# CATALOGUE DE

# FORMATIONS



# Iguane KonCept

Des formations sur-mesures

# IGUANE KONCEPT

Enclenchez de nouvelles dynamiques personnelles et professionnelles!

Notre centre de formations certifié Qualiopi & référencé Datadock, est au service de vos entreprises, de vos équipes mais aussi des particuliers depuis plus de 17 ans.

Chaque formation peut être réalisée sur mesure, qu'elle soit faites en présentiel ou en distanciel.

Nous vous proposons l'Option Horse Koncept :

" Se révéler pour s'élever!"

La formation avec la complicité du cheval, basée sur l'équicoaching, éligible à certaines de nos formations (cf. annexe).

# SOMMAIRE

MANAGEMENI / SUFI SKILLS	<b>p.8</b>
Les bases du management	.p.9
Développer un management durable	p.10
Être manager et un bon communiquant	p.11
Manager la sortie de crise	·p.12
Manager une équipe sur ligne de production	
Le management et le leadership	p.14
Management des équipes	p.15
Exercer son leadership et développer son charisme.	p.16
Gestion des conflits	p.17
La conduite du changement	
Conduire un entretien d'évaluation	p.19
COMMUNICATION	p.22
Communication sur les réseaux sociaux	p.23
Les leviers de la communication	p.24
Je parle à la presse	p.25
Je parle à mon élu	p.26
Prise de parole en public	p.27
Dialoguer avec les syndicats	p.28
Maîtrise de l'image	p.29

LA COHÉSION D'ÉQUIPE	p.32
La cohésion d'équipe	_
La cohésion d'équipe par le sport	_
La cohésion d'équipe, le travail d'équipe	
Cohésion d'équipe par la cuisine	•
Une équipe de travail gagnante	•
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	<sup>40</sup> р.40
Développer son assertivité et sa confiance en soi	p.41
Bien-être au travail	p.42
Savoir-être en entreprise	p.43
La gestion du temps	p.44
La gestion du temps et du stress	p.45
Anticiper et gérer son stress	•
Maîtrise du stress avec la sophrologie	
Bien vivre son départ en retraite	p.48
AUTRES	p.50
Formation de tuteur	p.51
Animer une action de formation en situation	
professionnelle	
Qualité de vie au travail	p.53
Les leviers de la décision d'achat	p.54
Initiation à la langue des signes française	p.55
Sensibilisation au handicap	p.56
Référent handicap en entreprise	p.57
Référent handicap en OF/CFA	p.58
•	
entreprise	p.59

Maîtriser les réseaux sociaux et l'IA avec ChatGPT . p	06.c
Maîtrisez ChatGPT : Guide complet pour booster	
votre productivité avec l'IA	o. 61
Organisateur de séminaires p	5. 62
Service restaurant p	o. 63
Serveur - Barman p	o. 64
ANNEXES	
Tarifs	o. 67
Option Horse Koncept	568
Le Horse Koncept	5. 69

-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
- 7 -	
-7-	
- <b>7</b> -	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
-7-	
- 7 -	
- 7 -	
- 7 -	
- 7 <i>-</i>	
– 7 –	
- 7 -	
-7-	
- 7 <i>-</i>	
-7-	
– 7 –	
<i>,</i>	_ 7 <i>_</i>
	•

# MANAGEMENT SOFT SKILLS



# LES BASES DU MANAGEMENT

#### **PUBLIC**

Encadrement, toute personne chargée du management.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

## ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

### **OBJECTIFS**

- Acquérir des techniques, les outils d'un bon manager.
- Utiliser des méthodes pour bien manager ses équipes.
- Définir les objectifs et obtenir des résultats.
- Travailler ensemble.
- Savoir faire face à certains comportements.
- Suivre les dernières tendances du management.

## **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Les caractéristiques d'une équipe performante.
- La définition des objectifs.

#### DEUXIÈME JOURNÉE :

- L'analyse de la motivation.
- La résolution des conflits.
- La communication.
- Diriger les autres.

# DÉVELOPPER UN MANAGEMENT DURABLE

#### **PUBLIC**

Encadrement.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation:
manager ou encadrement.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Permettre à l'entreprise de progresser dans sa volonté d'être performante audelà du court terme.
- Permettre aux managers d'être en cohérence entre leur désir d'atteindre leurs objectifs économiques et leurs souhaits de préserver les ressources humaines qui leurs sont confiées.

- Le triangle gagnant : efficacité professionnelle, performance économique de l'entreprise et qualité de vie personnelle.
- Comprendre le mode de communication de mes interlocuteurs, celui des différentes générations.
- La motivation et l'investissement psychique.
- S'entraîner à une dynamique positive, les leviers individuels.
- Entretenir les modalités de travail.
- Savoir s'exprimer clairement en s'exprimant directement, sans détour mais avec considération.
- Mieux maîtriser ses comportements, se fixer le bon niveau d'objectif.

# ÊTRE MANAGER ET UN BON COMMUNIQUANT

#### **PUBLIC**

Encadrement, toute personne chargée du management.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.
Prérequis pour cette formation:
manager ou encadrement.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

# **OBJECTIFS**

- Etre perçu, en toute circonstance, comme un manager référent.
- Développer ses capacités de manager.
- Optimiser son comportement.
- Maitriser l'art de communiquer.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Le manager.
- Des émotions qui transportent.
- Influencer sans forcer.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- La communication dans le management.
- Les qualités du manager.

# MANAGER LA SORTIE DE CRISE

#### **PUBLIC**

Manager.

# NOMBRE DE JOURS

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation: être manager..

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- S'approprier la conduite du changement.
- Savoir gérer les émotions exacerbées de ses collaborateurs et ses propres émotions.
- Développer ses capacités d'écoute et de créativité pour motiver ses équipes.
- Communiquer dans la transparence.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Les enjeux et opportunités d'une crise pour un manager.
- Les nouveaux comportements à adopter en sortie de crise.
- Les pièges à éviter dans toute nouvelle communication.
- Comment accompagner ses équipes.
- Comment communiquer avec assertivité.
- Comment gérer les émotions.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- Annoncer un départ au reste de l'équipe en sauvegardant la mobilisation.
- Apprendre à recadrer un groupe ou un collaborateur.

# MANAGER UNE ÉQUIPE SUR LIGNE DE PRODUCTION

#### **PUBLIC**

Toute personne chargée de management.

# NOMBRE DE JOURS

1 jour.

Interventions sur toute la France.
Prérequis pour cette formation : conducteur ou chef de ligne.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Diriger et motiver dans les ateliers.
- Acquérir des techniques et les outils d'un bon manager terrain.
- Utiliser des méthodes pour évacuer le stress, pour réguler et sortir des conflits et pour bien manager ses équipes.
- Définir les objectifs et obtenir des résultats.
- Travailler ensemble.
- Savoir faire face à certains comportements.

