



Coaching de responsables et d'équipes dirigeantes



Patrick Minod Consultants
5, cité de Gènes
75020 Paris
Port 33(0)6 09 41 72 72 77
Bur 33(0)1 46 22 61 05
contact@patrickminod.fr
Sarl au capital de 7627 €
Siret : 413 220 690 00015
Tva intracom : n°45 413 220 690
Formateur n°913440549234

www.patrickminod.fr
www.orator-coach.fr



Développement du leadership pour des dirigeants et des personnalités politiques

Que nous soyons partenaires, managers, clients ou simples citoyens nous souhaitons tous que nos responsables incarnent avec brio leur personnage social.

Avec l'avènement de la communication multi media il est impossible aujourd'hui de faire l'impasse sur les moyens qui permettent de gagner en présence. Le dirigeant, l'artiste, la femme ou l'homme politique sont attendus sur l'art et la manière de proposer une vision, de donner du sens, de susciter l'envie, d'impulser un rythme, de mettre en mouvement, bref d'avoir une parole fondatrice.

Fil rouge

- Développer son style et son rayonnement personnels, sa présence, son authenticité, sa justesse au travers de ses mouvements, de sa posture, de sa respiration, de son regard et de sa voix,
- Apprivoiser le trac par une meilleure connaissance de ses causes et de ses effets. Bénéficier de moyens opérationnels pour y faire face et l'intégrer dans une dynamique créative,
- S'intéresser aux stratégies d'intervention de ses interlocuteurs, les associer en permanence lors de ses interventions (kick off, entretiens de prise de décision, d'arbitrage, de négociation, de médiation...)
- Développer une plus grande maîtrise des ressources émotionnelles et des qualités de présence.
- Recherche d'une plus grande congruence entre verbal, non verbal et para-verbal
- Focus important mis sur la voix car c'est elle qui exprime sans détours les émotions de l'orateur. C'est encore elle qui donne envie, suscite l'attention, le désir

Modalités

- Conférence atelier de 3h
- Formation d'une journée pour des petits groupes (pas plus de 4)
- Séminaire de 2 jours ou 2 jours + 1 jour (1 mois après)

TARIFS

en fonction de l'offre retenue : conférence atelier de 3h : **950 € H.T.** Formation d'une journée : **1 860 € H.T.**

Séminaire 2 jours x 2 jours **6 900 € H.T.**

Pour les EURL, SARL unique, SAU, profession libérale : nous contacter

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATION, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant.

Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel), une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter).



Orator Coach[©]

Première Ecole Française de Coachs en Art Oratoire

Aujourd'hui l'image prend de plus en plus de place et les demandes de coaching évoluent. Vos interlocuteurs sont fréquemment confrontés à des situations de communication décisives. Pour réussir ils doivent faire face à des appréhensions, des peurs, au manque de confiance, au trac, au stress, aux relations parfois difficiles qu'ils entretiennent avec leur corps, leur souffle, leur voix, leurs émotions et l'expression de leurs sentiments.

Comment répondre efficacement à ces demandes? Au delà des outils, techniques, méthodes prêts-à-penser c'est l'effet modeling que le coach en art oratoire suscite par sa posture qui fournit sans doute l'un des moyens les plus efficaces.

Nous avons axé notre enseignement sur ce sujet. Le parcours est écologique et vise à établir le grand équilibre entre soi (conscience intérieure) et le monde qui nous entoure (conscience extérieure).

La présence, la respiration, la voix, l'utilisation du silence, l'écoute et les qualités humaines qu'elles révèlent sont autant de permissions que le coach offre à son client pour que ce dernier trouve la force d'oser.

Grace à un travail d'orfèvre effectué sur tous ces aspects, le coach en art oratoire développe son appétence et ses capacités à stimuler les talents, le jeu, la prise de recul, la vision stratégique et l'affirmation d'une parole fondatrice chez son client.

Le parcours est sanctionné par une certification à laquelle sont associés des professionnels, consultants, coachs, superviseurs, artistes intervenant sur le plain international.

