



ÉMILIE GUIBERT

# CATALOGUE DE FORMATION



EMILIE GUIBERT COACH PROFESSIONNELLE CERTIFIEE HEC PARIS

NUMERO DE PRESTATAIRE DE FORMATION : 28760597176

[www.emilieguibert.fr](http://www.emilieguibert.fr) - Juillet 2021

Ce catalogue recense les programmes de formation déjà établis par la SAS Emilie Guibert.

Mon souhait est de pouvoir rendre accessibles ces formations le plus possible aussi chaque formation est adaptable sur mesure en fonction :

- Des besoins individuels et(ou) collectifs
- Des handicaps ou troubles d'apprentissage exprimés par les stagiaires (cf charte d'accessibilité)
- Des normes sanitaires en vigueur
- Des contraintes horaires : possibilité de réaliser des modulations avec des mini-sessions de 2 h, demi-journées ou journées entières.

Un entretien préalable est réalisé en amont afin de prendre en compte l'intégralité de ces besoins. Un devis est ensuite établi et validé avant chaque formation par le biais d'une convention de formation.

Tous les prix s'entendent hors taxes, frais de déplacements et de restauration en sus.

Contact pour la mise en place des formations : Emilie Guibert : 06 83 35 29 98

# SOMMAIRE DES FORMATIONS

## Table des matières

|                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>FORMATIONS MANAGEMENT</b>                                                                                 | <b>4</b>  |
| <b>Développer son agilité managériale et son leadership</b>                                                  | <b>5</b>  |
| <b>Manager les profils atypiques : hypersensibles, hauts potentiels, troubles dys, handicap invisible...</b> | <b>7</b>  |
| <b>Manager plus efficacement avec les « soft skills »</b>                                                    | <b>8</b>  |
| <b>Manager avec une posture de coach</b>                                                                     | <b>10</b> |
| <b>FORMATIONS DEVELOPPEMENT PERSONNEL</b>                                                                    | <b>12</b> |
| <b>Gestion du stress</b>                                                                                     | <b>13</b> |
| <b>Intelligence émotionnelle 1 Comprendre et gérer ses émotions</b>                                          | <b>15</b> |
| <b>Intelligence émotionnelle 2 Gérer les émotions dans les relations sociales</b>                            | <b>17</b> |
| <b>Intelligence émotionnelle 3 Pratiquer l'intelligence de Soi</b>                                           | <b>19</b> |
| <b>FORMATIONS RELATION CLIENT</b>                                                                            | <b>21</b> |
| <b>Améliorer l'efficacité de sa posture commerciale</b>                                                      | <b>22</b> |
| <b>Accompagner le client dans sa prise de décision</b>                                                       | <b>24</b> |



## FORMATIONS MANAGEMENT

1. Développer son agilité managériale et son leadership
2. Manager des profils atypiques : hypersensibles, handicap invisible, hauts potentiels, troubles dys ...
3. Manager plus efficacement avec les « soft skills »
4. Manager avec une posture de coach

## Développer son agilité managériale et son leadership

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes composantes de l'agilité managériale
- Appréhender le leadership
- Prendre conscience du défi des nouvelles générations et de l'évolution sociétale
- Savoir comment mettre en œuvre l'agilité au quotidien
- Définir son identité managériale
- Faire un état des lieux de ses propres forces et faiblesses en tant que manager

### Publics

Cadres supérieurs et chefs d'entreprise

### Pré requis

Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur le management agile et le leadership
- Auto diagnostic
- Questionnaire Harrison Assessment pour identifier ses préférences comportementales
- Exercices pratiques autour de l'agilité et de ses 4 composantes essentielles
- Echanges entre les participants
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan ou visio

Durée : 2 jours + 3 h en individuel pour débriefing

Tarif : 2 000 € H.T. + 600 € H.T. par  
Questionnaire

## PROGRAMME

### Qu'est-ce que l'agilité managériale ?

- Evolution du management et conséquences apports théoriques
- Management dans un univers en mouvement
- Management avec des équipes multi-générationnelles et multi-potentielles
- Exercices pratiques et auto-diagnostic
- Partages d'expérience en binome et en grand groupe, cercle de parole

### Diagnostic 3 h : état des lieux des compétences managériales

- Harrison Assesment : Debriefing individuel.