- L'équipe.
- La définition des objectifs.
- L'analyse de la motivation.
- La résolution des conflits.
- La communication

# LE MANAGEMENT ET LE LEADERSHIP

#### **PUBLIC**

Toute personne chargée du management.

# NOMBRE DE JOURS

l jour.

Interventions sur toute la France.
Prérequis pour cette formation : être manager.

## ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Savoir être leader dans l'action.
- Utiliser la bonne communication face à de différents profils.
- Acquérir de nouvelles techniques et de nouveaux outils pour manager.
- Utiliser des méthodes pour évacuer le stress, pour réguler et sortir des conflits.
- Définir et transmettre des objectifs et obtenir des résultats.
- Travailler ensemble.

- La bonne communication pour un management performant.
- La motivation et l'aptitude dans le travail.
- La définition des objectifs.
- La résolution des conflits.
- Développer son leadership et fixer le cap.

# MANAGEMENT DES ÉQUIPES

#### **PUBLIC**

Chef d'équipe, toute personne chargée du management.

#### **NOMBRE DE JOURS**

10 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

## ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

COÛT

4 200,00 € TTC

#### **OBJECTIFS**

- Acquérir des techniques et les outils d'un bon manager.
- Utiliser des méthodes pour bien manager ses équipes.
- Définir les objectifs et obtenir des résultats
- Travailler ensemble.
- Travailler dans le respect des règles et des hommes.
- Savoir passer les informations, recevoir et transmettre des directives.
- La hiérarchie et son fonctionnement pour une bonne synergie et compréhension dans le travail.

- Le management d'une équipe.
- La communication impliquante.
- L'analyse de la motivation.
- Diriger les autres.
- La résolution des conflits.
- La gestion du stress.
- Manager sereinement.

# EXERCER SON LEADERSHIP ET DÉVELOPPER SON CHARISME

#### **PUBLIC**

Encadrement, directeur, toute personne chargée du management.

#### **NOMBRE DE JOURS**

3 jours.

Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation: être manager, encadrant.

## ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Gagner en impact.
- Dynamiser et entrainer les équipes.
- Savoir motiver et donner confiance.
- Détecter et connaître ses appréhensions afin de mieux les surmonter.
- Permettre une communication efficace entre les services et les objectifs de la direction.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Confiance et assurance, développer l'aisance relationnelle.
- Verbal / Para-verbal.
- Affirmer son leadership lors de ses interventions.
- Mieux gérer ses émotions : dépasser ses freins, développer son sens de la répartie.
- Softs Skills, découverte des profils et préférences.
- L'intelligence émotionnelle, la dynamique des émotions.

#### DEUXIÈME ET TROISIÈME JOURNÉE :

- Asseoir sa légitimité, comment mobiliser et sensibiliser.
- Leadership de tête et leadership de cœur.

# GESTION DES CONFLITS

#### **PUBLIC**

Tout collaborateur désirant travailler sur sa relation à ses collaborateurs et aux membres de son équipe.

#### **NOMBRE DE JOURS**

1 jour.

Interventions sur toute la France.
Aucun prérequis pour cette formation.

## ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Identifier l'enchainement des situations entraînant une mauvaise ambiance et les anticiper.
- Identifier les différents disfonctionnements et appréhender des méthodes de résolution adaptées à chaque situation.
- Appréhender le fonctionnement d'un conflit et le principe de médiation.
- Anticiper, prévenir les conflits professionnels.
- Utiliser des méthodes pour évacuer, réguler et sortir des conflits.
- Travailler ensemble, savoir faire face à certains comportements.

- Distinguer les trois grands types de conflits.
- Résoudre les conflits en favorisant le travail d'équipe.
- L'évolution des conflits.
- Traitement des objections.
- Le conflit et sa résolution.

# LA CONDUITE DU CHANGEMENT

#### **PUBLIC**

Tout collaborateur, manager.

# NOMBRE DE JOURS 3 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Comprendre le potentiel de changement de l'entreprise : freins et facilitateurs.
- Mieux identifier ses forces et ses faiblesses sur lesquels s'appuyer pour faire adhérer au changement.
- Faire face à des situations génératrices d'inquiétudes et de stress.
- Apprendre à avoir de l'adhésion et de l'enthousiasme.
- Diagnostic et identification des résistances au changement.
- Savoir positiver et accepter : la mise en place d'une dynamique.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Optimiser les réactions dû à un nouvel évènement.
- Utiliser sa force pour le changement.
- Les principes efficaces pour un changement réussi.
- Cercle vertueux du changement.
- Consulting skills, conduite de projet.

#### DEUXIÈME ET TROISIÈME JOURNÉE :

- Devenir acteur de son changement professionnel.
- Utiliser le changement comme un levier de développement.
- Transformer les résistances en ressources potentielles.
- Acquisition de repères clés pour mieux vivre le changement.

# CONDUIRE UN ENTRETIEN D'ÉVALUTATION

#### **PUBLIC**

Personnel encadrement, manager.

#### **NOMBRE DE JOURS**

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation : personnel encadrement et RH

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

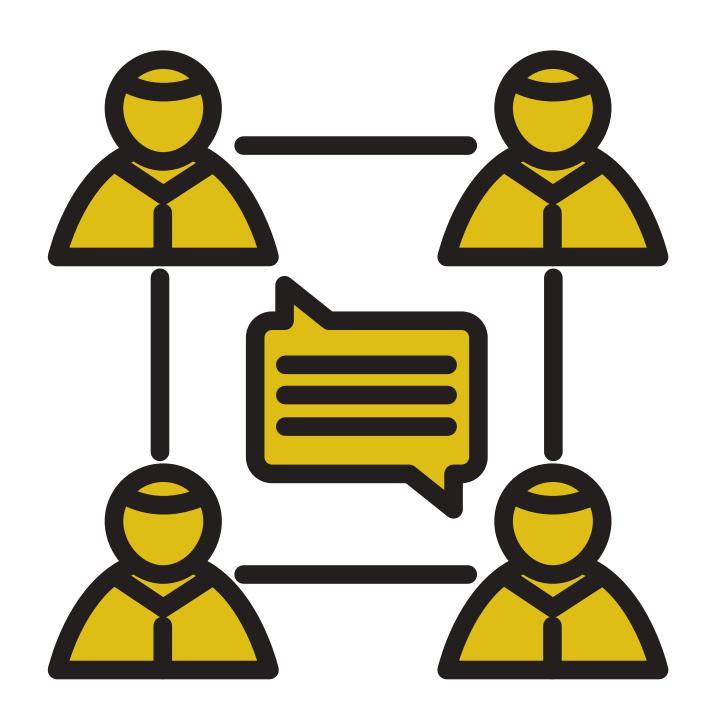
# **OBJECTIFS**

- Savoir faire des entretiens d'évaluation de véritables outils de motivation et de développement des compétences des collaborateurs.
- Fixer et communiquer un objectif à un collaborateur.
- Suivre les performances individuelles.
- Motiver et mobiliser les membres de l'équipe.
- Gérer les situations complexes.

