

DEMANDEZ! LE PROGRAMME!

GUIDE DES FORMATIONS

MANAGEMENT

COMMUNICATION

VENTE - COMMERCIAL

CONNAISSANCE DE SOI

La *Vraie* Vie

Accompagnement  Vitaminé

FORMATION - SÉMINAIRE - COACHING - CONFÉRENCE - WEBINAIRE

Sommaire

LA VRAIE VIE, FOURNISSEUR OFFICIEL DE VITAMINES :

VITAMINE : « substance organique, nécessaire en faible quantité au métabolisme d'un organisme vivant, qui ne peut être synthétisée en quantité suffisante par cet organisme. Les vitamines sont des compléments indispensables aux échanges vitaux. »

QUI SOMMES-NOUS ?	Page 3
NOS FORMULES	Page 4
NOS THÉMATIQUES	Page 5
NOS FORMATIONS MANAGEMENT	Pages 6 à 18
NOS FORMATIONS COMMUNICATION	Pages 19 à 24
NOS FORMATIONS VENTE - COMMERCIAL	Pages 25 à 28
NOS FORMATIONS CONNAISSANCE DE SOI	Page 29
LES CHIFFRES CLÉS	Page 34
ON EN PARLE ?	Page 35



Qui sommes-nous ?

OBJECTIF FLOU AU DÉPART,
CONNERIE PRÉCISE À L'ARRIVÉE (Frédéric Dard)

LE VRAI + LA VIE = LA VRAIE VIE !

Nous concevons et élaborons des dispositifs d'accompagnement, combinant différentes modalités d'intervention (séminaire, formation, coaching, etc.) afin de permettre aux organisations et à leurs membres de mieux faire face aux nombreux enjeux qui se posent à eux (nombreux défis qu'elles doivent relever)...**en clair les accompagner à mieux faire ce qu'ils ont à faire !**

Mieux manager, mieux communiquer, mieux piloter, mieux animer, mieux vendre, mieux négocier...et pour cela nous nous appuyons sur deux convictions fortes :

1. **LE VRAI** : L'INDIVIDU EST CLÉ, SA PERSONNALITÉ, SON STYLE, SON AUTHENTICITÉ
2. **LA VIE** : LA RELATION EST CLÉ, LE RAPPORT À L'AUTRE, LE LIEN



Philippe Mathis

Sylvain Rajzwing

Nos formules

DES MODALITÉS ET DES FORMATS À LA CARTE,
QUI PEUVENT ÊTRE COMBINÉS...

FORMATION

Ce sont nos **Ateliers Vitaminés** (0,5 à 2 jours), sur nos 4 thématiques phares (*Management, Communication, Vente & Connaissance de soi*).

SÉMINAIRE

Pour faire travailler, réfléchir vos équipes (*CODIR, projets ou commerciales*) en mode Teambuilding.

COACHING

Individuels ou collectifs (1h30 à 2h par séance), en présentiel ou distanciel, au rythme que vous souhaitez.

CONFÉRENCE

En présentiel ou distanciel (1h à 1h30), pour une audience quasi illimitée sur un sujet inspirant et innovant.

WEBINAIRE

Capsule distancielle qui mixe théorie et pratique (1h30 à 2h), avec des outils interactifs : **Teams, Zoom, Klaxoon et Kahoot.**



Nos Thématiques

UNE LARGE PALETTE DE SOFT SKILLS AU SERVICE
DES MANAGERS & DES COLLABORATEURS.

MANAGEMENT

Management hiérarchique, transversal, leadership, management de projet, management de la sécurité, entretien annuel, feedback, manager coach, changement et complexité, gestion des priorités

COMMUNICATION

Prise de parole en public, animation de réunions, formation de formateurs, assertivité et gestion des conflits, stress et motivation (APTER)

VENTE - COMMERCIAL

Techniques de vente, négociation commerciale, relation client

CONNAISSANCE DE SOI

Co-développement, coaching, MBTI, DISC, Process Communication



MANAGEMENT

Les incontournables du Management

On est tous dans le même bateau...

Gérer les temps du changement

Tous dans la mêlée !

La boussole du manager coach

Révéler son potentiel managérial

Un homme averti en vaut deux !

Devenez le G.O de vos projets

Il est urgent de prendre son temps...

J'en parle à mon chef !

Objectif flou au départ...

