : Auto-évaluation émotionnelle et analyse.

✓ Maîtrise du stress émotionnel :

- Stratégies de gestion du stress lié aux émotions.
 - Introduction à la relaxation et la respiration contrôlée.
 - Principes de la méditation pour la pleine conscience.
- Exercices : Renforcement de l'assertivité et gestion des comportements agressifs.

✓ Développement de la maîtrise émotionnelle :

- Outils pour contrôler ses émotions et remédier aux pensées négatives.
 - Application de techniques de relaxation et de confrontation des pensées.
- Exercice : Gestion des réactions spontanées et correction des distorsions cognitives.

✓ Planification d'actions personnelles :

- Définition d'objectifs pour améliorer la gestion émotionnelle.
- Exercice : Élaboration d'un plan d'action individuel pour la gestion des émotions.

Prise de parole, les fondamentaux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Prendre la parole avec efficacité.
- Communiquer une image positive.
- Partager ses convictions.
- Projeter et moduler sa voix.
- Développer son expression émotionnelle.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
7 heures / 1 jour

Public visé :
Tout public, souhaitant canaliser ses émotions et développer les techniques nécessaires pour les gérer.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Prendre la Parole Efficacement :**
 - Techniques pour une posture ouverte, ancrage, projection vocale, et écoute active.
 - Libération de la gestuelle et maîtrise de l'espace.Exercices : Entraînement postural, vocal et analyse des techniques des grands orateurs.
- ✓ **Renforcement de la Communication Orale :**
 - Optimisation de la communication non verbale et para-verbale.
 - Adaptation du ton du discours à l'auditoire et réception du feed-back.Exercices : Jeu de rôle pour exprimer et mimer un texte, création de personnages.
- ✓ **Discours Vivant et Convaincant :**
 - Techniques pour transmettre l'enthousiasme et captiver l'audience.
 - Coaching individuel sur l'entrée en scène et jeux sur les intentions mobilisatrices.
- ✓ **Développer le Leadership :**
 - Communication d'une image positive et partage des convictions.
 - Transmettre la vision avec clarté et maintenir l'objectif.Exercices : Jeu de rôle pour interpréter une scène et convaincre en trois minutes.
- ✓ **Expression Émotionnelle :**
 - Reconnaissance et canalisation des émotions, relaxation, et gestion du stress.Exercices : Tests et exercices de respiration, relaxation, et visualisation.
- ✓ **Amélioration des Performances :**
 - Valorisation des points forts et élaboration de stratégies de réussite.Exercices : Jeu de rôle pour changer de perspective et identifier les ressources.

Prise de parole, perfectionnement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Prendre la parole avec efficacité.
- Connaître les règles de base de la communication.
- Diffuser un message à l'oral.
- Gérer les appréhensions et le trac lors de prise de parole en public.
- Connaître et utiliser différentes techniques d'expressions orales.
- Gérer les objections et les situations difficiles.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Toute personne souhaitant faire évoluer sa carrière professionnelle.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Identifier les Types d'Intervention :**
 - Comprendre les spécificités de diverses interventions (allocutions, conférences, réunions).
 - Créer une argumentation efficace et structurer son propos.
Exercice : Réflexions sur les techniques de communication pour différents contextes.
- ✓ **Fondamentaux de la Communication :**
 - Comprendre les éléments clés de la théorie de la communication et ses objectifs.
 - Analyser les comportements face au groupe et connaître les canaux sensoriels.
Réflexion : Partage d'expériences sur la communication professionnelle.
- ✓ **Réussir la Prise de Parole Verbale :**
 - Structurer le discours et choisir les mots appropriés.
 - Techniques pour argumenter et défendre ses idées.
Exercice : Préparation de l'introduction d'un discours.
- ✓ **Maîtrise du Langage Corporel :**
 - Importance de la communication non verbale et para-verbale.
 - Gestion de la gestuelle, des expressions faciales et du regard.
Exercice : Utilisation des gestes lors d'une prise de parole.
- ✓ **Gestion du Trac :**
 - Comprendre et gérer le trac, développer un comportement assertif.
 - Techniques de respiration et réglages de la voix.
Exercices : Mises en situation pour la gestion du trac et la maîtrise vocale.
- ✓ **Interaction avec l'Auditoire :**
 - Gérer la dynamique de groupe et répondre aux -questions difficiles.
 - Faire face à la critique et à la polémique.
Exercice : Exercices sur la réalisation d'exposés professionnels.

ADN
POTENTIEL

Personal branding

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre l'enjeu d'une communication minutée.
- Se préparer et s'entraîner au pitch.
- Se préparer et s'entraîner au storytelling.
- Capter l'attention grâce à une communication para-verbale et non-verbale adaptée.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Toute personne souhaitant faire évoluer sa carrière professionnelle.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme



Diagnostic de l'Image Personnelle :

- Analyse de l'identité professionnelle et évaluation de l'image personnelle.
- Intégration de l'assertivité, pratique d'une communication positive et développement de la confiance en soi.



Création de la Marque Personnelle :

- Compréhension du personal branding et de ses enjeux.
- Définition des objectifs pour se positionner dans l'environnement professionnel.
- Création d'un storytelling et actualisation des CV et profils professionnels.



Utilisation des Réseaux Sociaux pour la Carrière :

- Identification et catégorisation des réseaux sociaux.
- Compréhension des enjeux des réseaux sociaux pour le développement de carrière.
- Gestion de l'e-réputation et adoption des bonnes pratiques pour la confidentialité.
- Création de profils sur des réseaux sociaux et élaboration d'une stratégie de réseautage.
- Développement et dynamisation du réseau relationnel à travers une stratégie de communication complète.

Développer sa confiance en soi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Améliorer son ancrage corporel et sa respiration.
- Développer sa force de conviction à l'oral.
- S'exprimer avec fluidité et savoir pratiquer l'écoute active.
- Synchroniser sa communication verbale et sa communication corporelle.
- Surmonter son trac et mieux gérer ses émotions.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :

14 heures / 2 jours

Public visé :

Tout public, souhaitant développer sa posture et son influence à l'oral.

Prérequis :

Aucun prérequis

Coût :

Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme



Développement de la Présence Personnelle :

- Techniques pour une respiration efficace, surmonter les blocages, et améliorer la communication corporelle.
Exercices : Exercices sur la respiration, l'ancrage, et la présentation de soi.