Le diplôme est reconnu ou en phase de reconnaissance par différents organismes et associations professionnelles tels que l'international Coach Federation, le RNCP.

Avec celui ci en poche, le coach en art oratoire se sent plus légitime pour former et coacher des dirigeants, des conférenciers, des avocats et des personnalités politiques sur le enjeux de leur communication.

Formation de 14 jours (2 jours/mois) sur 7 mois comprenant 4 modules :

- Connaitre et maîtriser les fondamentaux de l'art oratoire
- Enseigner l'art oratoire
- Devenir coach en art oratoire
- Certification

TARIFS

A titre personnel : **3 500 € H.T.** EURL, SARL unique, SAU, profession libérale : **4 480 € H.T.** Entreprises : **5 376 € H.T.**

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATI ON, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel) , une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)

INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, envoyer un email via le formulaire de contact en précisant :

- si vous vous inscrivez à titre personnel ou en tant qu'entreprise,
- si vous avez besoin d'une convention de formation pour la prise en charge.



Nô coaching[©]

La puissance théâtrale au service du changement

Le Nô coaching[©] est une approche artistique qui s'inspire du théâtre du Nô, du théâtre musical contemporain, des méthodes de l'acteur studio et des techniques d'improvisation.

Adaptées au coaching professionnel, il vise à faire jaillir la créativité du coach et de son client quelles que soient les situations. Il se situe à contre courant des outils/méthodes trop soucieux de faire correspondre le monde à leurs propres modèles.

Les principaux piliers du Nô coaching sont : musique intérieure et conscience extérieure, impact du souffle - de la voix - et qualités de présence, engagement et prise de recul, audace et générosité.

Le Nô coaching[©] se pratique de 2 manières :

EN SÉANCES INDIVIDUELLES POUR :

- développer une vision politique et stratégique,
- accroître son leadership, renforcer son charisme naturel,
- affirmer son identité managériale,
- résoudre des situations de crise, de conflits,
- mieux vivre des changements, des mutations personnelles,

EN FORMATION POUR :

- sortir des sentiers battus et des formations au coaching standardisés.
- Révéler son potentiel créatif
- Utiliser tous ses talents
- Donner encore plus de sens aux projets, aux situations, à sa place dans le monde
- S'affirmer en tant que véritable « talent developer »,

Programme des formations

MODULE 1: DÉCOUVERTE ET EXPÉRIMENTATION

Durée : 4 jours (2 jours + 2 jours 1 mois après)

Les prérequis :

- avoir une expérience du coaching (soit comme coaché soit comme personne ayant suivi une formation sur ce sujet) **et/ou**
- avoir suivi un travail thérapeutique (psychanalyse, gestalt thérapie et/ou autres thérapies corporelles ou systémiques)
- exercer une profession dans le domaine artistique (et plus particulièrement dans le domaine du spectacle vivant)

Nô coaching[©] est une marque déposée par Patrick Minod. INPI 2009)



Fil rouge

- Qualités de présence, respiration globale, puissance de la voix, pleine conscience, rayonnement personnel, écoute active, intelligence émotionnelle, approche systémique, travail sur la vision, la mise en scène et créativité sous toutes ses formes,
- Diagnostic sur la manière de bâtir l'alliance dès les premières minutes d'un entretien. Mise en exergue des «Pain» et des «Gain» liés à soi même, à l'interlocuteur et à la relation qui en découle. Comment s'appuyer sur ses « Gain» et traiter les « Pain » pour relancer, dynamiser la relation et renforcer l'alliance .
- Exploration de la dimension coaching à partir de situations réelles (supervision). Travaux de coaching (co-coaching, coaching croisé). Théâtralisation de cas, constellations systémiques, improvisations, chant ou art thérapie en fonction des enjeux, besoins et demandes.
- Les techniques issues du travail d'acteur, de musicien et de metteur en scène conjugué à celui de coach comme moyens de développer son autonomie et d'être congruent. Le «modeling»
- Validation de l'efficacité des apports théoriques, des réflexions, expérimentations et techniques étudiées pour améliorer le jeu personnel et social des participants, mettre en perspective, trouver des solutions originales, innovantes.
- **Validation Passeport Nô coaching© niv 1**

