

FAIRE PROGRESSER SES COLLABORATEURS *

Pour une entreprise, identifier et développer le talent est son plus puissant vecteur de croissance. Établir une relation de confiance, être à l'écoute de ses collaborateurs et les faire grandir est une priorité pour tout manager et/ou responsable des ressources humaines.

DURÉE TOTALE

30h

LIEU

Paris et régions
(présentiel ou à distance)

PUBLIC CIBLE

Manager, responsable RH, responsable PME ou chef d'équipe.

PRÉREQUIS

Niveau d'études : bac +2 ou équivalent
Expérience professionnelle 18 mois minimum
Attitude positive, curiosité et ouverture d'esprit.

ACCESSIBILITÉ

Nous faisons appel aux expertises et outils nécessaires pour permettre aux personnes en situation de handicap à suivre la formation.

TARIF

2 500 € HT/ personne
soit 3 000 € TTC

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les leviers de performance de ses collaborateurs,
- Renforcer la motivation des collaborateurs ainsi que leur responsabilité à prendre en charge leur chemin de développement,
- Adopter la posture et les compétences clés du manager coach : l'écoute, le questionnement et le feedback,
- Définir avec un collaborateur des objectifs réalistes et qui ont du sens,
- Mener des entretiens de développement avec le collaborateur, l'accompagner dans la durée,
- Assurer son bien-être, l'aider à atteindre ses objectifs professionnels dans la sérénité

MODALITÉ D'INSCRIPTION

Pour s'inscrire à une session de formation, il faut :

- Remplir le bulletin d'inscription,
- Sélectionner l'une des sessions programmées (à reporter sur le bulletin),
- Envoyer le bulletin signé à l'adresse contact@performanceconsultantsfrance.com. Un responsable formation vous contactera pour valider votre inscription,
- En cas de demande d'une formation intra-entreprise, merci de nous contacter directement contact@performanceconsultantsfrance.com ou au 04.42.29.51.68.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

L'évaluation se déroule en plusieurs parties :

- Un questionnaire de validation des principaux concepts à la fin de chaque journée,
- Retours d'expérience et études de cas réel des candidats,
- Rédaction d'un mémoire,
- En fin de parcours, un examen de certification : soutenance des mémoires devant un jury. Le/la candidat(e) restitue son mémoire et réalise un entretien de développement en direct.

FAIRE PROGRESSER SES COLLABORATEURS *

PARCOURS DE FORMATION ET PROGRAMME

- 2 jours de formation en présentiel ou à distance (voir ci-dessous)
- **Webinar de 2h** : reprise des apprentissages clés des 2 jours de formation
- **Entraînement en binômes** : 3 sessions d'1h30 en présence du formateur coach (présence physique ou par SKYPE/ZOOM pour les binômes en région).
- **Coaching opérationnel** : chaque participant devra effectuer un minimum de 12h d'entretiens coaching, soit 2 mini-parcours de 6h avec 2 collaborateurs de son choix. Ces sessions devront être documentées dans son mémoire.
- **Travail personnel** : lecture, réflexion, travail d'observation et feuilles de route.
- En fin de parcours, **rédaction d'un mémoire** d'une dizaine de pages en lien avec son expérience de coaching en situation professionnelle.
- **Préparation à la soutenance** : une session d'1h30 par sous-groupe pour aider à terminer les mémoires et répondre aux questions des candidats, assurée à distance par le responsable de stage (ZOOM ou SKYPE).
- **Soutenance devant un jury** (coachs experts externes et le responsable de stage).

JOURNÉE 1

- Développer son business = développer ses hommes
 - De potentiel à performance
 - Les deux leviers de la performance : la prise de conscience et la responsabilité
 - Les différents styles de management et leur impact
 - L'importance du savoir-être dans les relations
- Découverte du modèle G.R.O.W. & des principes-clés du coaching
 - Entraînement au questionnement
 - Pratique de l'écoute active
 - Notion et risque du « sauvetage » dans la relation
 - Prendre conscience de son cadre de référence et apprendre à lâcher notre vision des choses pour aller voir du point de vue de l'autre

JOURNÉE 2

- Debrief de la première journée – questions et difficultés
- Le feedback
 - Le sens du feedback
 - Entraînement à un entretien de feedback constructif
 - Les signes de reconnaissance, la valorisation
 - Renforcer la motivation et l'engagement des collaborateurs
- L'intelligence émotionnelle, compétence clé du savoir-être
 - Bien comprendre et intégrer l'importance et l'impact des émotions sur les pensées, les comportements et la prise de décision
 - Renforcer les compétences-clés de l'intelligence émotionnelle dans l'accompagnement de l'humain
 - Savoir identifier et gérer ses émotions, ainsi que celles d'autrui
 - Modèle SNSP, outil puissant pour une meilleure efficacité dans l'adversité et les situations non désirées.
- Préparation à la certification

FAIRE PROGRESSER SES COLLABORATEURS *

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

DATE DE LA FORMATION	Nous consulter
PARTICIPANT	Nom : Prénom : Fonction : Société : Téléphone portable : Email :
CONTACT SIGNATAIRE DE LA CONVENTION	Nom : Tel : Email :
ADRESSE DE LA CONVENTION	
ADRESSE DE FACTURATION	Individuel <input type="checkbox"/> Entreprise <input type="checkbox"/> OPCO <input type="checkbox"/>

Pour valider votre inscription, merci de nous retourner ce formulaire dûment rempli.