Être Convaincant :

- Techniques pour parler avec autorité, transmettre un message clé, et renforcer la conviction.
Exercices : Défense d'un point de vue et narration personnelle d'une fable.



Fluidité Verbale :

- Amélioration de l'éloquence, de l'improvisation, et de la capacité d'interaction.
Exercices : Exercices d'improvisation et entraînement à l'éloquence.



Confiance et Aisance :

- Reconnaissance des qualités personnelles et développement d'une posture relationnelle efficace.
Exercices : Exercice du «miroir» et identification des positions de vie.



Aisance Corporelle :

- Amélioration de l'expression corporelle et de la communication non verbale.
Exercices : Jeux sur la créativité en groupe et exercices d'expression corporelle.



Gestion du Trac :

- Techniques de respiration, visualisation positive, et gestion de l'interaction.
Mise en situation : Prise de parole en groupe sur un sujet choisi.



Bilan et Objectifs :

- Analyse des préférences de communication et perception par autrui.
Exercices : Définition d'objectifs personnels de progression.

Travailler sa voix

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Travailler sa voix pour être plus convaincant.
- Se préparer à une intervention orale.
- S'exprimer pleinement à travers sa voix.
- Utiliser la visualisation pour réduire le trac.
- Synchroniser sa communication non verbale avec sa voix.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Toutes les personnes souhaitant développer l'impact de leur prise de parole.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Fondements de la communication :**
 - Comprendre le schéma et les règles de base de la communication.
 - Identifier les facteurs déterminants de la communication.
- ✓ **Découverte et maîtrise de sa voix :**
 - Exploration du fonctionnement de la voix et de ses paramètres.
 - Analyse des zones d'effort et de confort vocal.
 - Exercice : Enregistrement audio pour l'articulation.
- ✓ **Conscience de la respiration :**
 - Techniques pour libérer les tensions et adopter une respiration efficace.
 - Préparation à l'intervention orale.
 - Exercice : Relaxation et renforcement des appuis
- ✓ **Gestion du trac :**
 - Comprendre et maîtriser le trac avec des techniques spécifiques.
 - Utilisation de la visualisation et de l'ancrage.
 - Exercice : Ancrage et gestion des «petites voix».
- ✓ **Techniques Vocales pour Orateurs :**
 - Enrichissement du timbre et projection de la voix.
 - Amélioration de la diction et engagement dynamique dans la parole.
 - Exercice : Exploration de la tessiture et pratiques vocales.
- ✓ **Jeu vocal et expressivité :**
 - Développement de l'expressivité et modulation de la voix.
 - Exercice : Jeux sur l'intention et mise en situation thématique.
- ✓ **Synchronisation de la voix et du langage corporel :**
 - Alignement de la communication non verbale avec la voix.
 - Travail sur la présence scénique.
 - Exercice : Enregistrement vidéo et mise en situation en réunion.

Travailler en équipe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Prendre sa place et reconnaître celle des autres.
- Comprendre les ressorts du travail en équipe.
- Dépasser les confrontations et développer des complémentarités.
- Choisir une logique collective à une logique individuelle pour atteindre leurs objectifs communs.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public, souhaitant développer sa posture et son influence à l'oral.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Compréhension du Fonctionnement Personnel :**
 - Identification des six types de personnalités et de ses énergies dominantes.
 - Connaissance des canaux de communication préférés et de la notion d'immeuble de personnalité.Exercice : Débriefing sur les préférences communicationnelles.
- ✓ **Scénario du team building - Panic island:**
 - Mise en situation et débriefing pour comprendre le concept d'équipe.
 - Identification des conditions pour l'efficacité collective.
- ✓ **Scénario du team building - Pandémic :**
 - Mise en situation et débriefing sur les caractéristiques d'une équipe performante.
 - Exploration du cycle de la performance.
- ✓ **Le chamallow challenge :**
 - Développement de la synergie d'équipe autour de valeurs partagées.
 - Mise en situation et débriefing pour identifier les forces, faiblesses et spécificités de l'équipe.
 - Élaboration d'un plan d'actions pour optimiser les performances de l'équipe.
- ✓ **Mise en situation - Kitchen rush :**
 - Mises en situation pour favoriser la coopération au sein de l'équipe.
 - Définition de plans d'actions individuels et collectifs.
- ✓ **Étapes sur chaque jeu :**
 - Comprendre le principe et fonctionnement de chaque jeu.
 - Jouer et s'impliquer activement.
 - Exploiter les apprentissages vécus.

Structurer un discours pour un impact maximum

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre l'enjeu d'une communication minutée.
- Se préparer et s'entraîner au pitch.
- Se préparer et s'entraîner au storytelling.
- Capter l'attention grâce à une communication para-verbale et non-verbale adaptée.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Toutes les personnes souhaitant faire évoluer sa carrière professionnelle.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme



Diagnostic de l'Image Personnelle :

- Analyse de l'identité professionnelle et évaluation de l'image personnelle.
- Intégration de l'assertivité, pratique d'une communication positive et développement de la confiance en soi.



Création de la Marque Personnelle :

- Compréhension du personal branding et de ses enjeux.
- Définition des objectifs pour se positionner dans l'environnement professionnel.
- Création d'un storytelling et actualisation des CV et profils professionnels.



Utilisation des Réseaux Sociaux pour la Carrière :

- Identification et catégorisation des réseaux sociaux.
- Compréhension des enjeux des réseaux sociaux pour le développement de carrière.
- Gestion de l'e-réputation et adoption des bonnes pratiques pour la confidentialité.
- Création de profils sur des réseaux sociaux et élaboration d'une stratégie de réseautage.
- Développement et dynamisation du réseau relationnel à travers une stratégie de communication complète.