MODULE 2 : APPROFONDISSEMENT, MAÎTRISE,

Durée : 4 jours (2 jours + 2 jours 1 mois après)

Ce module s'adresse aux personnes qui ont suivi le premier module et souhaitent appliquer le Nô coaching dans le cadre de leur métier ou l'exercer en tant que coach professionnel

Fil rouge

- Maîtrise des méthodes et techniques étudiées lors du premier module,
- Affirmation de ses talents et de son identité de coach dans l'esprit du Nô Coaching.
- Relations entre le Nô coaching et le coaching initiatique : affirmation de ses capacités à donner du sens dans une vision holistique
- Maîtrise du diagnostic : analyse de la situation, de la demande, du besoin, de la problématique
- Elaboration de plans de coaching individuels et collectifs
- Renforcement des compétences pédagogiques dans la perspective de développer la démarche Nô Coaching© auprès de publics intéressés
- Développement de la dimension commerciale et marketing
- **Certification Nô coaching© niv 2**

TARIFS

Entreprises : **7 440 € H.T.** par module

Pour les EURL, SARL unique, SAU, profession libérale : nous contacter

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATI ON, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel) , une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)

INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, envoyer un email via le formulaire de contact en précisant :

- si vous vous inscrivez à titre personnel ou en tant qu'entreprise,
- si vous avez besoin d'une convention de formation pour la prise en charge.



Souffle, voix et charisme naturel

On dit que la voix véhicule la pensée, les émotions. Certainement, mais la voix est aussi ce souffle, cette énergie qui nous habite, nous traverse dans notre chair, notre sang.

C'est aussi grâce à elle que sommes présents à nous même, aux autres et que nous pouvons laisser notre imaginaire et notre rapport sensuel au monde s'exprimer.

Vecteur de pensées et d'émotions la voix - véritable instrument de musique - révèle aussi notre identité et apporte nuances et profondeur à nos relations - celles que nous avons avec nous-même et celle que nous avons avec les autres- .

Fil rouge

- Comment fonctionne l'instrument voix? Comment on en joue?
- Utiliser sa voix, son souffle, son corps et ses émotions en pleine conscience
- Renforcer l'impact de sa voix quelle que soient les situations (prise de parole en public, théâtre, chant, chœur)
- Utiliser avec force et nuances tous les paramètres de la voix : tessiture, timbre, débit, intensité
- Expérimenter son leadership dans un travail individuel ou collectif.

Objectifs:

- développer une écoute Haute définition de sa propre voix et celle des autres
- Quelles représentations avons-nous de notre voix? Et les autres comment la perçoivent-ils?
- Découverte de l'instrument voix : utilisation du souffle, des résonateurs, du voile du palais
- Placement de la voix sur différents types de respiration
- Voix et verticalité, prise d'espace, mouvements
- Voix et émotions
- Voix et affirmation de son identité et de son personnage social
- Voix et théâtralisation
- Voix et musique (chansons, chants improvisés, jazz vocal, circle songs, lyrique contemporain)

Modalités : séminaire de 2 jours

TARIFS

Entreprises : **3 720 € .H.T**

Pour les EURL, SARL unique, SAU, profession libérale : nous contacter

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATI ON, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel) , une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)

INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, envoyer un email via le formulaire de contact en précisant :

- si vous vous inscrivez à titre personnel ou en tant qu'entreprise,
- si vous avez besoin d'une convention de formation pour la prise en charge.



Manager-Leader-Coach©

Le manager d'aujourd'hui ne peut plus être un simple donneur d'ordre, un expert, un pompier ou un infirmier. Face à l'accélération toujours croissante et à la complexité des projets, de l'environnement, il se doit d'intégrer des composantes diverses et parfois opposées : celles de leader, de pilote, de développeur de talents et celles de promoteur de liberté, d'autonomie et d'innovation.