- Repérer l'importance de l'entretien annuel pour tous les acteurs.
- Comment bien conduire un entretien d'évaluation ?
- Les bénéfices et les difficultés de l'entretien d'évaluation.
- Qu'évalue-t-on ?
- L'entretien d'évaluation.
- Discussion / échange.
- Lister les craintes ou difficultés des managers lors d'un entretien d'évaluation.
- Outil d'optimisation des ressources humaines.
- Acquérir les savoir-faire relationnel pour faciliter l'entretien.



# COMMUNICATION



# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

#### **PUBLIC**

Tout public.

#### **NOMBRE DE JOURS**

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

### **OBJECTIFS**

- Maitriser sa communication à travers les réseaux sociaux.
- Comprendre l'importance de l'eréputation.

- Connaître les différents réseaux sociaux et leurs utilisations.
- Savoir créer et faire vivre un compte sur les différents réseaux sociaux.
- Comprendre les impacts des réseaux sociaux : l'e-réputation.
- Anticiper les conséquences des messages postés.
- Connaître les dangers des réseaux sociaux.
- Respecter le droit d'image et connaître ses limites.
- Entretenir son réseau.

# LES LEVIERS DE LA COMMUNICATION

#### **PUBLIC**

Toute personne désireuse de développer une communication et un échange positifs et efficaces.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.
Interventions sur toute la France.
Aucun prérequis pour cette formation.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Apprendre à mieux se connaître.
- Comprendre les mécanismes de la communication écrite et orale.
- Comprendre les mécanismes de la prise de décision chez votre interlocuteur.
- Définir le profil de son interlocuteur via son fonctionnement.
- Savoir s'affirmer dans un esprit gagnantgagnant.
- Mettre en place ses arguments face à un interlocuteur mécontent pour une prise de décision efficace et rapide.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Identifier les obstacles à l'expression orale.
- Comprendre le mode de communication de ses interlocuteurs.
- Analyser sa capacité à communiquer.

#### DEUXIÈME JOURNÉE :

- La maitrise de ses émotions.
- Mieux maitriser ses comportements.
- Etablir une communication équilibrée et instaurer une bonne distance.
- Savoir donner et recevoir du feed-back.

# JE PARLE À LA PRESSE

#### **PUBLIC**

Toute personne qui est en contact avec la presse écrite, radiophonique ou télévisuelle.

# NOMBRE DE JOURS

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

# **OBJECTIFS**

- La communication avec la presse est aujourd'hui totalement intégrée à la vie quotidienne dans certains domaines.
- Bien maîtrisée, elle permet de valoriser l'image et les messages que nous souhaitons mettre en avant.
- Connaître les rouages de la communication journalistique.
- Pouvoir répondre à toutes les situations d'interview.

- L'étude de communiqués de presse.
- Les expressions et les approches de l'information à donner.
- Les différents angles de présentations de l'information.
- S'exercer à répondre aux journalistes en situation de stress, et savoir convaincre et clarifier l'information afin de délivrer un message clair en un temps limité.
- Comment travaille un journaliste ?
- Qu'est-ce qui va influencer ces choix ?
- Les agences de presse.
- Les outils de la communication.

# JE PARLE À MON ÉLU

#### **PUBLIC**

Administrateurs, présidents de sociétés locales, membres de coopérative.
Les élus locaux, maires, adjoints, députés, conseillers généraux, conseillers régionaux, députés européens.

# NOMBRE DE JOURS 2 jours.

Interventions sur toute la France.
Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

# **OBJECTIFS**

- Cette formation vous apporte les outils nécessaires à la communication et à la compréhension des enjeux qui animent leurs ambitions politiques.
- Vous serez très vite en phase avec leurs préoccupations et leur langage, indispensables pour bien défendre vos projets et le développement de votre entreprise.
- Ces élus et influenceurs sont devenus les interlocuteurs incontournables de votre territoire.

- S'adapter au contexte afin de perfectionner sa communication.
- Distinguer les situations de prise de parole (exposé, argumentation, négociation).
- Préciser les enjeux et les objectifs des rencontres.
- Identifier les enjeux et le profil de ses interlocuteurs.
- Bâtir un argumentaire.
- Clarifier ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.
- Préparer un plan de secours et des positions de repli.
- Préparation de la rencontre avec son élu.
- Soigner le démarrage de l'entretien.
- Mettre en œuvre sa stratégie de communication (information, dialogue, négociation).
- Choisir les mots justes pour faire passer son message.
- Adapter son discours aux contre-propositions et réfutations.

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#### **PUBLIC**

Toute personne désireuse d'améliorer sa prise de parole devant un auditoire.

#### **NOMBRE DE JOURS**

3 jours. erventions si

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Connaître ses atouts et les points personnels à améliorer.
- Expérimenter et maîtriser les différentes techniques de base de l'expression orale en s'inspirant des techniques de l'acteur.
- S'affirmer et être leader dans la prise de parole.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Identifier les obstacles à l'expression orale.
- Maîtriser son image.
- Adopter une écoute active pour s'adapter à son public.

#### DEUXIÈME ET TROISIÈME JOURNÉE :

- Organiser sa pensée.
- Déterminer un objectif vis-à-vis de l'auditoire et le respecter (informer, sensibiliser, convaincre).
- Animer un exposé d'une manière attrayante.
- Gérer son temps de parole.
- Savoir conclure.

# DIALOGUER AVEC LES SYNDICATS

#### **PUBLIC**

Toute personne étant impliquée dans un management nécessitant la négociation et le dialogue avec les partenaires sociaux.

#### **NOMBRE DE JOURS**

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

# **OBJECTIFS**

- Bien préparer une négociation.
- Gagner en aisance dans les situations les plus difficiles.
- Savoir adapter son style de communication aux différentes situations et aux différents interlocuteurs.
- Arrêter une stratégie.
- Prévenir les conflits au sein d'une équipe.

- Technique et reformulation.
- Déterminer une plage de discussion.
- Comment convaincre, préparer ses arguments.
- Les syndicats et leurs enjeux.
- Choisir les mots qui parlent, la gestuelle, la présence.
- Augmenter son sens de la répartie.
- Adapter son comportement en fonction des personnes, des situations.
- Assurer son regard envers son public.

# MAÎTRISE DE L'IMAGE

#### **PUBLIC**

Tout public.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux de l'apparence dans l'environnement professionnel.
- Gérer la différence entre l'image donnée et l'image perçue.
- Prendre confiance en soi, découvrir ses capacités.
- Transmettre une image positive et ses atouts.
- Mettre en avant ses motivations, son savoir, ses expériences.

### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Maîtriser le trac et ses émotions.
- Maîtrise de la voix et de la respiration.
- Maîtriser sa dialectique.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- Comprendre et accepter l'importance des codes.
- Comment développer son capital image.
- Comment optimiser la communication de son image.
- Apprendre à gérer son stress et à se détendre en milieu professionnel.