Gérer son stress grâce à la relaxation et à la méditation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Améliorer son ancrage corporel et sa respiration.
- Développer sa force de conviction à l'oral.
- S'exprimer avec fluidité et savoir pratiquer l'écoute active.
- Synchroniser sa communication verbale et sa communication corporelle.
- Surmonter son trac et mieux gérer ses émotions.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public, souhaitant développer sa posture et son influence à l'oral.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Développement de la Présence personnelle :**
 - Techniques pour une respiration efficace, surmonter les blocages, et améliorer la communication corporelle.
Exercices : Exercices sur la respiration, l'ancrage, et la présentation de soi.
- ✓ **Être Convaincant :**
 - Techniques pour parler avec autorité, transmettre un message clé, et renforcer la conviction.
Exercices : Défense d'un point de vue et narration personnelle d'une fable.
- ✓ **Fluidité Verbale :**
 - Amélioration de l'éloquence, de l'improvisation, et de la capacité d'interaction.
Exercices : Exercices d'improvisation et entraînement à l'éloquence.
- ✓ **Confiance et Aisance :**
 - Reconnaissance des qualités personnelles et développement d'une posture relationnelle efficace.
Exercices : du «miroir» et identification des positions de vie.
- ✓ **Aisance Corporelle :**
 - Amélioration de l'expression corporelle et de la communication non verbale.
Exercices : Jeux sur la créativité en groupe et exercices d'expression corporelle.
- ✓ **Gestion du Trac :**
 - Techniques de respiration, visualisation positive, et gestion de l'interaction.
Mise en situation : Prise de parole en groupe sur un sujet choisi.
- ✓ **Bilan et Objectifs :**
 - Analyse des préférences de communication et perception par autrui.
Exercices : Définition d'objectifs personnels de progression.

Gérer les personnalités difficiles

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers d'équipe

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Renforcer la confiance et l'estime de soi.
- Adapter sa communication à ses interlocuteurs et rétablir le dialogue.
- Mener des entretiens de recadrage.
- S'affirmer face à des collaborateurs difficiles.
- Gérer les situations conflictuelles.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Programme

- ✓ **Gérer les Interlocuteurs Difficiles :**
 - Comprendre les causes de difficulté, reconnaître les signes, et gérer l'impact dans les relations professionnelles.
 - Utilisation de l'assertivité comme outil de gestion.
- ✓ **Renforcement de l'Estime de Soi :**
 - Identification des ressources clés pour l'estime de soi et l'affirmation personnelle.
 - Focus sur les points forts et les opportunités de développement.
- ✓ **Développement de l'Invulnérabilité :**
 - Techniques pour contrer les jugements et critiques négatifs et construire la résilience.
- ✓ **Calibrage de la Communication :**
 - Adaptation de la communication selon les types de personnalités difficiles et gestion du stress.
- ✓ **Management des Collaborateurs Difficiles :**
 - Stratégies pour désamorcer le stress et instaurer un climat de travail positif.
- ✓ **Entretiens de Recadrage Efficaces :**
 - Méthodes pour des entretiens de feedback constructifs et impliquants.

Bonnes pratiques de l'IA dans le BTP

Gagner en temps et productivité

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Professionnels du BTP

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les fondamentaux de l'IA, ses concepts clés et ses implications pour le BTP.
- Utiliser efficacement l'IA pour gagner du temps et améliorer leur productivité.
- Rédiger des requêtes efficaces afin de maximiser la valeur ajoutée de l'IA
- Automatiser certaines tâches répétitives du quotidien

Cette formation immersive vous apportera les clés et outils IA ad hoc, pour gagner un temps précieux dans votre quotidien. Vous pourrez alors expérimenter et prendre conscience de la nécessité d'implémenter l'IA dans vos pratiques actuelles.

Programme

- ✓ **IA : enjeux, opportunités, impacts**
 - Définitions et concepts clés
 - Enjeux de l'IA pour son entreprise et ses clients
 - Quels impacts dans son quotidien ?
- ✓ **Présentation / Démonstration / Expérimentation des outils IA les plus adaptés au BTP**
 - Présentation des outils IA 100% adaptés (Gamma, Napkin, Monica, ChatGPT...) : astuces et bonnes pratiques
 - IA générative et LLM (Grands modèles de Langage)
 - Tour d'horizon des fonctionnalités et usages
 - Workshop en binôme sur la base d'étude de cas pour le BTP
- ✓ **Prompt Engineering : l'art de bien dialoguer avec l'IA**
 - Règles de structuration d'un bon prompt
 - Erreurs et pièges à éviter VS. bonne méthodologie à suivre
 - Exemples concrets selon les métiers (ex. : écrire un compte-rendu de chantier, rédiger une réponse SAV, générer une fiche de poste RH)
- ✓ **Optimisation des tâches avec l'IA :**
 - Rédaction d'e-mails automatisée (avec Monica)
 - Génération et synthèse de documents
 - Tri intelligent des informations
 - Prise de rendez-vous
 - Automatisation des comptes-rendus de rendez-vous

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Commerce

Repenser l'expérience client en magasin	37
---	----

Prospecter et gagner de nouveaux clients	38
--	----

Optimiser l'accueil et la relation client	39
---	----

L'IA au service du commercial dans le BTP	40
---	----

Gestion des clients difficiles	41
--------------------------------	----

Coaching commercial	42
---------------------	----

Booster sa prospection et ses performances avec LinkedIn	43
--	----



Repenser l'expérience client en magasin

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Écrire et auditer le parcours client actuel.
- Définir des pistes d'amélioration du parcours et de l'expérience client.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :

14 heures / 2 jours

Public visé :

Toute personne en relation avec les clients, souhaitant bonifier ses pratiques.

Prérequis :

Aucun prérequis

Coût :

Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme



Amélioration de l'Efficacité de l'Expérience Client :

- Analyse de l'expérience client actuelle et des interactions clés.
 - Objectifs de progrès et plan d'actions.
- Exercice : Optimisation des points saillants de l'expérience client.



Organisation Orientée Client :

- Mesure de la qualité perçue et écoute des collaborateurs.
 - Conseils multi-canaux et facilitation des interactions client.
 - Maîtrise des premiers instants de la relation client.
- Exercice : Mise en place d'une enquête client mystère.



Expérience Client Différenciée :

- Offrir une expérience client supérieure en tenant compte des nouvelles attentes.
 - Intégration de l'expérience client dans les offres.
 - Collaboration avec le personnel pour orientation client.
- Exercice : Programme de publication d'avis client.



Client Satisfait comme Ambassadeur :

- Implication des clients dans l'évolution des services.
 - Collecte des avis clients pour renforcer la stratégie client.
 - Gestion proactive des retours négatifs sur le web.
 - Création d'une ambiance positive pour les clients.
- Exercice : Mise en place d'une boîte à idées et collecte des avis.