Dès acceptation du candidat, nous vous adresserons une convention de formation, ainsi qu'une facture couvrant l'ensemble des prestations.

A..... le

Signature + cachet (pour les entreprises) :

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Définitions

Client : co-contractant de Performance Consultants France

Contrat : convention de formation professionnelle conclue entre Performance Consultants France et le Client. Cette convention peut prendre la forme d'un contrat en bonne et due forme, d'un devis émis par Performance Consultants France et signé par le client, d'un bon de commande émis par le Client et validé par Performance Consultants France ou une facture établie pour la réalisation des actions de formation professionnelle.

Formation interentreprises : Formation sur catalogue réalisée dans les locaux de Performance Consultants France ou dans des locaux mis à sa disposition par tout tiers et/ou à distance.

Formation intra-entreprise : Formation réalisée sur mesure pour le compte du Client, réalisée dans les locaux du Client, de Performance Consultants France, de tout tiers et/ou à distance.

2. Objet et champ d'application

Tout contrat implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes Conditions Générales qui prévalent sur tout autre document du Client.

3. Documents contractuels

Le Contrat précisera l'intitulé de la formation, sa nature, sa durée, ses effectifs, les modalités de son déroulement et la sanction de la formation ainsi que son prix.

Tout Contrat sera établi selon les dispositions légales et réglementaires en vigueur et plus précisément suivant les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail.

4. Exécution de la formation :

Afin de justifier la réalisation du contrat, des feuilles de présence devront être signées et datées par les stagiaires ainsi que par le formateur. Les stagiaires devront également renseigner un questionnaire d'évaluation en fin de formation.

5. Annulation d'une formation par le Client

Toute session de formation peut être annulée ou reportée avec un préavis de 15 jours ouvrés.

Toute session de coaching individuel ou collectif peut être annulée ou reportée avec un préavis de 3 jours ouvrés avant le début de la session.

Dans le cas où ces délais ne seraient pas respectés, nous serons tenus de facturer les prestations entièrement.

6. Prix et règlements

Pour les formations interentreprises les factures sont émises à l'inscription et le règlement par le client doit se faire en amont de la session de formation.

Pour les formations intra-entreprises les factures sont émises selon les modalités de facturation indiquées sur le devis émis par Performance Consultants France et signé par le client.

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur au jour de l'émission de la facture correspondante.

Les factures sont payables à réception, sans escompte par virement bancaire ou par chèque à l'ordre de Performance Consultants France.

En cas de retard de paiement, les intérêts seront calculés à compter du jour suivant au taux de 1,5 fois le taux d'intérêt légal. Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 € due en cas de retard de paiement (articles L 441-3 et D. 441-5 du Code de commerce)

7. Règlement par un Opérateur de Compétences

Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement à Performance Consultants
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'Opérateur de Compétences qu'il aura désigné.

Si l'Opérateur de Compétences ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Performance Consultants France n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'Opérateur de Compétences au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation concernée par ce financement.

En cas de non-paiement par l'Opérateur de Compétences, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

8. Obligations du Client

Le Client s'engage à :

- payer le prix de la formation ;
- n'effectuer aucune reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à Performance Consultants France, sans l'accord écrit et préalable de Performance Consultants France ; et
- ne pas utiliser de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations, sans l'accord préalable de Performance Consultants France.

9. Protection des données personnelles

Dans le cadre de la réalisation des formations, Performance Consultants France est amené à collecter des données à caractère personnel. Ces données peuvent être partagées avec des sociétés tierces (prestataires, sous-traitants...) pour le strict besoin des formations.

En outre, les personnes concernées disposent sur les données personnelles les concernant d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation, de portabilité, et d'apposition et peuvent à tout moment révoquer les consentements aux traitements. Les personnes concernées seront susceptibles de faire valoir leurs droits directement auprès de Performance Consultants France en écrivant à l'adresse suivante : contact@performanceconsultantsfrance.com

Conformément à l'exigence essentielle de sécurité des données personnelles, Performance Consultants France s'engage dans le cadre de l'exécution de ses formations à prendre toutes mesures techniques et organisationnelles utiles afin de préserver la sécurité et la confidentialité des données à caractère personnel et notamment d'empêcher qu'elles ne soient déformées, endommagées, perdues, détournées, corrompues, divulguées, transmises et/ou communiquées à des personnes non autorisées. Par conséquent, Performance Consultants France s'engage à :

- Ne traiter les données personnelles que pour le strict besoin des formations ;
- En cas de sous-traitance, Performance Consultants France se porte fort du respect par ses sous-traitants de tous ses engagements en matière de sécurité et de protection des données personnelles.

10. Communication

Le Client autorise expressément Performance Consultants France à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la conclusion d'un Contrat et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

12. Loi applicable et juridiction

Les Contrat et tous les rapports entre Performance Consultants France et son Client relèvent de la Loi française. Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable dans un délai de soixante (60) jours compté à partir de la date de la première présentation de la lettre recommandée avec accusé de réception, que la partie qui soulève le différend devra avoir adressée à l'autre, seront de la compétence exclusive du tribunal de Commerce d'Aix-en-Provence quel que soit le siège du Client.