Saison 1

Cette session d'une journée traite du rayonnement personnel du dirigeant au travers de ces 3 principaux sujets :

- Le travail sur la conscience intérieure.
- Le décryptage des «*Gain» et des «Pain» vécus par le dirigeant dans son activité.
- Le renforcement de ses qualités de présence physiques, vocales et émotionnelles au travers des 7 clés et des 5 portes d'entrée du leadership rayonnant.

Saison 2

Cette session de 2 jours + 1 jour (un mois après) approfondit les apports et concepts clé de Manager-Leader-Coach© saison 1.

Elle vise à apprivoiser les ombres et lumières du leadership, à harmoniser les différentes postures du dirigeant par un travail de composition sur ce nouveau personnage de Manager-Leader-Coach©.

Au travers de mises en situation et de supervisions, cette met l'accent sur :

- l'équilibre intérieur - principal facteur d'autonomie ressentie par tous les membres de l'équipe,
- la lisibilité parfaite du comportement ou l'effet modeling - premier pas vers la cohésion d'équipe,
- la prise de recul sur l'activité, les projets,
- l'écoute haute définition,
- le sens donné à l'activité, le partage de la vision,
- la créativité associée à la prise de risque,
- la capacité à miser sans retenue sur les talents individuels,

l'intelligence émotionnelle et collective

Cette intervention concerne l'intra entreprise. Les dates sont décidées avec le commanditaire de la formation

-Leader-Coach© est une marque déposée par Patrick Minod. INPI 2009

TARIFS

5 580 € .H.T

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATION, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel), une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)

INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, envoyer un email via le formulaire de contact en précisant :

- si vous vous inscrivez à titre personnel ou en tant qu'entreprise,
- si vous avez besoin d'une convention de formation pour la prise en charge.

Pain & Gain©

Pain & Gain© est une approche humaniste de la relation qui se situe à contre courant des démarches commerciales intrusives, des méthodes de coaching, de formation ou autres techniques managériales préformatées.

Pain & Gain© vise à créer une alliance pérenne pour effectuer des percées décisives quelles que soient les situations : réunions de comités de direction, entretiens de découvertes, de négociation, de management.

Donner du sens, libérer l'initiative, développer l'intelligence collective et la coopération dynamique tels en sont les principaux objectifs .

C'est une méthode d'écoute Haute Définition et d'aide à la prise de recul qui met l'accent sur la confiance en ses propres ressources, la valorisation de ses interlocuteurs, la conscience dans l'action, la vision globale et la co-création de solutions innovantes.

Saison 1: une journée

- Travail sur les 7 clefs et sur les 4 portes d'entrée qui permettent d'affirmer son rayonnement personnel, d'exprimer une parole fondatrice et de développer une écoute Haute Définition
- Mise en avant de ses capacités à cerner les enjeux par un diagnostic des « Pain » - questionnements, doutes, incertitudes - et des Gain - points d'appui, désir, volonté de changement - de son (ses) interlocuteur(s)
- Validation des moyens permettant d'effectuer une percée décisive et de co-construire des solutions
- Mise en avant de ses capacités à cerner les enjeux par un diagnostic des « Pain » (questionnements, doutes, incertitudes) et des Gain (points d'appui, désir, volonté de changement) de son (ses) interlocuteur(s)
- Validation des moyens permettant d'effectuer une percée décisive et de co-construire des solutions

Saison 2 : deux journées

- Intégration de PAIN & GAIN dans les pratiques. L'intelligence émotionnelle, l'approche systémique et le renforcement du travail sur la posture physique, la respiration et la voix sont au coeur de ce module.
- Repérage et traitement des souffrances rencontrées sur le terrain. Comment surmonter les difficultés ? Comment capitaliser sur les acquis ?
- Training intensif visant à maîtriser les techniques et méthodes étudiées lors de la saison 1 enrichis par des feed back, des analyses et des apports.
- Exploration de la dimension coaching à partir de situations réelles.
- Mise en exergue des «Pain» et des «Gain» liés à sa communication, à l'interlocuteur et à la relation qui en découle effectué à partir des 4 portes d'entrée : importance, motivation, compétences et ouverture*
- Comment valoriser les «Gain» et traiter les «Pains»(s) pour que ses interlocuteurs osent affirmer leur style, leur créativité et passent à l'action.
- Comment conclure positivement pour renforcer l'alliance et inciter ses interlocuteurs à contractualiser s'il s'agit d'une relation commerciale
- Co-élaboration de plans d'action personnalisés avec suivi sous forme de coaching individuel.