Prospecter et gagner de nouveaux clients

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Assurer les étapes de la prise de rendez-vous par téléphone : de la préparation jusqu'à la relance.
- Construire un argumentaire.
- Créer et optimiser son fichier clients.
- Gagner de nouveaux clients.
- Mener des actions commerciales personnalisées efficaces.
- Développer une réelle démarche de vente de rendez-vous.
- Développer ses succès en nombre et en qualité.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **La préparation de son échange :**
 - Objectifs
 - Argumentaire
 - Préparation mentale
 - Book commercial
- ✓ **Le suivi de l'activité :**
 - Créer, mettre à jour et exploiter sa base de données
 - Suivre efficacement sa prospection
 - Cibler ses prospects et clients
- ✓ **La prise de rendez-vous téléphonique :**
 - Dépasser les barrages
 - Les 4 points clés de l'échange téléphonique pour obtenir le rendez-vous
 - Obtenir un rendez-vous qualifié et de qualité
 - Clore l'appel en reformulant pour valider ou en s'engageant sur la prise de rendez-vous du prochain appel
 - Développer ses succès en nombre et en qualité
- ✓ **Le savoir-être commercial :**
 - Ne jamais baisser les bras
 - Avoir envie
 - Mettre en correspondance le verbal et le non verbal

Optimiser l'accueil et la relation client

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les enjeux de la qualité de la relation client.
- Savoir comprendre les clients et décoder les attentes.
- Adopter un comportement professionnel.
- Mettre en œuvre un plan d'action personnalisé pour optimiser l'accueil et la relation client.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout collaborateur en contact avec les clients

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Garantir la Qualité du Service :**
 - Définition des objectifs d'accueil de l'entreprise.
 - Comprendre les différences entre faits, opinions et sentiments.
- ✓ **Comportement Positif en Face à Face et au Téléphone :**
 - Pratique de l'écoute active et de l'empathie.
 - Maintien d'une attitude professionnelle et optimisation du para verbal.
 - Usage du vocabulaire d'accueil et personnalisation de la relation.
 - Gestion simultanée du téléphone et du face à face.
- ✓ **Déploiement d'une Action de Qualité au Service Client :**
 - Formalisation et planification des solutions.
 - Utilisation des outils de suivi : tableaux de bord.
 - Validation des actions conformes aux engagements.
- ✓ **Prévenir et Gérer les Situations Difficiles :**
 - Identification des causes et signes des situations conflictuelles.
 - Diagnostic du mode d'intervention et maîtrise des comportements inappropriés.
 - Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
- ✓ **Évaluation des Impacts des Actions Menées :**
 - Mesure de la satisfaction client via contrôles et enquêtes.
 - Mise en place d'une démarche d'amélioration continue.

L'IA au service du commercial dans le BTP

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses enjeux dans un contexte professionnel.
- Maîtriser les principes de l'IA générative pour la rédaction de documents commerciaux et techniques.
- Automatiser des tâches récurrentes pour gagner du temps et se consacrer à la relation client.
- Structurer des documents d'AO avec l'IA.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Professionnels du BTP en lien avec la fonction commerciale/ la réponse aux appels d'offres.

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Introduction à l'intelligence artificielle :**
 - Définitions clés et concepts de base : IA, machine learning, deep learning
 - Évolution historique et impact dans le secteur du BTP
 - Impacts sociétaux et professionnels de l'IA
- ✓ **Outils d'IA pour les commerciaux et administratifs du BTP :**
 - Présentation de ChatGPT, Perplexity, Monica, Notion AI
 - Co-rédaction de documents avec l'IA
- ✓ **L'art du prompt – rédiger des requêtes efficaces**
 - Règles fondamentales du prompt engineering (structure, clarté, contexte)
 - Exemples métier : rédaction de mails, préparation de RDV, réponse à AO
 - Prompt adaptatif : affiner la requête selon les résultats obtenus
- ✓ **L'IA au service de la productivité commerciale :**
 - Rédaction assistée de réponses à appels d'offre
 - Génération de devis et factures, de plans d'action, de synthèses de réunions, de mémoires techniques
 - Extraction d'informations de catalogues fournisseurs et de pièces de marché
 - Analyse comparative rapide avec ChatGPT ou Perplexity
- ✓ **Automatiser et gagner du temps :**
 - Automatisation de tâches répétitives (e-mails, synthèse de visites, tableaux de suivi)
 - Scénarios d'utilisation d'assistants IA dans la gestion de tournées commerciales
 - IA comme outil d'aide à la prospection (création de scripts, segmentation de clients, analyse de besoins)
- ✓ **Intégration de l'IA dans son quotidien :**
 - Identification des tâches automatisables dans son poste
 - Élaboration d'un plan personnel d'intégration de l'IA

Gestion des clients difficiles

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre pourquoi un client devient difficile et appréhender ses motivations .
- Identifier les différents types de clients difficiles.
- Désamorcer l'agressivité pour créer une relation constructive.
- Accroître la fidélisation client par la bonne gestion des situations difficiles.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Tout public désirant mieux gérer les clients difficiles ou confrontés à des situations tendues, conflictuelles

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

✓ Gestion de la Réclamation Client :

- Accueil de l'insatisfaction et pratique de l'écoute active.
- Utilisation de questionnement et reformulation pour comprendre les préoccupations.

✓ Communication en Situation de Tension :

- Compréhension des motifs d'insatisfaction et des motivations du client.
- Identification de la véritable demande du client.

✓ Outils pour Faire Face aux Objections :

- Adoption de l'attitude appropriée face aux tensions.
- Désamorçage de l'agressivité verbale et choix des expressions adaptées.
- Maintien de la relation client malgré les objections.

✓ Techniques de Gestion de l'Insatisfaction Client :

- Gestion des remarques déstabilisantes et maintien de la neutralité.
- Identification et gestion des émotions pour une attitude professionnelle.

✓ Impact Émotionnel dans les Situations Délicates :

- Méthodes pour traiter les objections.
- Fixation des limites sans opposition directe.
- Refus poli sans perdre le client.

✓ Création d'une Relation Durable :

- Obtention d'accords mutuellement bénéfiques.
- Rassurer et fidéliser le client.

