

Communication & Management Hommes & Méthodes

Société

Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.

Management
d'équipe

Notre offre de services (formation, conseil, accompagnement) est basée sur :

- Des outils simples, concrets, innovants.
- Un engagement d'excellence, de simplicité, de dynamisme

Techniques
de vente

Reposant sur :

- La complémentarité des intervenants
- Une amélioration continue de nos pratiques

Efficacité
opérationnelle

Pour une intervention au plus près de votre réalité.

Ressources
Humaines

Com-Hom est un pôle de consultants indépendants, associant leurs pratiques et leurs connaissances au sein d'une même équipe pour vous proposer une excellence de service.

Gestion
financière

Com-Hom (Communication & Management, Hommes & Méthodes au service des Objectifs) intervient en management, organisation, techniques de vente, ressources humaines, gestion financière.

Formations
Cohésion d'équipe
Accompagnements
Audit

Nous faisons vivre notre « passion pragmatique » de notre métier à travers notre site www.com-hom.com : [articles](#), [témoignages](#), [bibliographie](#), profil [J'AIME®](#), [humour](#) ... et notre magazine distribué par email : le [Wel'Com-Hom News](#).

Téléchargez le catalogue complet : www.com-hom.com/Cat-11-12/Com-Hom-Formations.pdf



Sommaire Général



Management d'équipe



Techniques de vente



Efficacité opérationnelle



Ressources Humaines



Gestion financière

Com-Hom	page 3
Les thématiques de formations	page 6
Pédagogie et outils	page 7
Management d'équipe	page 11
Ref ME-01 : porter le sens et faciliter la performance	page 11
Ref ME-02 : piloter l'organisation et développer la coopération	page 12
Ref ME-03 : motiver par l'entretien annuel	page 13
Ref ME-04 : donner de la valeur à ses réunions d'équipe	page 14
Ref ME-05 : développer l'équipe par la délégation	page 15
Techniques de vente	page 16
Ref TV-01 : vendre et valoriser les produits, projets ou services	page 17
Ref TV-02 : réussir ses entretiens de vente	page 18
Ref TV-03 : fédérer techniciens et commerciaux...	page 19
Efficacité opérationnelle	page 19
Ref EO-01 : développer son efficacité individuelle et collective	page 19
Ref EO-02 : jouer en équipe	page 20
Ref EO-03 : positiver son entretien annuel	page 21
Ref EO-04 : gérer son temps et ses priorités	page 22
Ref EO-05 : mieux se connaître et mieux communiquer	page 23
Ref EO-06 : savoir parler en public avec aisance	page 24
Ressources Humaines	page 25
Ref RH-01 : réussir un recrutement avec vos collaborateurs	page 25
Ref RH-02 : découvrir le profil de personnalité J'AIME®	page 26
Ref RH-03 : utiliser profil de personnalité J'AIME®	page 27
Gestion financière	page 28
Ref GF-01 : comment convaincre son banquier !	page 28
voir aussi ... les témoignages	page 29
Le bulletin d'inscription	page 33



Com-Hom

**Qui
Sommes-nous ?**



Nos valeurs



**Formations
&
Accompagnements**

Com-Hom est un pôle de consultants unis autour de quatre valeurs fondatrices :

Excellence : notre engagement sur une intervention vaut qualité et professionnalisme de la formation et du conseil ;

Focus client : être à l'écoute, comprendre votre environnement, vos atouts, vos contraintes et vos objectifs est la clef de voute de notre projet ;

Simplicité : dans ce que nous sommes, dans notre approche et dans nos outils ;

Complémentarité des talents et des personnalités : nous croyons que la complémentarité est source de richesse.

Nous vous présentons ici notre [offre de formations](#). La symbolique des mains est liée à l'étymologie du mot management qui vient du latin "manu agere" (**guider par la main**). La main est également le prolongement de nos stratégies, de nos réflexions, de nos savoir-faire, de notre personnalité pour la réalisation de nos actions. Cette offre s'adresse aux managers, collaborateurs, responsables des ressources humaines et technico-commerciaux.