# LA COHÉSION D'ÉQUIPE



# LA COHÉSION D'ÉQUIPE

#### **PUBLIC**

Encadrement, toute personne chargée du management.

#### **NOMBRE DE JOURS**

l jour. Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation:
manager ou encadrement.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

### **OBJECTIFS**

- Créer une équipe performante.
- Développer les actions collectives.
- Pérenniser les performances des équipes.
- Développer la synergie.

- La confiance au sein de l'équipe.
- L'engagement et la motivation.
- Développer l'esprit d'équipe.

# COHÉSION D'ÉQUIPE PAR LE SPORT

#### **PUBLIC**

Tous groupes de personnes dont les différences doivent se compléter afin d'atteindre un résultat.

# NOMBRE DE JOURS 1 jour.

i jour

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

# **OBJECTIFS**

- Adapter son style et son canal de communication en fonction des attentes et sources de motivation des collaborateurs et collègues.
- Renforcer la cohésion d'équipe et améliorer le relationnel en responsabilisant les collaborateurs.
- Faire prendre conscience des apports des différences et de l'utilité des complémentarités pour accroître la synergie de l'équipe.
- Fidéliser, impliquer et fédérer les membres d'une équipe par une communication ouverte et positive.

- Sport qui se pratique soit en salle, soit en plein air, sur une surface réduite avec un effectif réduit.
- Des règles spécifiques impliquent pour chacun créativité, engagement, respect et complicité pour atteindre son objectif : gagner la partie en activant la cohésion d'équipe.
- Encourager les initiatives.
- Exprimer de l'intérêt pour le bien-être et la réussite de ses équipiers.
- Transformer ses émotions en force.
- Entrainer par la parole, motiver ses équipes.

# COHÉSION D'ÉQUIPE LE TRAVAIL D'ÉQUIPE

#### **PUBLIC**

Cadres managers en entreprise.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Prérequis pour cette formation : encadrement.

# ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Renforcer la cohésion d'équipe et améliorer le relationnel en responsabilisant les collaborateurs.
- Faire prendre conscience des apports des différences et de l'utilité des complémentarités pour accroître la synergie de l'équipe.
- Impliquer et fédérer les membres d'une équipe par une communication ouverte et positive.
- Identifier l'enchainement des situations entrainant des conflits et les anticiper.
- Analyser et diagnostiquer les différents types et niveaux de stress.

# **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Repérer les points forts de chacun des collaborateurs.
- Incarner des valeurs positives.
- Définir des objectifs clairs et réalistes (SMART).
- Encourager les initiatives.

#### DEUXIÈME JOURNÉE

- Construire avec ses collaborateurs un management humain, éthique et respectueux.
- Trouver sa motivation pour pouvoir mieux s'impliquer.
- Comment gérer ses émotions.

# COHÉSION D'ÉQUIPE PAR LA CUISINE

#### **PUBLIC**

Tous groupes de personnes dont les différences doivent se compléter afin d'atteindre un résultat.

#### **NOMBRE DE JOURS**

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

## **OBJECTIFS**

- Adapter son style et son canal de communication en fonction des attentes et sources de motivation des collaborateurs et collègues.
- Renforcer la cohésion d'équipe et améliorer le relationnel en responsabilisant les collaborateurs.
- Faire prendre conscience des apports des différences et de l'utilité des complémentarités pour accroître la synergie de l'équipe.
- Fidéliser, impliquer et fédérer les membres d'une équipe par une communication ouverte et positive, prévenir les conflits au sein d'une équipe.

- Susciter la cohésion et l'entraide lors de conception de plats avec l'aide de chefs cuisiniers.
- C'est par cette approche ludique et sous les conseils d'un chef de cuisine que les participants seront heureux de partager leur réussite.
- Analyses et réflexions des moments vécus.

# UNE ÉQUIPE DE TRAVAIL GAGNANTE

#### **PUBLIC**

Tout collaborateur manager, salariés, chefs d'équipe.

## NOMBRE DE JOURS 2 jours.

Interventions sur toute la France. Prérequis pour cette

formation:
encadrement.

#### ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Identifier ses valeurs au regard de celles de l'entreprise.
- Identifier ce qui caractérise l'appartenance à un groupe et comment mes propres valeurs peuvent être en adéquation avec les valeurs du groupe et de l'entreprise.
- Analyser les différentes communications possibles du groupe avec un autre groupe et au sein même de l'équipe.
- Savoir mobiliser et motiver son équipe.
- Identifier et proposer des solutions aux conflits inhérents au travail d'équipe.

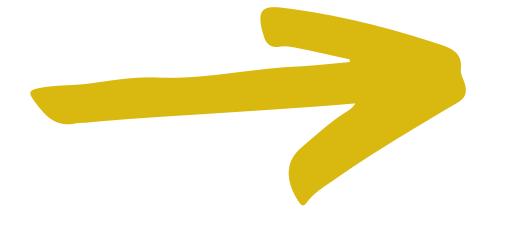
#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Quels sont les marqueurs de la cohésion d'équipe.
- Savoir définir et fixer des objectifs.
- Savoir communiquer face à une équipe et face à un membre de cette équipe.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- Définir les besoins et les motivations individuels et de groupe.
- La performance et le stress.
- Définir l'origine du conflit.
- Identifier le groupe idéal.



# DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



# DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ SA CONFIANCE EN SOI

#### **PUBLIC**

Toute personne désireuse de développer des relations interpersonnelles positives et efficaces.

#### **NOMBRE DE JOURS**

Jours.
Interventions sur toute la France.
Aucun prérequis pour cette formation.

#### ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Mieux identifier ses forces et ses faiblesses.
- Faciliter son développement personnel et professionnel.
- Améliorer son relationnel dans l'équipe et dans l'entreprise.
- Gagner en confiance en soi et en aisance relationnelle.
- Savoir s'affirmer de manière constructive.
- Savoir poser ses limites et trouver la bonne distance dans la communication.
- Savoir s'affirmer dans un esprit gagnant.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Être soi et accepter l'autre.
- Auto diagnostic pour mieux se connaître.
- Identifier les obstacles à l'expression orale.

#### DEUXIÈME ET TROISIÈME JOURNÉE :

- Renforcer son sentiment de sécurité intérieur, gérer ses émotions.
- La confiance et l'affirmation de soi : renforcer ses bases personnelles.
- L'affirmation de soi c'est l'accueil de soi.
- S'affirmer en respectant autrui, mieux maîtriser ses comportements.
- La pensée positive, savoir émettre des demandes.

## BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

#### **PUBLIC**

Salariés, entreprise.

#### NOMBRE DE JOURS

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

 Partager toutes les dimensions du bienêtre au travail avec ses collègues.

- Célébrer les réussites.
- Introduire l'approche positive orientée solution.
- Co-construire une stratégie bien-être et qualité de vie.
- Les différentes facettes du bien-être au travail.
- Auto-motivation et auto-régulation au travail.
- Retrouver du plaisir au travail.