Coaching commercial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre la posture du manager coach afin d'exprimer le plein potentiel de ses collaborateurs .
- Mobiliser sa boîte outil pour développer les performances de l'équipe commerciale.
- Élaborer un plan d'action pour développer les performances de l'équipe commerciale.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
14 heures / 2 jours

Public visé :
Managers, responsables de ventes

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Programme

- ✓ **Module 1 - Évaluation de la Performance d'Équipe :**
 - Création d'outils de mesure de performance, dont la grille de compétences.
 - Analyse des performances et identification des compétences clés.
 - Utilisation de l'accompagnement terrain pour évaluer les compétences.
- ✓ **Module 2 - Relation de Coaching avec le Vendeur :**
 - Techniques de questionnement et d'écoute pour identifier les écarts de compétence ou de motivation.
 - Adaptation du coaching en fonction de l'autonomie du vendeur.
 - Exercices pratiques incluant jeux de rôle et micro-situations.
 - Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
- ✓ **Module 3 - Plan de Progrès :**
 - Négociation d'objectifs avec le vendeur.
 - Sélection de techniques de coaching commercial.
 - Retours et partage de pratiques inspirantes.
 - Plan d'action personnalisé basé sur les situations pratiques.
- ✓ **Module 4 - Autonomie du Vendeur :**
 - Organisation du suivi et accompagnement sur le terrain.
 - Techniques de feedback et encouragement pour la motivation.
 - Jeux de rôle et situations pratiques pour mesurer les progrès.
 - Sélection de techniques de coaching adaptées et plan d'action personnalisé.
- ✓ **Conclusion et Bilan :**
 - Quizz d'évaluation des connaissances.
 - Évaluation de la satisfaction des participants.
 - Bilan de la formation et présentation du suivi post-formation.

Booster sa prospection et ses performances avec LinkedIn

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Construire un profil personnel attractif, lisible et clair.
- Savoir personnaliser ses invitations et ses accroches.
- Interagir efficacement avec son réseau et ses nouveaux contacts.
- Mesurer et suivre l'impact de ses actions de Social Selling.

Programme



Construire un profil LinkedIn personnalisé attractif & bien renseigné et comprendre le fonctionnement de LinkedIn :

- Comprendre le concept de Social Selling et ses bénéfices.
- Comprendre les règles et le fonctionnement de l'algorithme de LinkedIn.
- Comprendre l'intérêt et les bonnes manières de prospecter sur LinkedIn.
- Établir les paramétrages de son profil ad hoc pour optimiser sa visibilité et son attractivité.
- Alimenter intelligemment son parcours professionnel.
- Savoir demander des recommandations à son réseau.
- Intégrer des médias (liens externes, vidéos de l'entreprise...), des annexes (plaquettes...) à son profil.



Adopter les bons réflexes pour trouver des profils (leads/prospects) avec efficience et pour les convertir en clients :

- Savoir réactiver des contacts externes et personnaliser ses demandes de mises en relation.
- Récupérer des lignes directes et adresses mail de prospects via le scraping.
- Maîtriser le moteur de recherche avancé de LinkedIn.
- Renforcer son personal branding et préparer ses actions commerciales avec l'IA.
- Savoir rédiger des messages percutants et personnalisés pour rentrer avec tact avec de nouveaux contacts.
- Sourcer avec efficience de nouveaux contacts.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation
- Mises en situation professionnelles basées sur des cas réels
- Travaux pratiques (mises en situation, jeux de rôle, études de cas, workshops...)

Durée :
7 heures / 1 jour

Public visé :
Commerciaux, technico-commerciaux

Prérequis :
Aucun prérequis

Coût :
Prix Intra et Inter : nous contacter

Excellent
 ★★★★★
 Basée sur 12 avis
 Google

V Val Huttier
 2022-08-06

★★★★★

Loïc était intervenant à la formation proposée par la CCI de Sens que j'ai suivie en 2021. Nous avons passé d'excellents moments en sa compagnie. Loïc...
 Lire la suite

É Élodie PALHEIRE
 2021-07-30

★★★★★

J'ai eu la chance de suivre une formation animée par Loïc dans le cadre d'une formation à la CCI de Sens. Il est dynamique, aime partager ses expériences et...
 Lire la suite

M Madrelle Anaïs
 2021-07-28

★★★★★

J'ai rencontré Loïc lors d'une formation à la CCI, il a été attentif à mes attentes.
 La formation m'a permis d'être...
 Lire la suite

L Lelia LE COQUET
 2021-07-24

★★★★★

Très satisfaite par le contenu de la formation et son dynamisme. Merci Loïc !

M Martine Vaste
 2020-12-20

★★★★★

J'ai commencé une formation avec Loïc en novembre et c'est un formateur très à l'écoute, qui cible rapidement vos points faibles à travailler et vous met en valeur s...
 Lire la suite

M Marie Xavier H
 2020-12-15

★★★★★

J'ai rencontré Loïc lors d'une formation à la CCI. Il a réalisé une excellente présentation avec des cas concrets et des exercices clairs. Il a adapté son langage...
 Lire la suite

C Céline Perrot
 2020-12-13

★★★★★

J'ai rencontré Loïc lors d'une formation à la CCI. Loïc connaît très bien son domaine, il est à l'écoute et de bon conseil

N Nassim Dali-youcef
 2020-12-11

★★★★★

Loïc est un formateur à la hauteur. sa modestie, son écoute et son expérience confirmée avoir l'existence à la hauteur de nos attentes...
 Lire la suite

J Jérémy Chamayou
 2020-10-21

★★★★★

Loïc est un formateur expert dans le leadership, le management et la communication. J'ai eu l'opportunité de suivre plusieurs de ses formations. J'ai aimé sa visio...
 Lire la suite

J Jérémy Chamayou
 2020-10-21

★★★★★

Loïc est un formateur expert dans le leadership, le management et la communication. J'ai eu l'opportunité de suivre plusieurs de ses formations. J'ai aimé sa visio...
 Lire la suite

**Nous nous tenons à votre disposition pour étudier toute demande de formation qui ne figurerait pas dans notre catalogue ou qui serait sujette à une adaptation pédagogique.
 N'hésitez pas à nous contacter pour étudier la faisabilité de votre projet.**

Informations

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques et de transmission des savoirs : aides audiovisuelles, documentation et support de cours projetés via un vidéoprojecteur, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, ressources vidéo, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation, ludopédagogie...

Notre approche pédagogique se veut participative et collaborative afin d'impliquer **au maximum** les participants et les rendre pleinement **acteurs** de cette formation, ainsi que de leur monter en compétences pendant et après la session de formation.