Nous vous "tendons la main" également au travers notre [offre d'accompagnements](#) Com-Hom. Nous vous proposons des accompagnements individuels ou de groupe, toujours personnalisés et adaptés à votre contexte. Les offres d'accompagnement, « Com_Co », sont disponibles sur ce lien.

Enfin nous sommes à votre écoute pour l'organisation d'ateliers ou la présentation de conférences.



Com-Hom



Marc Vilcot

marc.vilcot@com-hom.com

Tel : 06 25 04 60 20

Fax : 09 57 70 72 33

N° Organisme Formation

82 38 04272 38



Françoise Baland

com-hom@fbaland.com

Tel : 06 85 45 94 01

Centre d'activité du groupe ITG

N° Organisme Formation

11 75 38658 75



J'ai créé Com-Hom en 2007 après 17 années enrichissantes de vente et management terrain dans l'industrie.

Ingénieur électrotechnique (INPG 1989), j'ai commencé ma carrière à concevoir des machines électriques. Mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite amené vers des activités commerciales et marketing. En tant que directeur commercial de Cedrat (1997-2007), j'ai animé une équipe de 14 personnes et un réseau de 20 distributeurs. Administrateur de la société et de sa filiale américaine, j'ai pratiqué les aspects stratégiques et opérationnels.

- Créateur du profil de personnalité J'AIME®
- Agréé HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument)
- Qualifié CCE (Certificat de Compétences en Entreprises)
- Expérience sur les marchés Européens, Nord et Sud Américains, Indien, Chinois
- Enseignant à Grenoble Ecole de Management et Grenoble INP
- Auteur de « Mieux se connaître pour être plus performant », PUG, 2012

Travail en partenariat : votre projet est nôtre.

Empathique, à l'écoute, interactif, visuel.

Parler vrai : mots, attitudes et méthodes pour impliquer.

Dynamique et efficace, passionné et pragmatique, impliqué et pertinent.

Management d'équipe.

Techniques de vente : vente de produits, projets ou services.

Profil de personnalités, connaissance de soi, recrutement et orientation.

Efficacité individuelle et collective, cohésion d'équipe.

« Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends »

Benjamin Franklin

J'ai rejoint l'équipe Com-Hom en 2011 après une expérience de plus de 20 années dans l'industrie.

De formation Ingénieur (ENSIMAG/INPG), mon travail s'est toujours équilibré entre réalisations et innovations techniques, management des hommes et des femmes, organisation et méthodologies, management de la qualité.

Ces expériences m'ont permis de travailler avec tous les services de l'entreprise au sein d'équipes pluridisciplinaires. J'ai ainsi développé la passion du travail de terrain au service de la réalisation des objectifs de l'entreprise.

- Mastère Spécialisé ei.cesi en Système de Management : Qualité, sécurité, environnement
- Certifiée profil de personnalité J'AIME®
- Certificat d'auditeur interne
- Créateur d'une démarche d'amélioration au service de l'atteinte des objectifs

Ecouter, partir des attentes, des contraintes, des faits.

Travailler en équipe, valoriser les forces de l'entreprise et les compétences internes.

Simplifier, rester concret et pragmatique.

Déboucher rapidement sur la mise en œuvre d'améliorations.

Amélioration de la performance.

Pilotage opérationnel.

Décloisonnement, développement du travail d'équipe et de la coopération.

Management de la Qualité.

« Le secret, c'est la coopération vers le but de l'organisation. »

W. Edwards Deming



Com-Hom



Jean-Luc Baradel

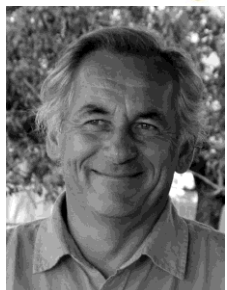
com-hom@jlbaradel.com

Tel : 06 24 50 38 86

Fax : 09 55 12 40 09

N° Organisme Formation

82 73 01436 73



Jérôme Brochier

com-hom@jerome-brochier.com

Tel : 06 30 46 46 81



J'ai rejoint l'équipe Com-Hom en 2011 après 20 ans de management d'équipes.