## SAVOIR-ÊTRE EN ENTREPRISE

#### **PUBLIC**

Tout public.

## NOMBRE DE JOURS 2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Adopter la bonne attitude au quotidien.
- Comprendre l'impact du comportement non verbal sur ses relations professionnelles.
- Apprendre à mieux se connaître pour mieux comprendre les autres.
- Optimiser sa communication verbale et non verbale.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Pourquoi développer son savoir être professionnel.
- Pourquoi présenter une bonne image ?
- Adopter le bon comportement professionnel en entreprise.
- Comprendre l'impact qu'exerce son image sur soi et sur les autres.
- Apprendre à mettre en avant ses talents.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- S'intégrer dans une équipe.
- Intégrer et comprendre la culture de son entreprise : ses valeurs et ses codes.
- Développer son écoute active et optimiser sa communication.

### LA GESTION DU TEMPS

#### **PUBLIC**

Toute personne voulant organiser son temps de travail pour le rendre moins stressant.

#### NOMBRE DE JOURS 1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Acquérir des outils et des méthodes pour permettre de mieux anticiper et s'organiser au quotidien.
- S'approprier les méthodes et outils éprouvés en tenant compte de son contexte et de son propre fonctionnement.
- Gagner en énergie.
- Ne plus être sous-pression.

- Maîtriser l'art d'une organisation efficace.
- Agir sur la relation pour gagner du temps collectivement.
- Les 6 leviers d'efficacité.
- Traiter les urgences et les imprévus avec discernement.
- Le stress et le mental.
- Se protéger des sollicitations excessives.
- Être force de propositions.
- Trouver le bon équilibre.
- Renforcer son énergie au quotidien.

### GESTION DU TEMPS / STRESS

#### **PUBLIC**

Toute personne voulant organiser son temps de travail pour le rendre moins stressant.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Découvrir les éléments spécifiques qui freinent sa propre gestion du temps.
- Apprendre à gérer son stress et la pression au travail.
- Apprendre les techniques de la gestion du temps au travail.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Comment mieux organiser son travail pour le rendre moins stressant?
- Comment utiliser plus efficacement son budget temps?
- Comment transformer la contrainte «temps» en guide pour l'action?
- Activité professionnelle / Activités personnelles.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- Définir des objectifs de changement et un plan d'action.
- Limiter le stress généré par une mauvaise gestion de son temps.
- L'urgent et l'important, déléguer. Savoir dire «non».
- Organiser son travail et son environnement professionnel.

# ANTICIPER ET GÉRER SON STRESS

#### **PUBLIC**

Toute personne voulant organiser son temps de travail pour le rendre moins stressant.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Être capable de transformer son stress en énergie positive et constructive.
- Mieux comprendre son stress et ses émotions pour mieux les canaliser.
- Outils et méthodes pour mieux gérer son stress personnel et celui engendré par la vie en entreprise et améliorer ainsi sa réactivité et sa productivité.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Qu'est-ce que le stress ?
- Savoir se positionner.
- Les stratégies et les outils à mettre en place.
- Organisation et optimisation des ressources personnelles.
- Savoir s'affirmer en situation difficile, renforcer les états ressources.

  DEUXIÈME JOURNÉE :

#### DEUXIEME JOURNEE.

- Utiliser la relaxation, la respiration pour mieux contrôler son stress.
- Reconnaissance des signaux d'alarme.
- L'ancrage positif, vers une attitude plus sereine.
- L'art de transformer ses émotions en informations.

## MAÎTRISE DU STRESS AVEC LA SOPHROLOGIE

#### **PUBLIC**

Toute personne confrontée à la pression, à des situations de stress.

#### NOMBRE DE JOURS

1 jour.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Gagner en énergie en "gommant" le stress.
- Rester en pleine possession de ses moyens, et éviter la mise sous pression due au stress.
- Stabiliser ses émotions pour gagner en performance, influencer positivement les autres.
- Eviter la contagion du stress, réduire l'impact négatif du stress, renforcer sa stabilité émotionnelle.
- Etre détendu pour traiter des milliers d'informations reçues.
- Maintenir ses acquis dans le temps.

- Qu'est-ce que le stress ?
- Prendre du recul avec la sophrologie.
- Les stratégies et les outils à mettre en place.
- Retrouver sa zone de performance à volonté.
- Etre détendu pour traiter des milliers d'informations reçues.
- Trouver des solutions aux situations de stress.

# BIEN VIVRE SON DÉPART EN RETRAITE

#### **PUBLIC**

Toute personne concernée par une proche cessation d'activité professionnelle.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Partir positivement à la retraite.
- Transmettre et partager son savoir.
- Quitter son poste sereinement.
- S'organiser pour bien quitter l'entreprise.
- Passer de la vie professionnelle à la vie personnelle active.
- Les démarches administratives : où s'adresser.
- Aborder la retraite avec plus de quiétude.
- Avancer dans son projet personnel de retraité.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- Anticiper la retraite, un changement de vie.
- Se repérer sur les étapes du changement.
- Transmettre son savoir et la mémoire de l'entreprise.
- Vivre sereinement la fin des relations professionnelles.

#### **DEUXIÈME JOURNÉE:**

- Gérer le sentiment de perte de responsabilité, nourrir son besoin de reconnaissance.
- Identifier ce qui change.
- Accepter le changement de statut.
- Dépasser ses appréhensions et ses croyances limitantes.

## AUTRES

### FORMATION DE TUTEUR

#### **PUBLIC**

Managers dirigeants, tout salarié amené à conduire et faire passer un savoir-faire.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Aider à s'intégrer dans l'entreprise.
- Partager son savoir- faire.
- Acquérir les méthodes et les outils pour préparer l'accompagnement.
- Accompagner la montée en compétences au plus près des besoins terrain.
- Mettre en place la pédagogie la plus adaptée pour une bonne communication.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- S'approprier les fondamentaux de la transmission.
- Concevoir une action d'accompagnement.
- Conduire les entretiens clés du tutorat.

#### DEUXIÈME JOURNÉE :

- Comment l'adulte acquiert des connaissances.
- Bien communiquer.
- Savoir structurer son action.
- La gestion du temps.
- Conduire les entretiens clés du tutorat.

## FORMATION DE FORMATEUR - ANIMER UNE ACTION DE FORMATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE - RS 6490

#### **PUBLIC**

Professionnels détenant des compétences spécifiques devant être transmises à des collaborateurs ou à des clients, dans le cadre de besoins ponctuels

#### **NOMBRE DE JOURS**

10 jours.

#### LIEU

Interventions sur toute la France.

#### **PREREQUIS**

Avoir une expertise professionnelle sur laquelle s'appuyer pour réaliser une action de formation.