Éléments matériels de la formation

Salle de formation : rétroprojecteur, espace restauration + accès PMR si nécessaire

Équipements divers mis à disposition : des feuilles de brouillon et des stylos seront mis à disposition des participants.

Documentation : le formateur s'appuiera sur un support de formation diffusé sur vidéoprojecteur.

Compétences des formateurs :

Nos formateurs sont reconnus par leur **expérience professionnelle et les savoirs** (savoir/savoir-faire/ savoir être) en lien avec cette formation, ainsi que pour leur andragogie.

Un CV du formateur pressenti sera envoyé **simultanément** à ce programme de formation.

Prise en compte de l'handicap

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ?

Contactez M. CHEVALLARD, contact handicap, à l'adresse suivante loic.chevallard@adnpotentiel.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

Ce dernier pourra échanger avec sur les **compensations et aménagements possibles** selon la typologie d'handicap (visuel/auditif/fatigabilité/troubles de l'attention/moteur, dysgraphie/dysorthographe/dyslexie/ autre..).

Entretien individuel avec le participant en situation d'handicap et/ou avec son référent handicap en amont de la formation pour mieux comprendre et prendre en compte les besoins et les attentes de la personne. Et ainsi, prévoir la nature des aménagements possibles (supports pédagogiques, agencement de la salle, ergonomie de l'environnement de travail...) accompagnés d'un suivi dans le temps.

Formation ouverte à distance (FOAD)

Pour tout intérêt à l'organisation d'une formation en distanciel, vous pouvez nous contacter à contact@adnpotentiel.com

Nous ne manquerons pas de vous recontacter pour étudier la faisabilité technique et l'adaptabilité du format aux profils d'apprenants (dont PSH). Nous avons conçu un livret d'accueil dédié aux formations distancielles afin de placer les apprenants dans les meilleures dispositions techniques et pédagogiques. Si ce format distanciel est retenu, nous vous ferons parvenir ce document et prendrons le temps d'en échanger.

Modalités et délais d'accès

DÉLAI D'ACCÈS ET PREREQUIS

L'inscription doit être finalisée 24 heures **avant** le début de la formation (sous réserve de places disponibles ; maximum 12 personnes par session pour des raisons pédagogiques).

Si des pré-requis sont précisés sur le programme de formation, ils doivent être **vérifiés** par l'organisme de formation avant d'accepter l'inscription.

ETUDE DE FINANCEMENT

Pour trouver **la meilleure solution de financement** adaptée à votre situation, nous pouvons vous accompagner pour choisir parmi les solutions suivantes possibles :

Le plan de développement des compétences de votre entreprise :
-L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise

MODALITÉS DE PAIEMENT

Pour un financement hors Opco, l'inscription est validée **après signature de la convention et validation par les soins d'ADN POTENTIEL** (pour s'assurer des places disponibles entre temps) via l'envoi d'une convocation,

Pour un financement OPCO via une subrogation, l'inscription est validée **dès la réception de la prise en charge de l'OPCO et validation par les soins d'ADN POTENTIEL** (pour s'assurer des places disponibles entre temps) via l'envoi d'une convocation.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Vous trouverez l'ensemble de nos Conditions Générales de Vente **via notre site web**
<https://adnpotentiel.com/cgv/>

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : **Action de formation**

Cette action a pour but (article L.6313-3) de favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Coaching individuel et collectif

dont coaching exécutif pour cadres et dirigeants

ADN POTENTIEL , Déclencheurs de déclics pour les managers





FINANCEMENT VIA VOTRE OPCO CONSTRUCTYS

COACHING D'ENTREPRISE

PÉRIODE DE RÉALISATION 2025

Un coach professionnel a pour mission de vous conseiller dans le cadre de la gestion quotidienne de votre entreprise et de la résolution de situations complexes.

Pour vous permettre de bénéficier de cet accompagnement personnalisé, Constructys finance à titre exceptionnel les actions de coaching pour les entreprises du bâtiment* de moins de 300 salariés.



EN PRATIQUE

Publics cibles : **salarié, équipe, groupe.**

Cadre d'intervention : **l'accompagnement réalisé doit s'inscrire dans un contexte de création, de gestion ou de reprise d'une entreprise.**

* Délai de carence d'un an pour les entreprises ayant bénéficié de de 2 années de suite du financement d'une prestation de coaching.



PRISE EN CHARGE

125 € / heure pour un ou plusieurs stagiaires, dans la limite de 5000 € maximum par entreprise et par an.

CONTACT DE L'ORGANISME DE FORMATION ADN POTENTIEL

Financement de votre Opco, modalités de formation, ingénierie pédagogique...

- Loïc Chevallard - Gérant ADN POTENTIEL
- 06 61 15 80 04
- loic.chevallard@adnpotentiel.com
- www.adnpotentiel.com



LE FINANCEMENT S'ADRESSE À :

- Je dirige une entreprise du bâtiment et je souhaite développer mes compétences et/ou celles de mes collaborateurs.
- Je veux optimiser la gestion courante de mon entreprise (trésorerie, développement, juridique, management, ressources humaines...).
- L'entreprise dont j'ai la responsabilité connaît une période de transition (changement de direction, cession...).



LES AVANTAGES

- Prestation réalisée par un **coach professionnel** au sein de votre entreprise.
- Mobilisation d'**outils de coaching** opérationnels et reconnus.

• **Accompagnement personnalisé** : individuel ou collectif.

• **Restitutions orales et/ou écrites** : bilan d'évaluation des résultats obtenus suite aux objectifs fixés, préconisations.