Cette intervention concerne l'intra entreprise. Les dates sont décidées avec le commanditaire de la formation

Pain&Gain© existe depuis plus de 12 ans. Plus de 1500 personnes : dirigeants, managers, Key Account Manager, professions médicales - Grand Groupes, PME, PMI, administrations - professions libérales, artistes, et personnalités politiques ont été formées en France et à l'international

Pain&Gain© a été créée par Patrick Minod et Jean-Jacques Maillard. Pain Gain© est une marque déposée par Patrick Minod. INPI 2009

TARIFS
5 580 € .H.T



Les voies (voix) du leader

La musique est un état d'esprit, une manière d'être à la fois présent à nous-même et au monde qui nous entoure. Partant de cette idée, la création d'une oeuvre musicale collective simple est l'occasion d'exprimer ses talents, de les confronter et de les fédérer avec ceux des autres.

Le théâtre musical contemporain se prête particulièrement à cette approche puisqu'il offre une très grande liberté dans le choix des matériaux qui composent l'oeuvre. Cette nouvelle manière de penser la création théâtrale et musicale offre un cadre de référence qui n'est pas habituel. Il a été choisi pour cette raison.

La fracture entre l'espace et le temps est le principal fil rouge à partir duquel se tisse le séminaire. Pour l'expérimenter, l'accent est mis sur la conscience aigüe de son souffle, de ses muscles, de ses appuis, de ses sensations, de sa voix, de ses gestes, de ses mouvements en relation avec l'environnement et les autres.

Ainsi les dirigeants «compositeurs, chefs d'orchestre et interprètes» pourront expérimenter dans le réel, avec une prise de risque personnelle, une autre manière de co-construire la vision et de redonner mesure, rythme, lumière, sens aux bruits environnants.

Fil rouge

2 jours en résidentiel

3 principaux axes dans la création de l'oeuvre:

Accepter de se perdre pour retrouver l'essentiel

Repérer dans le plus profond silence les moindres ondulations du temps, les vides, les trop pleins, les rythmes, espaces intérieurs et extérieurs qui s'ouvrent, se referment.

Parcours effectué au travers de la conscience aigüe de son souffle, de ses muscles, de ses appuis, de ses sensations.

À la découverte d'un nouveau monde

Faire corps avec la nature, l'environnement sonore. Regarder, écouter, toucher, sentir chaque oscillation, bruissements, ombres et lumières de la matière. Promenade / découverte débouchant sur le choix d'un objet physique et/ou sonore qui fait sens

La percée de la voix

Exploration «in et out» du notre chant intérieur. Quelle réalité tangible de nous même donnons-nous à entendre? Quelles incidences les mouvements du souffle - inspir et expir - ont-ils dans l'émission sonore? quelle place réservons-nous à l'accueil et au don, au vide et au plein? au temps et à l'espace? pour nous même? pour les autres?

Présentation filmée de l'oeuvre. Remise d'un DVD à chaque participant.

Cette intervention concerne l'intra entreprise. Les dates sont décidées avec le commanditaire de la formation

TARIFS

Entreprises : **3 720€ H.T.** par module

Pour les EURL, SARL unique, SAU, profession libérale : nous contacter

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORM ATION, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptions nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel), une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)



Donner coeur à la cohésion

La valorisation des prédispositions, capacités, savoirs faire, savoirs être ou savoirs faire-faire représente un vrai tremplin pour co-construire la vision et la faire partager.

Lorsque ces aspects ne sont pas pris en compte, les tensions et frustrations qui sont alors ressenties peuvent conduire à des situations de repli identitaire, à de l'intolérance voire à du burn-out.