#### COÛT

4 200,00 € TTC

#### FORMATION CERTIFIANTE, ELIGIBLE AU CPF

**ORGANISME CERTIFICATEUR: MANITUDE** 

#### **OBJECTIFS**

- Savoir s'adapter au profil des stagiaires afin d'être compris tout en développant ses capacités d'enseignement.
- Savoir mettre en place la pédagogie la plus adaptée afin de minimiser les difficultés inhérentes à la communication.
- Animer une formation.
- Savoir passer son savoir et mettre la pédagogie adaptée.
- Renforcer sa posture de formateur.
- Accompagner les apprenants dans la construction et la mise en œuvre de leur parcours.
- Savoir mettre en place les évaluations individuelles ou collectives.
- Concevoir l'action de formation sur son sujet d'expertise
- Instaurer les conditions favorables à l'apprentissage
- Conduire l'action de formation selon les différentes séquences du programme pédagogique élaborées
- Gérer les situations sensibles durant l'action de formation
- Evaluer le niveau d'acquisition des compétences des apprenants

#### **PROGRAMME**

#### Module 1 : Concevoir un programme

Recueillir et analyser le besoin.

Formaliser une proposition et la présenter.

Elaborer un dispositif de formation.

Evaluer et suivre le dispositif de formation.

Dispositifs de formation.

#### Module 2: Concevoir une formation

Maîtriser la méthodologie pour concevoir une formation.

Organiser une progression pédagogique.

Commencer à concevoir sa formation.

Perfectionner ses compétences en conception.

Concevoir les outils pédagogiques et les supports d'animation.

Appliquer ces acquis à un projet concret de conception ou de refonte de formation.

#### Module 3: Le formateur en formation

Le lieu d'apprentissage.

La prise de parole.

La bonne communication.

Les outils pédagogiques.

La pédagogie active.

Savoir passer ses messages pour un bon apprentissage.

#### Module 4: L'individu et le groupe en formation

Bien gérer son temps.

Maîtriser l'essentiel pour animer ses formations.

Gérer un groupe.

Etre capable de s'assurer de la progression de chacun des apprenants.

#### Module 5 : Renforcer sa posture de formateur

Affiner sa posture.

Maîtriser des techniques pour gérer la relation pédagogique.

Identifier les ressources à mettre en œuvre dans les situations d'animations difficiles

## QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

#### **PUBLIC**

Encadrement.

#### **NOMBRE DE JOURS**

6 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Faire vivre le plan qualité de vie au travail avec sa culture d'entreprise.
- Suivre le plan d'action et mesurer les effets.
- Comprendre les repères et les enjeux de la QVT.
- S'approprier des outils et des méthodes innovantes.

- Qu'est-ce que la QVT ?
- Définir et qualifier le projet, établir un état des lieux.
- Définir les éléments de la QVT, coopérer et travailler en équipe.
- Méthodes d'analyse existantes et nouveaux outils.
- Engagement et partage de la formation.
- Mettre en place la charte qualité.
- Faire vivre sa démarche QVT.
- Intégrer la méthode QVT.
- Intégrer la conduite du changement.

# LES LEVIERS DE LA DÉCISION D'ACHAT

#### **PUBLIC**

Tout public.

#### **NOMBRE DE JOURS**

3 jours.

Interventions sur toute la France.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### ÉLIGIBLE AU HORSE KONCEPT

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les mécanismes de prise décisions chez votre interlocuteur.
- Définir le profil du client via sa décision d'achat.
- Définir les leviers de la décision d'achat.
- Savoir prospecter avec tous les outils dont on dispose.
- Mettre en place ses arguments face à son interlocuteur pour une prise de décision simple et rapide.
- Améliorer son relationnel auprès des clients.

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE :

- La communication vraie, identifier ses atouts, les règles pour toujours se sentir à l'aise face au client.
- A qui s'adresse t'on ?
- Comment être force de proposition dans la vente.
- Comprendre le mode de communication de ses interlocuteurs.

#### DEUXIÈME ET TROISIÈME JOURNÉE :

- Optimiser la performance commerciale.
- Les différents types de fonctionnement de l'individu.
- Comment présenter son offre et la valoriser, la relation commerciale
- Savoir identifier les argumentaires et traiter les objections.
- La vente, transmettre une image positive et inspirer confiance.
- Savoir s'exprimer clairement et directement sans détour mais avec considération.
- Etablir une communication équilibrée et instaurer une bonne distance.
- Se fixer le bon niveau d'objectif, la vente dans l'esprit gagnantgagnant.

## INITIATION A LA LANGUE DES SIGNES FRANCAISE

#### **PUBLIC**

Tout public.

## NOMBRE DE JOURS 3 jours.

8 modules de découverte

Aucun prérequis pour le ler module. Avoir fait le module précedent pour les modules 2 à 8.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Découvrir la Culture Sourde.
- Connaître et utiliser la langue des signes française.
- Savoir communiquer avec des interlocuteurs signant à un rythme lent voir proche d'un rythme normal.
- Connaître le vocabulaire de la famille.
- Savoir se présenter ou présenter une autre personne.
- Utiliser un vocabulaire de base de la vie quotidienne.
- Savoir poser des questions simples et répondre.
- Savoir exprimer des informations liées à ses activités personnelles ou professionnelles.

- MODULE 1 Découverte et sensibilisation : 3 jours
- MODULE 2 Se présenter et présenter une autre personne : 3 jours
- MODULE 3 Exprimer son quotidien: 3 jours
- MODULE 4 Exprimer des activités : 3 jours
- MODULE 5 Se repérer dans l'espace et le temps : 3 jours
- MODULE 6 Décrire différentes situations : 3 jours
- MODULE 7 Participer à une conversation simple : 3 jours
- MODULE 8 Mieux comprendre la communauté sourde : 3 jours

## SENSIBILISATION AU HANDICAP EN ENTREPRISE OU EN OF/CFA

#### **PUBLIC**

Tout public.

#### **NOMBRE DE JOURS**

0,5 jour.

Aucun prérequis pour cette formation.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre la notion du handicap au travail
- Connaître le cadre légal
- Connaître les différents types de handicap
- Accueillir un collaborateur / un apprenant en situation de handicap

#### **PROGRAMME**

• Comprendre la notion de handicap au travail

Définition : Handicap, de quoi parle-t-on ? Identifier le cadre légal.

Notions sur la Loi de Février 2005 vers l'évolution de la Loi Avenir.

• Acquérir les connaissances de base sur le handicap

Comprendre les fondamentaux du handicap (les différents types de handicap et les notions clés).

 Accueillir un collaborateur ou un apprenant en situation de handicap

Comment intégrer et manager ou une personne en situation de handicap.

Les différents interlocuteurs disponibles.

## REFERENT HANDICAP EN ENTREPRISE

#### **PUBLIC**

Managers, responsables d'équipe, responsables ressources humaines, tout salarié ayant la fonction de référent ou coordinateur handicap.

#### **NOMBRE DE JOURS**

2 jours.