LES THÉMATIQUES ÉLIGIBLES (EXEMPLES)

- Accompagner les changements organisationnels (restructuration, cession, transmission).
- Développer les performances individuelles (gérer son stress, apprendre à se dépasser, mener à bien ses objectifs...).
- Mobiliser des outils stratégiques (audit, business plan, recherche de financements...).
- Suivi et gestion de projet.
- Elaborer et conduire une stratégie d'optimisation de gestion (trésorerie, chiffres d'affaires, juridique, fiscal, ressources humaines...).
- Les moyens de prévention et de gestion des conflits.
- Les méthodes pour élaborer une stratégie d'entreprise (points forts/pistes d'amélioration)



Coaching Individuel et collectif

dont coaching exécutif pour cadres et dirigeants

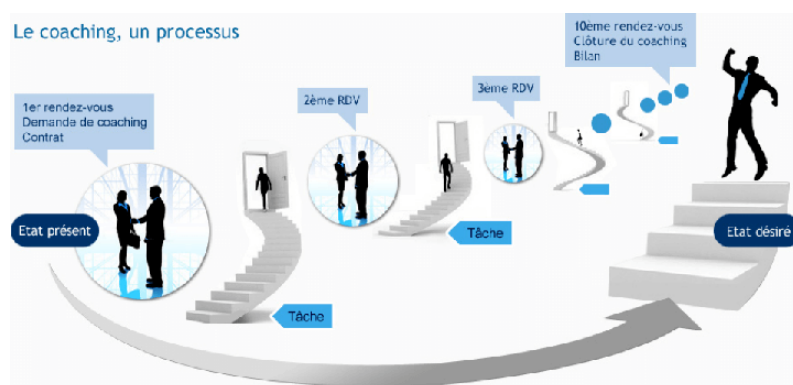
Rien ne vaut une – et même plusieurs – **séances de coaching** professionnel pour réellement développer ses compétences, surtout en matière de **management** et de **communication**.

Le coaching individuel ou en entreprise demeure le choix par excellence pour acquérir de nouvelles compétences, car il se focalise directement sur **vos besoins spécifiques**. Cette approche personnalisée vous permet d'apprendre à votre rythme, en vous proposant une méthode de coaching adaptée à votre niveau et à vos objectifs professionnels.

Déroulement :

Notre **coaching** chez Adn Potentiel, se déroulera sur un nombre de séances ad hoc ou un forfait (jusqu'à 10 séances) . Celui-ci, à chaque séance, s'adaptera à votre niveau et à votre progression enregistrée d'une séance à l'autre pour mieux ajuster la suite des rendez-vous.

Le premier rendez-vous vise à évaluer votre **personnalité** et vos **aspirations**, orientant ainsi votre parcours de coaching par la suite. À travers des tests et des exercices favorisant le **développement** dans les domaines spécifiques que vous souhaitez explorer dans le cadre de votre **coaching professionnel** , vous atteindrez ainsi **l'objectif fixé** en collaboration avec votre **coach**.



Exemple de thématiques en coaching individuel ou collectif (dont coaching exécutif pour cadres et dirigeants)

* Liste non exhaustive

- Accompagnement au changement
- Gestion de crise
- Gestion de personnalités difficiles
- Climat social et santé financière de l'organisation (PSE, licenciement, litige avec un salarié, problème de trésorerie...)
- Restructuration
- Développement commercial
- Développer sa confiance en soi
- Booster sa confiance en soi
- Retrouver des sources de motivation
- Dépasser ses freins personnels dans sa communication avec les autres
- Trouver sa voie
- Savoir valoriser son profil pour trouver un emploi
- Réussir ses entretiens de recrutement
- Motiver ses équipes
- Déléguer et responsabiliser
- Gagner en sérénité et prendre les bonnes décisions en situations de crise
- Avoir une communication plus impactante et fédératrice
- Optimiser l'organisation pour améliorer la performance

Tarif : Nous consulter



Conseil / Consulting

Nous aidons les décideurs à se mettre en conformité avec le cadre légal et réglementaire des RPS & à réunir les conditions favorables au bien-être et la performance.

UN PROFESSIONNEL PEUT VOUS AIDER À ATTEINDRE DE NOUVEAUX SOMMETS, AGISSEZ MAINTENANT !

Le conseil est un outil précieux pour tous ceux qui cherchent à se développer personnellement, que ce soit dans la vie professionnelle ou personnelle.

NOTRE PROGRAMME S'ARTICULE SUR :



ÉTAT DES LIEUX

Etude personnalisée afin de cerner vos problématiques et besoins + déployer un plan d'action ad hoc.



ACCOMPAGNEMENT

Accompagner les dirigeants et les managers dans la transformation de l'organisation sur la base des objectifs et d'indicateurs définis.



SUIVI RÉGULIER

Mesurer les progrès réalisés, en lien avec les objectifs et le plan d'action élaborés.

LES BÉNÉFICES :

- Plan d'action adapté à vos besoins et problématiques spécifiques.
- Aide à la transformation de votre organisation, développement de vos compétences en leadership et gestion d'équipe.
- Suivi régulier des progrès réalisés pour atteindre vos objectifs de manière plus efficace.

ADN
POTENTIEL

Conseil / Consulting

Nos champs d'action:

Mise en conformité réglementaire et légale + sensibilisation/prévention aux RPS:

- Élaboration de votre Document Unique (DUERP),
- Conception de procédures de signalement des violences internes,
- Écriture de procédures de prévention primaire-secondaire-tertiaire,
- Définition d'un plan d'action et de sensibilisation du personnel aux RPS....

Conseil en organisation et en transformation managériale :

- Audit organisationnel,
- Management de la transformation des organisations,
- Optimisation du potentiel existant (en optimisant le mode de gouvernance actuel, les flux d'informations et les procédures décisionnelles),
- Accompagnement pour restructurer votre organisation et/ou ses activités,
- Réinventer votre structure et fonctionnement managérial...

Conseil en stratégie RH, politique et process RH :

- Diagnostic RH = Etat des lieux de vos pratiques/de votre organisation RH/de vos processus et ressources disponibles afin de concevoir un plan d'action ad hoc
- Accompagnement à la définition de la politique : sur la base de l'analyse de votre culture et stratégie d'entreprise, ainsi que de votre situation actuelle, nous vous accompagnons dans l'élaboration d'une politique RH cohérente (marque employeur, RSE, valeurs, politique de rémunération...)

Notre approche:

Maîtrise de l'Art Managérial : Un Compagnon Stratégique sur la Voie de l'Autonomie

Notre service de conseil en stratégie offre un **accompagnement dédié** et personnalisé pour les organisations cherchant à optimiser leur **structure managériale** et leurs pratiques. En agissant comme un **maître d'œuvre**, nos consultants assurent un suivi régulier et minutieux, visant à rendre les entreprises **autonomes** dans leur gestion **managériale**. Cet accompagnement se caractérise par une évaluation continue des méthodes de management, leur adaptation aux objectifs professionnels, et un soutien dans l'intégration des pratiques **managériales modernes**, y compris digitales, pour permettre aux clients d'acquérir une expérience pratique et directe.