L'art du feedback !



Les incontournables du management

JE VIENS...CHERCHER DES RÉPONSES SIMPLES
POUR M'AIDER À **MANAGER MON ÉQUIPE**
AU QUOTIDIEN



Public visé : Manager de proximité (N+1)

Objectifs pédagogiques :

Prendre du recul sur son mode de fonctionnement

Comprendre son rôle de manager

Renforcer ses compétences relationnelles

Identifier les différents niveaux d'autonomie et adopter le bon style

S'entraîner et se confronter à des cas concrets

Prérequis : Exercer une fonction d'encadrement d'équipe

Durée : 2 jours

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Cadre de référence et perceptions

Rôles et fonctions du manager

J1 Après-midi :

Entretiens managériaux et feedback

Valorisation et délégation

J2 Matin :

Le cycle de l'autonomie

Le Management Situationnel

J2 Après-midi :

Les conditions de la délégation

Management intergénérationnel

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Etudes de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

On est tous dans le même bateau...

JE VIENS...CHERCHER DES RÉPONSES
CONCRÈTES POUR MIEUX **MANAGER**
MES ÉQUIPES TRANSVERSES



Public visé : Manager transversal

Objectifs pédagogiques :

Savoir se positionner dans un environnement complexe

Créer et entretenir les leviers de la coopération

Ajuster sa communication transversale et gérer les situations difficiles

Intégrer les spécificités du management à distance

Utiliser l'intelligence collective dans la résolution de problèmes

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

L'environnement complexe

Coopération vs compétition

J1 Après-midi :

Les bonnes pratiques
de communication

Les techniques pour gérer les tensions

J2 Matin :

La carte des Partenaires

Le Management à distance

J2 Après-midi :

L'animation de groupes de travail

L'intelligence collective

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management transversal

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Gérer les temps du changement

JE VIENS...CHERCHER DES OUTILS EFFICACES
POUR MIEUX ACCOMPAGNER LES CHANGEMENTS
À VENIR



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Définir la notion de changement et ses différentes étapes

Mettre en œuvre les actions managériales associées à chaque étape

Reconnaître les différents niveaux de résistance au changement

Savoir adopter les actions adaptées à chaque niveau de résistance

Renforcer sa prise de décision managériale en situation de changement

Prérequis : Exercer une fonction d'encadrement d'équipe

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Définition du changement

La courbe du changement

Les résistances face au changement

J1 Après-midi :

Le manager dans l'incertitude

Le modèle VUCA

Les 5 piliers de la résilience

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management et du leadership

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Tous dans la mêlée !

JE VIENS...CHERCHER DES OUTILS CONCRETS
POUR RENFORCER LA COHÉSION
DE MON ÉQUIPE



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Identifier les critères constitutifs d'une équipe

Comprendre les différentes étapes dans le développement d'une équipe

Poser un diagnostic sur sa propre équipe et définir son degré de maturité

Développer la cohésion d'équipe en s'appropriant des méthodes de Teambuilding

Prérequis : Exercer une fonction d'encadrement
d'équipe

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les critères d'une équipe

Cohésion vs cohérence

Résoudre un problème en commun

J1 Après-midi :

La construction d'une équipe

L'esprit d'équipe

Actions de Teambuilding

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management d'équipe

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

La boussole du manager coach

JE VIENS...CHERCHER DES CLÉS
POUR ACCOMPAGNER MES COLLABORATEURS
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Connaître les outils du coach : écoute empathique et questionnement

Adopter une posture d'accompagnement

Utiliser la méthode GROW pour structurer vos accompagnements

Établir le diagnostic de la situation et rechercher les causes

Fixer un objectif de progrès et établir le plan d'action

Réaliser un bilan périodique et donner du feed-back

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

La boîte à outils du coach

L'écoute empathique

La méthode GROW : l'objectif

J1 Après-midi :

La méthode GROW : le constat

La méthode GROW : les options
et la motivation

Le cycle de l'autonomie

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management et du coaching

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Révéler son potentiel managérial

JE VIENS...CHERCHER DES PISTES
POUR DÉVELOPPER DES RELATIONS
HARMONIEUSES AVEC MON ÉQUIPE



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Mieux se connaître pour mieux communiquer

Améliorer son écoute active pour mieux comprendre ses collaborateurs

Oser se dire les choses simplement en expérimentant le parler vrai

Renforcer confiance et estime de soi

Développer sa résilience pour accompagner les changements à venir

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les techniques d'écoute active

L'art du questionnement

La boussole du langage

J1 Après-midi :

La fenêtre de JOHARI

Le quadrant d'Ofman

Sens et résilience

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management et du coaching

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Un homme averti en vaut deux !