Aucun prérequis pour cette formation.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre la notion du handicap au travail
- Connaître le cadre légal
- Connaître les différents types de handicap
- Communiquer en interne sur le handicap
- Comprendre le rôle du référent handicap en entreprise
- Maintenir en emploi un salarié en situation de handicap
- Connaître l'accompagnement dédié aux salariés et aux entreprises

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE

- Comprendre la notion de handicap au travail
- Acquérir les connaissances de base sur le handicap
- Communiquer en interne sur le handicap

#### **DEUXIEME JOURNÉE**

- Comprendre le rôle du référent
- Maintenir un salarié en situation de handicap
- Connaître l'accompagnement dédié aux salariés et aux entreprises

#### REFERENT HANDICAP EN OF/CFA

#### **PUBLIC**

Dirigeant, responsable, tout salarié ayant la fonction de référent handicap en organisme de formation ou CFA.

#### NOMBRE DE JOURS

2 jours.

Aucun prérequis pour cette formation.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Découvrir ce qu'est le handicap : définitions, représentations.
- Connaître les différents types de handicap.
- Comprendre le cadre légal.
- Comprendre le rôle et les missions du référent handicap en organisme de formation.
- La sensibilisation de son collectif de travail.
- Investir le champ de la compensation du handicap en formation : notions clés, moyens et solutions de compensations, aides et accompagnements mobilisables

#### **PROGRAMME**

#### PREMIÈRE JOURNÉE

- Comprendre la notion de handicap au travail
- Acquérir les connaissances de base sur le handicap
- Accueillir un apprenant en situation de handicap
- Les différents interlocuteurs disponibles

#### **DEUXIEME JOURNÉE**

- Comprendre le rôle et les missions du référent handicap en organisme de formation
- Investir le champ de la compensation du handicap en formation : notions clés, moyens et solutions de compensations, aides et accompagnements mobilisables

### MAÎTRISER CHATGPT ET OPTIMISER L'IA DANS SON ENTREPRISE

#### **PUBLIC**

Professionnels et cadres d'entreprises de toutes tailles et de divers secteurs d'activité.

#### NOMBRE DE JOURS 1 jour.

Aucune expertise préalable en intelligence artificielle n'est requise

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les fondements de l'IA en entreprise, en mettant l'accent sur ChatGPTet son contexte dans le monde professionnel.
- Apprendre les bases de ChatGPT, y compris son fonctionnement, ses risquespotentiels et les avancées récentes comme ChatGPT4.
- Acquérir des compétences pratiques pour utiliser ChatGPT dans diverses tâchesprofessionnelles telles que la traduction, la rédaction de courriels et la résuméd'articles.
- Explorer des astuces avancées pour exploiter pleinement les capacités deChatGPT dans un cadre professionnel.
- Découvrir d'autres outils d'lA complémentaires pour enrichir les activitésprofessionnelles et savoir les intégrer de manière efficace et éthique.

- Introduction à l'IA et à son impact sur le monde professionnel.
- Exploration des applications de l'IA dans le contexte des entreprises.
- Découverte de la plateforme ChatGPT.
- Compréhension des risques et des limites éthiques de l'utilisation de l'IA.
- Aperçu des fonctionnalités et des avancées de ChatGPT4.
- Pratique de traduction de texte, rédaction et amélioration de courriels professionnels avec ChatGPT.
- Techniques pour résumer des articles en utilisant l'IA.
- Optimisation du SEO avec l'IA
- Création de contenu pour les réseaux sociaux avec ChatGPT
- Astuces avancées pour exploiter pleinement les fonctionnalités de ChatGPT dans un contexte professionnel.
- Exploration d'autres outils d'IA complémentaires : générateurs de texte, logicielsanti-plagiat, outils de reformulation et de détection de contenu IA.
- Comprendre comment intégrer ces outils de manière efficace dans ses activités professionnelles.

### MAÎTRISER LES RÉSEAUX SOCIAUX ET L'IA AVEC CHATGPT

#### **PUBLIC**

Professionnels et cadres d'entreprises de toutes tailles et de divers secteurs d'activité.

#### NOMBRE DE JOURS 1 jour.

#### **PRE REQUIS**

Avoir une connaissance des réseaux sociaux (niveau intermédiaire, convient au débutant)

Aucune expertise préalable en intelligence artificielle n'est requis

Interventions en présentiel et distanciel.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Découvrir et comprendre le fonctionnement de ChatGPT et son application dans le contexte du marketing digital.
- Saisir les concepts fondamentaux de l'IA et leur impact sur différents secteurs professionnels.
- Développer des compétences pour créer des personas marketing, des plans éditoriaux, et du contenu engageant avec l'aide de ChatGPT.
- Apprendre à personnaliser le contenu généré par lA pour qu'il résonne avec le public cible.
- Comprendre comment mesurer et analyser la performance des posts sur les réseaux sociaux.
- Utiliser ChatGPT pour optimiser les stratégies de contenu et d'engagement

#### **PROGRAMME**

- La place des réseaux sociaux dans le digital marketing
- LinkedIn, le réseau social B2B de référence
- Instagram, le réseau social pour la photo et la vidéo
- Facebook, le réseau social le plus utilisé
- Découverte de la plateforme ChatGPT.
- Utilisation de base : interagir avec ChatGPT
- Aperçu des fonctionnalités et des avancées de ChatGPT4.
- Créer un persona avec ChatGPT
- Créer un planning éditorial avec ChatGPT
- Créer du contenu avec ChatGPT
- Personnalisation du contenu avec ChatGPT
- Programmez les posts et gagnez du temps
- Analyse des performances des posts
- Utilisation de ChatGPT pour l'optimisation

#### Inclus:

Sessions questions/réponses sur l'IA durant toute la journée Études de cas interactives

### MAÎTRISEZ CHATGPT : GUIDE COMPLET POUR BOOSTER VOTRE PRODUCTIVITÉ AVEC L'IA

#### **PUBLIC**

Professionnels et cadres d'entreprises de toutes tailles et de divers secteurs d'activité.

## NOMBRE DE JOURS 2 jours.

Aucune expertise préalable en intelligence artificielle n'est requise

Interventions en présentiel et distanciel.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les fondamentaux de ChatGPT et son fonctionnement.
- Apprendre à utiliser ChatGPT de manière professionnelle et productive.
- Explorer des cas d'utilisation spécifiques pour divers métiers.
- Découvrir des stratégies pour automatiser des tâches avec ChatGPT et l'outil MAKEAI.
- Comparer et comprendre la complémentarité de ChatGPT avec d'autres outils d'IA pertinents.
- Apprendre à intégrer efficacement ChatGPT dans des workflows professionnels spécifiques.
- Comprendre les possibilités offertes par d'autres outils d'IA pour optimiser la productivité.