Transformation Guidée : Vers une Gestion Innovante et Efficace

L'approche de notre cabinet en **conseil en organisation** et management repose sur une réévaluation des **méthodes de planification** et la mise en place de stratégies adaptées aux besoins spécifiques de chaque entreprise. Avec l'aide de consultants professionnels, les entreprises subissent une **transformation organisationnelle** et managériale, bénéficiant d'un processus de transition accompagné pour optimiser l'utilisation de leurs ressources. L'objectif est d'assurer une utilisation efficace des **pratiques organisationnelles** et managériales à travers une **réorganisation guidée** et experte.

Stratégie sur Mesure : L'Audit comme Fondement du Succès

Le processus de **conseil stratégique** débute par une planification et un état des lieux détaillé des ressources de l'entreprise, tant humaines que matérielles. Cette démarche comprend une **évaluation personnelle** pour identifier les forces et faiblesses, et adapter les compétences **managériales** aux objectifs professionnels. Nos experts élaborent des plans d'action qui intègrent des **stratégies de marketing digitales et de communication**, tirant parti de leur expertise pour répondre aux défis de la digitalisation et de la transformation digitale, assurant ainsi le développement commercial et la gestion de projet adaptés aux **enjeux actuels**.

Tarif : Nous consulter



Conférences



Conférences

Le management a-t-il un avenir ?

À PROPOS DE LA CONFÉRENCE :

Dans un monde en perpétuelle mutation, où le management d'aujourd'hui est décrit de toute part, il est incontournable de s'interroger sur son avenir. Cette conférence réunira des esprits progressistes et des innovateurs pour explorer une vision audacieuse de l'évolution future de management au sein des organisations.

PROGRAMME DE CONFERENCE (1H)

1.Introduction : le management de quoi parle-t-on ? (10 min)

- Les différentes approches du management au cours du temps
- La déroute du management actuel et les dommages qu'elle crée
- Les interrogations que soulèvent cet échec patent

2.La place du manager face à la dislocation de l'entreprise (20 min)

- L'impact de la financiarisation de l'économie
- La vision du prospectiviste Joël de Rosnay
- Les nouvelles pistes managériales restées infructueuses
- Le management face à une rupture paradigmatique
- Le manager relais moderne d'une exploitation ancestrale intenable

3. L'aube d'un néo-management (15 min)

- Le management, un travail sur soi ?
- Le management, une discipline à professionnaliser ?
- Le management, l'affaire de tous ?
- Un nouveau cadre organisationnel pour l'avènement d'un management sain

4. Temps d'échanges avec l'auditoire (15 min)

- Ouverture par une discussion interactive avec les participants pour partager leurs expériences, leurs idées et leurs questionnements sur l'avenir du management
- Réponses aux questions et clarification des points abordés durant la présentation

Renouer avec l'engagement individuel

À PROPOS DE LA CONFÉRENCE :

Comment favoriser l'engagement individuel en transformant nos entreprises en organisations engageantes ?

L'engagement au travail est un sujet brûlant en France et partout dans le monde, pour des raisons différentes d'ailleurs. Ce sujet fait partie des priorités des leaders et décideurs RH, en s'exprimant par de multiples tendances : lorsqu'on parle de risques psycho-sociaux, de qualité de vie au travail, d'expérience collaborateur ou encore d'entreprise libérée, comment ne pas voir que le sujet central est le collaborateur qui va décider de s'engager ou de se désengager de son travail et de son rapport à l'entreprise ? Il est donc essentiel de comprendre ce qu'est l'engagement, quels sont ses déterminants et de transformer nos organisations pour qu'elles suscitent l'engagement.

PROGRAMME DE CONFERENCE (1H)

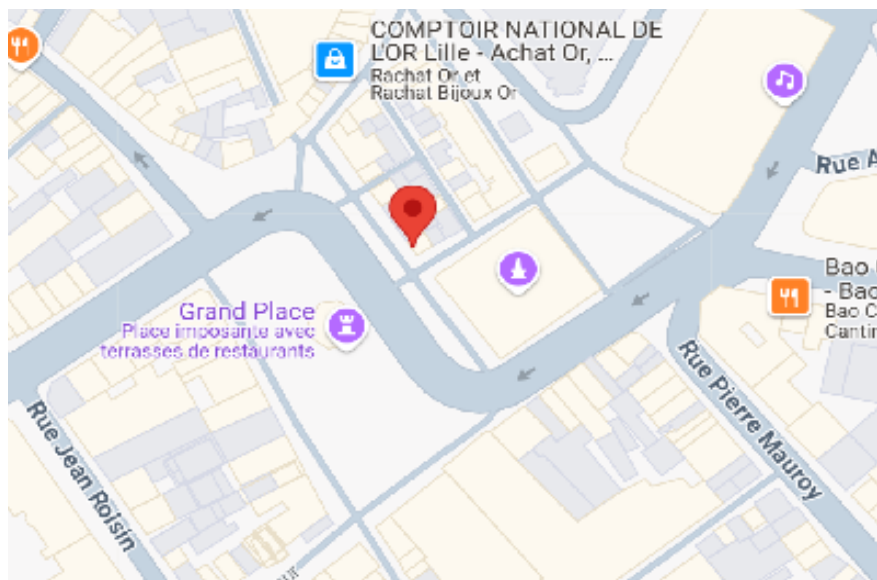
1. Introduction : qu'est-ce que l'engagement ? (5 min)
2. Un bref état des lieux de l'engagement (10 min)
3. Des initiatives pour agir sur les conditions de l'engagement (15 min)
4. Conseils et solutions pour remédier à la problématique de désengagement (15 min)
5. Conclusion et échange avec l'auditoire (15 min)



Nous contacter

Adresse :

34 Place du général de Gaulle, Bureau 3, Lille 59000



Horaires :

Du lundi au vendredi
De 09:00 à 18:00

Mail :

contact@adnpotentiel.com

Téléphone:

+33 (0)6 61 15 80 04

Quelques références clients :



34 Place du général de Gaulle ,
Bureau 3
59800 Lille



06 61 15 80 04
contact@adnpotentiel.com



Du Lundi au Vendredi
De 09:00 à 18:00



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'actions suivantes : **ACTIONS DE FORMATION**



ADN POTENTIEL