JE VIENS...CHERCHER DES RÉPONSES SIMPLES
POUR MIEUX MANAGER LA SÉCURITÉ
DE MON ÉQUIPE



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Partager sur les enjeux liés au management de la sécurité

Échanger et communiquer autour des bonnes pratiques

Identifier les situations sécurité problématiques

Adopter les comportements efficaces pour manager la sécurité

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les enjeux du management
de la sécurité

La chaîne de la sécurité

La notion de précurseur

J1 Après-midi :

La matrice des risques partagés

Les bonnes pratiques sécurité

La boîte à outils du manager

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes
pratiques du management de la sécurité

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz
de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience
des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan
de Développement Individuel (PDI)

Devenez le G.O. de vos projets !

JE VIENS...RENFORCER MES COMPÉTENCES
TECHNIQUES/RELATIONNELLES
DANS LE MANAGEMENT DE PROJET



Public visé : Manager de projet

Objectifs pédagogiques :

Prendre du recul sur ses projets en cours

Renforcer ses compétences managériales et relationnelles à chaque étape de ses projets

Utiliser des outils, bonnes pratiques et grilles de lecture structurantes

Prérequis : Avoir la responsabilité d'un projet

Durée : 2 jours

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Cadrer son projet

Identifier les outils clés

J1 Après-midi :

Communiquer sur son projet

Engager les acteurs clés

J2 Matin :

Mobiliser les parties prenantes

Prendre appui sur la hiérarchie

J2 Après-midi :

Clôturer le projet

Ancrer et célébrer

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques du management de projet

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Il est urgent de prendre son temps...

JE VIENS...CHERCHER DES RÉPONSES SIMPLES
POUR M'AIDER À GÉRER MON TEMPS
ET MES PRIORITÉS



Public visé : Tout manager ou collaborateur

Objectifs pédagogiques :

Intégrer certains principes de bon sens en matière de gestion du temps

Savoir orienter les ressources de l'environnement vers un objectif déterminé

Maîtriser l'impact de la dimension personnelle sur la gestion du temps

Faire face aux événements de façon plus sereine

Mettre au point un plan d'action qui intègre sa propre personnalité, son environnement humain et événementiel

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Perception et réalités

Les 6 lois pour mieux gérer son temps

La roue de l'action efficace

J1 Après-midi :

Les voleurs de temps

La matrice d'Eisenhower

Savoir dire non

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la gestion du temps

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

J'en parle à mon chef !

JE VIENS...CHERCHER DES CLÉS POUR GAGNER
EN EFFICACITÉ DANS MA RELATION
AVEC MON MANAGER



Public visé : Tout manager ou collaborateur

Objectifs pédagogiques :

Identifier les clés de la communication ascendante

Argumenter et être force de proposition

Se dire les choses efficacement en préservant la relation

Rédiger une demande pertinente avec des recommandations

Prérequis : Aucun

Durée : 1/2 jour

Déroulé de la formation :

1/2 journée :

Les clés de la communication ascendante

Les croyances limitantes

Insatisfaction et motivation

Le feedback et l'entente cordiale

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la communication ascendante

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Objectif flou au départ...

JE VIENS...M'ENTRAÎNER À CONSTRUIRE
DES OBJECTIFS POUR MIEUX ENGAGER
MES COLLABORATEURS



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Prendre conscience des enjeux liés à la fixation des objectifs

Comprendre son rapport à l'objectif

S'entraîner à construire et à formaliser des objectifs SMART

Développer son aptitude relationnelle pour mieux mobiliser autour des objectifs

Prérequis : Aucun

Durée : 1/2 jour

Déroulé de la formation :

1/2 journée :

Les critères d'un objectif pertinent

La rédaction d'un objectif SMART

L'appropriation par le collaborateur

Le cycle de l'autonomie

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de l'entretien annuel

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

L'art du feedback !