Après avoir assumé très jeune la responsabilité d'agence bancaire, mes derniers postes au sein de la Caisse d'Épargne m'ont amené à diriger des équipes de 15 personnes. Dans un monde bancaire en plein renouvellement, j'ai appris beaucoup au contact de mes équipes. Educateur par conviction, homme de terrain forgé par le rugby, j'en ai gardé beaucoup de pragmatisme. Un master en management obtenu à Gem en 2010 m'a donné l'envie de prendre une autre orientation professionnelle en renforçant mes préférences pour l'accompagnement des hommes.

- Certifié profil de personnalité J'AIME®
- En cours de Formation de Maître Praticien "Coach & Team®" Manager Ressource
- Enseignant à l'Université de Savoie, IAE
- Entraîneur diplômé de la Fédération Française de Rugby

Capacité à faire collaborer les énergies.

Sportif attaché au progrès collectif.

Homme de challenge et persévérant.

Management d'équipe.

Formation et accompagnement de force de vente.

Accompagnement d'encadrement intermédiaire.

Cohésion d'équipe.

« La grandeur d'un métier est avant tout d'unir les hommes. »

Antoine de Saint-Exupéry

J'ai rejoint l'équipe Com-Hom en 2012 après une expérience de plus de 30 ans de dirigeant de PME dans l'industrie, puis de coach de cadres et de managers.

Après une formation commerciale et financière (HEC Lausanne), j'ai exercé une fonction de manager « généraliste » pour apprendre et pratiquer toutes les missions de la direction d'entreprise : management d'équipes, gestion, développement commercial, exploitation, relation avec les partenaires sociaux.

J'ai ensuite pris la direction commerciale puis la direction générale d'une PME industrielle dans le domaine des textiles techniques pendant 10 ans, puis après la cession de l'entreprise, j'ai repris une TPE de la Plasturgie que j'ai développée pendant 17 ans.

Exerçant en parallèle des fonctions bénévoles d'accompagnateur de jeunes créateurs et de repreneurs d'entreprises au sein du Réseau Entreprendre, j'ai souhaité prolonger cette belle expérience, me former au métier de coach professionnel et exercer ce nouveau métier.

- Diplômé de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC) de Lausanne
- Certifié en coaching individuel professionnel et coaching d'équipe par l'Académie du Coaching (Paris)
- Certifié profil de personnalité J'AIME®
- Formé à la pratique des outils de la PNL
- Médiateur dans le cadre de conflits entre actionnaires de sociétés en développement
- Chargé de cours en Management Opérationnel à l'IDRAC Lyon et Grenoble.

Créer une relation de confiance fondée sur la bienveillance, l'écoute, l'exigence et la confidentialité.

Permettre à la personne de prendre du recul sur sa posture professionnelle et travailler ensemble sur un point ou une situation précise pour qu'elle trouve de nouvelles solutions, de nouvelles voies d'amélioration.

Accompagner le manager ou le dirigeant souhaitant faire grandir leur équipe.

« Les hommes construisent trop de murs et pas assez de ponts »