### Mettre en œuvre Les 4 grands principes du management agile ?

- Vision
  - Coopération
  - Bienveillance
  - Mobilité
- Exercices pratiques autour de ces 4 notions
  - Expériences collectives – jeux de rôle

### Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application

## Manager les profils atypiques : hypersensibles, hauts potentiels, troubles dys, handicap invisible...

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre la neurodiversité et découvrir les différentes typologies
- Connaître les besoins spécifiques des personnes « hors norme »
- Adapter sa posture managériales
- Développer les compétences associées : feed-back, communication ...
- Prendre conscience de ses points de progrès et mettre en place un plan d'action personnalisé.

### Publics

Tout manager qui, face à des profils atypiques, a besoin de comprendre comment adapter son management.

**Pré-requis :** Avoir déjà suivi une formation en management

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur les profils atypiques et leurs besoins
- Auto diagnostic
- Exercices avec des cas pratiques autour de situations vécues ou imaginées
- Echanges entre les participants
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio      Durée : 3 jours

Tarif : 3 000 € H.T.

## Manager plus efficacement avec les « soft skills »

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qui rend un manager efficace
- Acquérir les bases du management humaniste et bienveillant
- Connaître les soft skills et leur utilité
- Prendre conscience de ses points de progrès et mettre en place un plan d'action personnalisé.

### Publics

Tout manager qui souhaite faire évoluer ses pratiques vers plus d'efficacité avec bienveillance et authenticité.

### Pré-requis

Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur les softs skills
- Auto diagnostic
- Exercices avec des cas pratiques autour des softs skills
- Echanges entre les participants
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio      Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### Qu'est-ce qu'un management efficace aujourd'hui ?

- Evolution de la société et contexte actuel
- Apports théoriques sur l'efficacité du management
- Comment faire évoluer sa posture dans l'entreprise ?
- Prise de conscience de son positionnement dans l'environnement
- Définition des soft skills

### Auto-diagnostic

- Quelles sont les soft skills déjà acquises ?
- Quelles sont celles à acquérir ?

### L'apport des soft skills

Explications et illustrations par des exemples partagés des soft skills dont :

- Management bienveillant
- Résolution de problèmes
- Agilité
- Sens du collectif
- Sens du service
- Communication
- Gestion du stress
- Organisation.

Exercices pratiques autour de toutes ces compétences

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**

## Manager avec une posture de coach

### Objectifs pédagogiques

- Découvrir les particularités de la posture de coach
- Apprendre à l'utiliser avec ses collaborateurs
- Faire évoluer ses compétences avec le coaching individuel
- Mettre en place une démarche de changement professionnel

### Public

Tout manager désirant acquérir une posture de coach afin de faciliter la gestion de son équipe et l'évolution de ses collaborateurs.

**Pré-requis :** Avoir déjà suivi une formation en management .

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur la posture du coach
- 3 séances de 2 h de coaching individuel
- Mise en pratique avec les participants
- Auto-diagnostic
- Cas pratiques issus des situations rencontrées par le manager.
- **Plan d'action personnalisé**

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio

Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### Qu'est-ce que la posture de coach ?

- Définition du coaching professionnel
- Quelle adaptation pour le management ?
- Dans quel circonstances ?
- Auto-diagnostic : Posture de dirigeant actuel forces et points de progrès

### Ecoute active et reformulation

- Apports théoriques sur la communication
- Mise en pratique

### Mises en situations

- Apprentissage de la reformulation
  - Se connecter à ses besoins et les exprimer
  - Exprimer ses émotions
- Exercices pratiques pour chacune des solutions

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**



## FORMATIONS DEVELOPPEMENT PERSONNEL

1. Gestion du stress
2. Intelligence émotionnelle en 3 modules
  - a. Comprendre et gérer ses émotions
  - b. Gérer ses émotions dans les relations sociales
  - c. Pratiquer l'Intelligence de Soi

## Gestion du stress

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qu'est le stress et ses conséquences
- Apprendre à comprendre comment il se manifeste
- Faire évoluer son comportement pour limiter le stress
- Acquérir des techniques efficaces

**Public** Toute personne confrontée à des difficultés liées au stress dans son activité professionnelle.

**Pré-requis** Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur le stress et sa gestion
- Auto diagnostic
- Exercices avec des situations rencontrées ou imaginées
- Echanges entre les participants
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio

Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### Qu'est-ce que le stress ?