JE VIENS...M'ENTRAÎNER À DÉLIVRER
DES FEEDBACKS CONSTRUCTIFS
À MES COLLABORATEURS



Public visé : Tout manager

Objectifs pédagogiques :

Comprendre l'enjeu du feedback dans la relation managériale

Incarner la posture efficace pour donner et recevoir du feedback

Pratiquer les différents types de feedback : positif et correctif

Partager les bonnes pratiques entre pairs

Prérequis : Aucun

Durée : 1/2 jour

Déroulé de la formation :

1/2 journée :

Reconnaissance et valorisation
du collaborateur

Méthode SCI : le feed-back positif

Méthode SCIO : le feed-back correctif

Posture efficace du manager

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes
pratiques du management

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz
de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience
des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan
de Développement Individuel (PDI)

COMMUNICATION

On teste le pitch !

Boostez vos réunions !

Formez vos formateurs !

Quand la moutarde me monte au nez...

Un motivé - des motivés !



On teste le pitch !

JE VIENS...CHERCHER DES TECHNIQUES ISSUES
DU THÉÂTRE POUR ÊTRE PLUS CONVAINCANT
À L'ORAL



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

S'entraîner autour des 3 temps de la prise de parole en expérimentant des techniques oratoires issues du théâtre

Trouver et mettre en scène son style oratoire afin d'être plus convaincant et impactant face à un auditoire

Gérer les situations déstabilisantes en faisant preuve de répartie et en osant le rebond

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Le triangle de la prise de parole en public

L'approche tête-cœur-corps

Les 3V de la communication

J1 Après-midi :

La cercle d'or pour gagner en impact

La respiration et la gestion du stress

Les situations déstabilisantes

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la communication orale

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Boostez vos réunions !

JE VIENS...CHERCHER
LA BOÎTE À OUTILS DE L'ANIMATEUR
EN RÉUNIONS



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les différentes étapes d'une réunion

Appréhender différentes techniques de facilitation de groupe

Adapter votre mode d'expression à vos objectifs

Gérer l'énergie du groupe et les comportements déstabilisants

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

La préparation de l'animateur

Les différents types de réunions

La résolution collective de problèmes

J1 Après-midi :

Les 7 techniques pour gérer les objections

Les différentes typologies de participants

Les 3 modes d'expression en réunion

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la communication orale

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Formez vos formateurs !

JE VIENS...CHERCHER LES MÉTHODES
POUR ANIMER DES FORMATIONS
PRÉSENTIELLES & DISTANCIELLES



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Soigner sa préparation et apprivoiser son trac

Faire pratiquer les outils clés de l'animation de formation

Se doter d'une boîte à outils de techniques pédagogiques efficaces

Gérer l'énergie du groupe et les situations difficiles

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

L'ouverture de la formation

L'animation d'une séquence réflexion

L'animation d'un jeu pédagogique

J1 Après-midi :

Le traitement des objections

Le jeu de rôle et l'entraînement
au feedback

La clôture de la formation

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la formation pour adulte

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Quand la moutarde me monte au nez...

JE VIENS...CHERCHER DES SOLUTIONS CONCRÈTES
POUR GÉRER LES PROBLÈMES RELATIONNELS
DU QUOTIDIEN



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Découvrir son rapport au conflit

Anticiper et identifier les sources de tension

Désamorcer les tensions pour éviter les conflits

Gérer un conflit et trouver ses leviers personnels

Acquérir les techniques de gestion des objections

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Ma photographie assertive

Le modèle de l'assertivité
et les comportements refuges

Traiter le problème de fond en sortant
du reproche

J1 Après-midi :

La matrice de résolution des conflits

La Communication Non Violente

Les 7 techniques assertives

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes
pratiques de la communication orale

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz
de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience
des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan
de Développement Individuel (PDI)

Un motivé des motivés !

JE VIENS...CHERCHER DES CLÉS CONCRÈTES
POUR NOURRIR MA MOTIVATION
ET CELLE DES AUTRES



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Découvrir de nouvelles façons de gérer son stress et ses motivations

Comprendre comment fonctionnent nos motivations

Être capable de faire le lien entre ses émotions et ses motivations

Savoir prendre du recul, relativiser, changer de regard... et se donner le choix

Apprendre à orienter ses motivations, aligner ses motivations aux différentes situations que nous vivons pour être plus efficace et pourquoi pas, plus heureux...