L'importance accordée aux diversités culturelles, à l'expression des talents et à leur mise en lumière sont des puissants moyens d'optimisation pour renforcer la cohésion et la fertilisation d'équipes multiculturelles.

L'expression artistique permet de dépasser ces barrières culturelles et de sortir des sentiers battus tout en libérant la créativité. C'est également une manière de définir et de faire partager la vision par l'expérimentation dans le réel de ce qu'est le changement sur les plans individuels et collectifs.

Fil rouge

2 jours en résidentiel

Coaching amont du ou des dirigeants pour définir les enjeux, objectifs du séminaire et envisager leur mode d'intervention et leurs apports.

Construction d'une œuvre collective simple et ludique qui mixe différents arts et permet d'exprimer avec justesse et authenticité ses émotions, ses désirs. L'accent est mis sur le plaisir de construire avec les autres en faisant fi des barrières linguistiques, des à priori et des croyances liées à ses propres origines socio culturelles.

Plusieurs ateliers sont mis en place : théâtre, chant, arts plastiques, danse dirigés par des animateurs artistes. Chaque atelier produit une œuvre collective. À la fin un débriefing est effectué.

Les productions des ateliers sont ensuite présentées à l'ensemble des participants.

Réalisation d'une œuvre commune intégrant l'ensemble des productions réalisées dans chaque atelier

Recentrage sur les enjeux et objectifs du séminaire.

Séminaire en résidentiel d'une durée de 2 à 3 jours en fonction de la taille des équipes et des disponibilités

Cette intervention concerne l'intra entreprise. Les dates sont décidées avec le commanditaire de la formation

TARIFS

A définir en fonction des travaux de préparation, d'animation (un ou plusieurs animateurs)

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATION, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel), une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)



Le dirigeant, maître du tempo

Nos interventions portent sur l'alignement stratégique du dirigeant.

Elles considèrent celui-ci comme un artiste qui sait jouer de ses ressources créatives, émotionnelles et expressives pour mettre en mouvement l'ensemble des acteurs de l'entreprise à partir d'une pulsation et d'une partition communes.

Cette partition impulsée par le dirigeant et co-construite par tous fournit un thème central qui structure et donne une vision et du sens aux actions.

D'autres mélodies, rythmes peuvent alors étoffer le projet initial pour lui donner plus de souffle et de puissance.

Ainsi, grâce au leadership rayonnant du dirigeant conjugué à la puissance créative des acteurs de l'entreprise, l'imagination et l'innovation deviennent les véritables leviers de performance pour les hommes et l'organisation.

Fil rouge

Radioscopies effectuées avec le dirigeant pour :

- cerner ses enjeux et ceux de son entreprise.
- Prendre du recul sur les oeuvres qui se jouent. Quel sens ont-elles? Qui les compose, les interprète, quels sont leurs Gain et leurs Pain?
- Scanner son style de leadership et mesurer son impact.
- Partager des besoins et des pistes de solution.
- Et si nous décidons d'aller plus loin nous pourrions alors intervenir sur :
 - du conseil: évaluation des partitions existantes et proposition de carnets d'idées de solutions,
 - des actions de cohésion d'équipe de direction ou d'entités,
 - du coaching managérial ou de l'accompagnement personnalisé,
 - de l'ingénierie de formation pour mettre en place des formations sur mesure.

Cette intervention concerne l'intra entreprise. Les dates sont décidées avec le commanditaire de la formation

TARIFS

A définir en fonction des travaux de préparation, d'animation (un ou plusieurs animateurs)

Tout ou partie de la formation peut être prise en charge par l'OPCA dont votre activité dépend (AFDAS, FAFIEC, FAFIH, UNIFORMATION, AGEFOS PME, OPCALIA...) et faire l'objet d'une convention de formation. Nous adaptons nos tarifs en fonction du participant. Si le financement est assuré par deux ou trois parties (OPCA, Entreprise et personne à titre individuel), une combinaison de tarifs sera calculée (nous consulter). Possibilité d'échelonner le règlement en 3 fois (encaissement des chèques effectué au début de chaque module)