- Introduction à ChatGPT : son histoire, ses applications.
- Compréhension de l'IA : explication des concepts fondamentaux.
- L'importance de l'IA dans divers secteurs professionnels.
- Découverte de la plateforme ChatGPT.
- Utilisation de base : interagir avec ChatGPT
- Aperçu des fonctionnalités et des avancées de ChatGPT4.
- Rédaction et amélioration de courriels professionnels en exploitant les capacités de ChatGPT.
- Optimisation du SEO avec l'IA
- Création de contenu pour les réseaux sociaux avec ChatGPT
- Pratique de traduction de texte avec ChatGPT.
- Exploration d'autres outils IA complémentaires à ChatGPT
- Connecter ChatGPT à Google
- Rédiger des emails automatiquement avec l'IA
- Utiliser ChatGPT comme assistant sur Google
- Résumer automațiquement une page ou un article
- Convertir une vidéo vers un texte

#### ORGANISATEUR DE SEMINAIRES

#### **PUBLIC**

Tout public.

Aucun prérequis pour cette formation.

## NOMBRE DE JOURS 3 jours.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Connaitre les différents types de séminaires.
- Préparer la carcasse en rapport avec la thématique.
- Concevoir l'événement de A à Z.
- Analyser les besoins du client
- Etablir le devis en rapport avec le budget.
- Savoir négocier avec les prestataires.
- Manager son équipe avec humanisme.
- Respecter le timing et le déroulé du Séminaire.
- Être à l'écoute et réceptif envers les convives le jour J.

- Définir les objectifs avec le client
- Détailler le format et le thème
- Choix du lieu
- Recherche des prestataires
- Devis en fonction du budget
- Point sur le mobilier et le matériel
- Installation de l'évènement
- Personnaliser la prestation
- Elaborer un rétroplanning
- Faire un retour sur l'évènement

#### SERVICE RESTAURANT

#### **PUBLIC**

Tout public.

Aucun prérequis pour cette formation.

## NOMBRE DE JOURS 3 jours.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Connaitre les différents types de service en salle.
- S'adapter à la politique de la maison
- Préparer la carcasse d'une salle de restaurant en fonction des réservations.
- Savoir-faire une mise en place
- Communication avec la cuisine
- Techniques de service
- Techniques de débarrassage
- Etre organisé et méthodique
- Être à l'écoute des convives
- Force de vente sur le terrain
- Sens du relationnel client

- Dresser les tables
- Réaliser la mise en place de la salle
- Accueillir le client à son arrivée au restaurant
- Conseiller le client dans ses choix de plats selon ses goûts, les suggestions du jour...
- Prendre une commande
- Réaliser un service en salle
- Veiller à la satisfaction du client
- Encaisser ses tables
- Débarrasser une table
- Nettoyer une salle

#### SERVEUR - BARMAN

#### **PUBLIC**

Tout public.

Aucun prérequis pour cette formation.

#### NOMBRE DE JOURS 1jour.

Interventions sur toute la France.

#### COÛT

cf. Annexe Tarifs

#### **OBJECTIFS**

- Connaitre les différents types de service au bar.
- S'adapter à la politique de la maison
- Gestion des stocks et faire la remontée de cave restaurant.
- Savoir pratiquer le port du plateau.
- Communication avec la salle
- Techniques de service au bar
- Techniques de débarrassage
- Être organisé et méthodique
- Force de vente
- Sens du relationnel client

- Réaliser la mise en place du bar
- Coordination avec le personnel de salle
- Fascing visuel
- Veiller à la satisfaction du client
- Encaissement des clients
- Pratique du service des boissons à table

# ANNEXES



### **TARIFS**

#### TARIF FORMATION:

#### 1 290,00 € HT

Prix moyen et variable selon le nombre de personne, les besoins, le lieu et la durée de la formation demandée.

## TARIF FORMATION DE FORMATEUR : 4 200,00 € TTC

Prix moyen et variable selon le nombre de personne, les besoins, le lieu et la durée de la formation demandée.

TARIF FORMATION MANAGEMENT DES ÉQUIPES :

#### 4 200,00 € TTC

Prix moyen et variable selon le nombre de personne, les besoins, le lieu et la durée de la formation demandée.

#### **OPTION**

## HORSE KONCEPT



## HORSE Koncept®

Se révéler pour s'élever!

## SE RÉVÉLER

Partez à la découverte de votre vraie richesse avec un coach accompagné de son fidèle complice, le cheval!

Le cheval possède des aptitudes extrasensorielles qui lui permettent de capter toutes nos intentions :

- Retour authentique et instantané sans concession, sans filtre d'analyse, pas d'intermédiaire, pas de jugement.
- Nos professionnels, coachs formateurs certifiés, sont à vos côtés pour vous guider.



La rencontre avec le cheval, l'analyse des formateurs conduisent à un sens nouveau. Grâce à ses capacités, il vous aide à prendre conscience de vos émotions et à mieux les gérer.

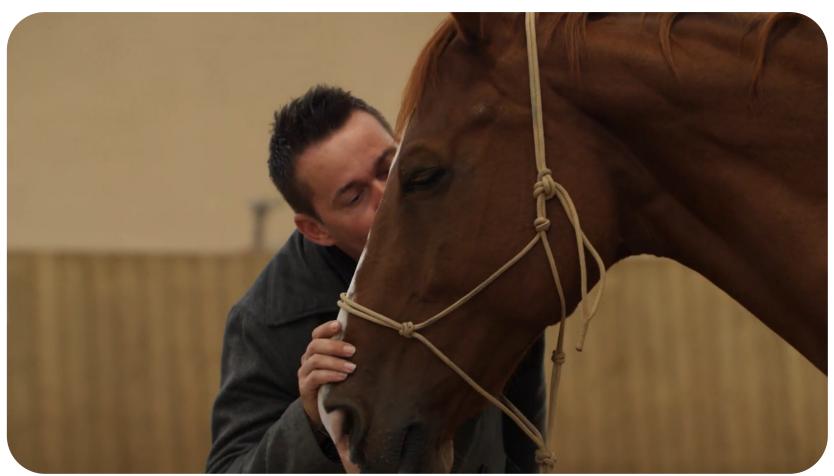
C'est un expert pour vous donner un retour franc et direct sur votre authenticité pour travailler sur vous-même.

## POUR S'ÉLEVER!

Une manière unique de découvrir vos potentiels et vos talents :

- Décelez les personnalités authentiques.
- Révélez les potentiels.
- Managez les richesses et les différences.
- Activez les capacités de confiance en soi et de persuasion.





La réalisation du sauvetage de plusieurs chevaux : Certains d'entres eux sont à nos côtés pour le Horse Koncept. Tous sont maintenant choyés et reçoivent beaucoup d'amour !

#### Coachez avec la complicité du cheval :

- Animez, en tant qu'équicoach, des formations, des séminaires et des team building.
- Accompagnez chacun individuellement avec un coaching adapté.
- Découvrez le mode de communication des chevaux et leurs messages.

## Le Horse Koncept®

Une nouvelle approche exclusive développée par Iguane Koncept basée sur l'équicoaching!

Les chevaux soutiennent le développement d'un comportement positif et le bien-être émotionnel chez les participants par le biais de plusieurs activités.