Prérequis : Questionnaire à remplir

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Le climat motivationnel du groupe
(Climage)

Les 8 motivations (jeu de plateau)

Découverte de la méthode APTER
+ Débriefing profil

J1 Après-midi :

Présentation du modèle APTER
et remise d'un livret individuel

Exercices de mises en situation
et jeux de rôles

Etudes de cas apportées
par les participants

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la motivation

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

VENTE COMMERCIAL

*Y a-t-il un vendeur dans la salle ?
Ça passe ou ça casse !
Souriez-vous êtes filmés...*



Y-a-t-il un vendeur dans la salle ?

JE VIENS...CHERCHER DES CLÉS POUR PASSER
D'UNE LOGIQUE DE VENTE PRODUIT
À VENTE CONSEIL



Public visé : Vendeurs et commerciaux

Objectifs pédagogiques :

Intégrer les réflexes clés et les techniques permettant de mieux vendre

Maîtriser les différentes étapes du processus de vente et adopter la posture la plus efficace

S'entraîner à améliorer son impact face au client pour mieux proposer son offre

Gérer les situations déstabilisantes en faisant preuve de répartie et en osant le rebond

Prérequis : Exercer une fonction commerciale

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

La préparation de l'entretien commercial

La courbe des 4C
(contact-connaître-convaincre-conclure)

Les techniques de questionnement

J1 Après-midi :

La méthode CAP pour mieux argumenter

La gestion des objections

Les techniques de closing

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la vente

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Ça passe ou ça casse !

JE VIENS...CHERCHER DES TECHNIQUES
POUR RÉUSSIR MES PROCHAINES
NÉGOCIATIONS COMMERCIALES



Public visé : Vendeurs et commerciaux

Objectifs pédagogiques :

Comprendre la différence entre vendre et négocier

Fixer des objectifs de négociation ambitieux et déterminer ses marges de manœuvre

Défendre son prix et sa marge dans un contexte tendu

Obtenir des contreparties et limiter les concessions

Savoir négocier en situation difficile et/ou face à des personnes difficiles

Prérequis : Exercer une fonction commerciale

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

La préparation de la négociation

La distinction entre la relation
et le problème de fond

Les solutions pour un bénéfice mutuel

J1 Après-midi :

La MESORE

(meilleure solution de rechange)

La gestion des objections

La clôture de la négociation

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la négociation raisonnée

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Souriez, vous êtes filmés...

JE VIENS...APPLIQUER
LES PRINCIPES CLÉS
D'UN ACCUEIL CLIENT EFFICACE



Public visé : Vendeurs et agents d'accueil

Objectifs pédagogiques :

Clarifier son rôle et sa mission d'agent d'accueil

Identifier les étapes d'un accueil professionnel réussi

Acquérir un langage et une vision commune sur les comportements humains

Passer d'une relation conflictuelle à une relation partenaire constructive

Prérequis : Exercer une fonction d'accueil et/ou commerciale

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les enjeux d'un accueil professionnel

Accueil physique
et accueil téléphonique

La communication interpersonnelle

J1 Après-midi :

Les comportements professionnels
optimums

La galerie des portraits

La gestion des situations difficiles

Moyens pédagogiques :

Présentation des techniques et bonnes pratiques de la communication orale

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Études de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

CONNAISSANCE DE SOI

Chacun sa couleur (DISC)

Ces animaux qui nous gouvernent (MBTI)

Process Communication Model (PCM)

Co-développement



Chacun sa couleur (DISC)

JE VIENS...CHERCHER GRÂCE
AU MODÈLE DISC, UN MOYEN
DE MIEUX ME CONNAÎTRE



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Comprendre son mode de fonctionnement et décoder celui des autres

Mieux communiquer avec les autres pour une meilleure efficacité

Apprendre à mieux travailler ensemble en s'appuyant sur les forces de son équipe

Créer et entretenir les conditions de la coopération en équipe

Oser se dire les choses pour fluidifier les échanges

Prérequis : Questionnaire à remplir

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation

J1 Matin :

Les préférences comportementales

Le modèle DISC de Marston

Les forces motrices de E. Spranger

J1 Après-midi :

Mon débriefing personnalisé

Le modèle DISC en collectif

La gestion des comportements
déstabilisants

Moyens pédagogiques :