- Définition du stress
- Les zones d'apprentissages
- Les réponses corporelles
- Les conséquences à long terme
- Auto-diagnostic : quel stress et quand se manifeste-t-il au travail ?

### Les solutions face au stress

- Prendre soin de soi
- La confiance en soi
- Se connecter à ses besoins et les exprimer
- Exprimer ses émotions & Exercices pratiques pour chacune des solutions

### La respiration :

Exercices réguliers au fur et à mesure des phases de la formation.  
Découverte des différents types de respiration et de leur impact.

Découverte de la cohérence cardiaque.

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**

## Intelligence émotionnelle 1 Comprendre et gérer ses émotions

### Objectifs pédagogiques

- Connaître et Comprendre les principales émotions
- Comment elles modifient les comportements ?
- Augmenter son bien-être par la conscience de soi
- Apprendre gérer ses émotions.

**Public : Toute personne ayant des difficultés à gérer ses propres émotions dans un cadre professionnel.**

**Pré-requis.** Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto diagnostic
- Echanges entre les participants
- Exercices pratiques pour illustrer chaque thématique
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio

Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### Connaître les émotions

- Qu'est-ce qu'une émotion ?
- Les principales émotions de base
- Leur fonctionnement
- Leur utilité
- Auto-diagnostic : quel est mon rapport avec les émotions ?

### Développer la conscience de soi

- Apprendre à observer ses émotions
- Apprendre à nommer les émotions ressenties
- Méthodologies à utiliser pour ressentir et identifier les émotions.
- Les principaux drivers et leurs caractéristiques
- Auto-diagnostic : quels sont mes drivers ?

### Gestion des émotions

- Les 3 catégories de gestion des émotions
- Auto-diagnostic : comment je gère mes émotions ?
- Connaître ses propres signaux d'alerte et garder son équilibre
- Développer de nouvelles stratégies.

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**

## Intelligence émotionnelle 2 Gérer les émotions dans les relations sociales

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre en quoi les émotions influencent les relations sociales
- Différencier mes émotions de celles des autres
- Connaître son propre rapport aux émotions des autres
- Etre capable de prendre du recul face à une émotion forte
- Avoir des stratégies pour gérer les cas difficiles

**Public** Toute personne ayant des difficultés à gérer ou comprendre les émotions des personnes avec qui elle travaille : collaborateur, client, collègue...

**Pré-requis** Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto diagnostic
- Echanges entre les participants
- Exercices pratiques pour illustrer chaque thématique
- Travail en groupe en mode co-développement pour déterminer des solutions personnalisées.
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio

Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 H.T.

## PROGRAMME

### Comprendre la dynamique des émotions

- Qu'est-ce qu'une émotion ?
- Comment les émotions interviennent-elles dans une relation de travail ?
- En face à face ? En groupe ?
- Quel est leur impact sur l'efficacité et la communication ?

### La notion des différences de fonctionnement

- Auto-diagnostic : comment je gère ma relation aux autres au travail ?
- Que sont les préférences de fonctionnement ?
- Pourquoi nous fonctionnons tous différemment ?
- Comment apprendre à le gérer

### Développer son intelligence sociale

- Les piliers de l'intelligence sociale
- Qu'est ce que l'empathie ?
- Comment la développer ?
- Comment communiquer efficacement ?
- Comment négocier des solutions ?

### Gérer les situations difficiles

- Auto-diagnostic : Quelles sont les émotions que je ne gère pas ?
- Travail en mode co-développement pour que chacun trouve des solutions personnalisées.

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**

## Intelligence émotionnelle 3 Pratiquer l'intelligence de Soi

### Objectifs pédagogiques

- Savoir reconnaître ses émotions et leurs effets
- Savoir s'auto-évaluer avec précision et adapter son fonctionnement à la situation
- Développer sa confiance en soi
- Développer son self-control et utiliser ses comportements à bon escient
- Etre capable de s'auto-motiver

### Public

Toute personne souhaitant maîtriser ses émotions et en faire un levier de réussite professionnelle.