Présentation du modèle DISC et remise d'un rapport individuel personnalisé

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Etudes de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Ces animaux qui nous gouvernent (MBTI)

JE VIENS...CHERCHER GRÂCE
AU MODÈLE MBTI UN MOYEN
DE MIEUX ME CONNAÎTRE



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Prendre conscience de son mode de fonctionnement relationnel et de son impact sur la relation d'équipe

Appréhender les clés de compréhension des autres pour plus d'efficacité

Favoriser la convergence en choisissant la stratégie relationnelle adaptée

Comprendre et gérer les situations de blocage relationnel

Prérequis : Questionnaire à remplir

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les préférences comportementales

Le modèle MBTI

La collecte et la restitution d'informations

La prise de décision

J1 Après-midi :

Les familles MBTI

L'orientation de l'énergie

Le rapport au temps et à l'espace

La gestion des comportements déstabilisants

Moyens pédagogiques :

Présentation du modèle MBTI

et remise d'un livret individuel

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Etudes de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan de Développement Individuel (PDI)

Process communication Model (PCM)

JE VIENS...CHERCHER GRÂCE AU MODÈLE
PCM, UN MOYEN
DE MIEUX ME CONNAÎTRE



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Mieux se connaître grâce à Process Communication

Comprendre son comportement et celui d'autrui

Gagner en efficacité relationnelle en s'ajustant à son interlocuteur

Oser se dire les choses pour des rapports plus apaisés

Prérequis : Questionnaire à remplir

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Les positions de vie et l'Analyse
Transactionnelle

La structure de personnalité

Les 6 types de personnalité

J1 Après-midi :

Mon débriefing personnalisé

Exercice de coaching IMAGO

De la mécommunication au stress

Moyens pédagogiques :

Présentation du modèle PCM et remise
d'un rapport individuel personnalisé

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Etudes de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz
de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience
des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan
de Développement Individuel (PDI)

Co-développement

« JE VIENS... APPRENDRE UNE MÉTHODE
SIMPLE DE PARTAGE DE **BONNES**
PRATIQUES ENTRE PAIRS



Public visé : Collaborateurs et managers

Objectifs pédagogiques :

Résoudre collectivement des problématiques managériales grâce à l'échange entre pairs

S'approprier la méthode du co-développement pour faire grandir ses collaborateurs

Expérimenter les bienfaits de l'intelligence collective

Renforcer les liens entre pairs et développer la communauté managériale

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour

Déroulé de la formation :

J1 Matin :

Origine et méthode
du co-développement

Le recueil des problématiques

Entraînement au co-développement

J1 Après-midi :

Entraînement au co-développement

La posture du facilitateur

L'étoile du changement

Moyens pédagogiques :

**Présentation de la méthode
co-développement**

Exercices de mises en situation et jeux de rôles

Etudes de cas apportées par les participants

Suivi et évaluation :

Exercices de validation via un quiz
de connaissances

Séquence de bilan sur la prise de conscience
des nouveaux comportements

Engagements personnels via un Plan
de Développement Individuel (PDI)

Les chiffres clés

Ce programme recense l'ensemble de nos **ATELIERS VITAMINÉS** qui couvrent nos 4 thématiques de formation

Management : 50 % des formations dispensées

Communication : 30 % des formations dispensées

Vente - Commercial : 10 % des formations dispensées

Connaissance de soi : 10 % des formations dispensées

Top 3 de nos ATELIERS VITAMINÉS :

« Les incontournables du management »

« On teste le Pitch ! »

« Boostez vos réunions ! »

Taux de satisfaction moyen des participants :

« Les incontournables du management » : **88%**

« On teste le Pitch ! » : **91%**

« Boostez vos réunions ! » : **95%**

Nombre de participants formés en 2023 : **460**

Nombre d'intervenants réguliers : **2**



On en parle ?

Vous avez un projet d'accompagnement ou de formation ?

POUR OBTENIR TARIFS ET CONDITIONS, MERCI DE NOUS CONTACTER :

Philippe Mathis – 06 67 16 60 86 – p.mathis@la-vraie-vie.org

Sylvain Rajzwing – 06 66 75 51 33 - s.rajzwing@la-vraie-vie.org

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



Délai d'accès moyen à nos ateliers de formation : de 2 à 4 semaines

THE end!

La *Vraie* Vie

Accompagnement  Vitaminé