**Pré-requis** Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto diagnostic
- Echanges entre les participants
- Exercices pratiques pour illustrer chaque thématique
- Mises en situation basées sur le vécu des participants
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de stage

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio

Durée : 2 jours

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### **Intelligence de Soi et efficacité personnelle**

- Comprendre l'impact de l'intelligence de Soi
- Quels en sont les principes ?

### **Reconnaître les émotions et leurs effets**

- Méthodologies pour reconnaître les émotions
- Auto-diagnostic : comment j'évalue mon état émotionnel au quotidien ?
- Comment s'auto-évalueur avec précision ?

### **Développer la confiance en soi**

- Comprendre les 3 composantes de la confiance en Soi
- Auto-diagnostic : quel est mon niveau de confiance en moi ?
- Les moyens et outils pour développer la confiance en soi.

### **Développer son self-control**

- Qu'est-ce que le self-control
- Créer des conditions réceptives : accompagner l'apprenant dans sa progression
- Les techniques d'animation appropriées
- Les attitudes du formateur et leurs effets

### **La conscience sociale**

- Qu'est-ce que la conscience sociale de soi ?
- Comment la mesurer ?
- Comment améliorer son image et atteindre ses objectifs

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**



## FORMATIONS RELATION CLIENT

1. Améliorer l'efficacité de sa posture commerciale
2. Accompagner le client dans sa prise de décision
3. Développer une approche au service du client

## Améliorer l'efficacité de sa posture commerciale

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les attendus de la relation client
- Apprendre à poser un cadre efficace
- Faire évoluer son comportement pour plus de réussite commerciale

**Public :** Salariés, cadres, chefs d'entreprise

**Pré-requis :** Etre en situation de contact avec la clientèle (à distance ou en face à face)

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur les relations commerciales et Humaines
- Exercices pratiques collectifs autour de la gestion de la relation client
- Jeux de rôle
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de fin de formation

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio    Durée : 1 journée

Tarif : 1 000 € H.T.

## PROGRAMME

### Qu'est-ce que la relation commerciale ?

- Définition de la vente
- Les fondamentaux de la posture commerciale
- Les besoins des clients : l'écoute active
- Les techniques de communication
- Auto-diagnostic : comment je me situe face aux relations commerciales ?

### Le cadrage de la relation

- Pourquoi définir un cadre ?
- Exercices pratiques de cadre
- Quel cadre définir ?
- Comment exprimer ses besoins ?
- Créer une relation gagnant / gagnant
- Exercices pratiques d'entretiens de vente

### Pourquoi développer l'estime de soi ?

- La confiance en soi
- La notion de valeur de soi
- Donner confiance
- Se connecter à ses besoins et les exprimer

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**

## Accompagner le client dans sa prise de décision

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les modes de prises de décision
- Savoir structurer sa démarche commerciale
- Faire évoluer son comportement grâce à des prises de conscience

**Public** Toute personne pratiquant de la vente avec une posture de conseiller : banque, experts-comptables, assurance, gestionnaires, consultants, coachs...

**Pré-requis** : Aucun pré-requis spécifique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques sur la prise de décision
- Exercices collectifs autour de cas pratiques
- Jeux de rôle
- **Plan d'action personnalisé**

### Suivi et évaluation des résultats

- Evaluation « à chaud »
- Attestation de fin de formation

Lieu : Mont Saint Aignan (76130) ou visio      Durée : 2 journées

Tarif : 2 000 € H.T.

## PROGRAMME

### La structuration de la démarche de vente

- Définition de la vente
- Les fondamentaux de la posture commerciale
- Comment se déroule une vente ?
- Les techniques de communication
- Auto-diagnostic : Quels sont mes problèmes identifiés dans l'acte de vente ?

### L'écoute active et la reformulation

- Un outil indispensable pour une vente réussie
- Comment pratiquer ces outils
- Exercices pratiques.

### La prise de décision

- Les différents modes de prise de décision
- Exemples
- Comment accompagner chaque typologie ?
- Exercices pratiques d'entretiens de vente

### La conclusion

- Techniques de conclusion d'entretien
- Mise en place d'un plan d'action co-produit.
- Mises en scènes de cas clients en collectif

**Evaluation : Questionnaire d'évaluation des acquis + Plan d'action individuel de mise en application**