Isaac Newton



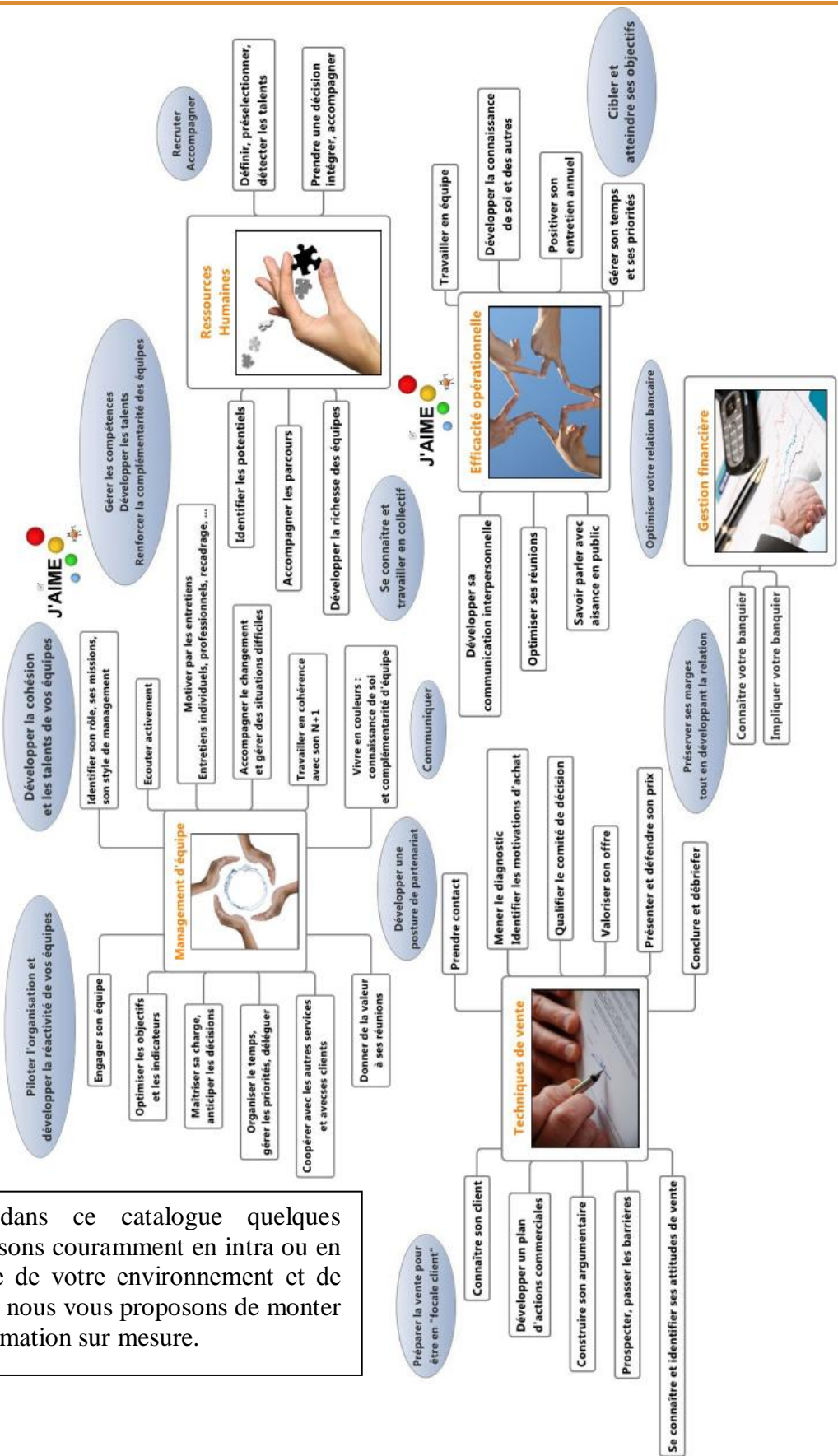
Renseignements et inscription :

contact@com-hom.com

www.com-hom.com

Thématiques de formation

Thématiques



Nous vous présentons dans ce catalogue quelques programmes que nous réalisons couramment en intra ou en interentreprises. A l'écoute de votre environnement et de vos objectifs pédagogiques, nous vous proposons de monter des projets communs de formation sur mesure.

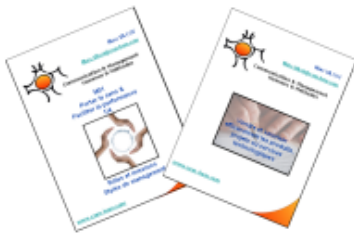


Pédagogie et outils

Nos formations alternent les phases théoriques, d'applications pratiques, d'échanges sur les situations de travail proposées par les participants, d'expérimentations par le jeu, de séances vidéos, de films pédagogiques.

Toutes nos formations de plus de deux jours proposent des journées espacées dans le temps permettant le retour des expériences vécues sur le terrain.

- Intervention structurée
Support de cours complet en couleur
Boite à outils
- Animation participative
Travail en sous-groupes sur des applications pratiques
Brainstorming



Pédagogie



- Mises en situation, prises vidéo et fiches d'observation
Sur la base de scénarii
Sur la base de cas concrets des participants



- Jeux et films pédagogiques
- Animation personnalisée
Nombre de participants limité
Profils individuels et collectifs J'AIME®
- Echanges
Mise en pratique sur le terrain et bilan des expériences vécues

Cette alternance théorie, pratique, échanges, retour des expériences vécues associée à la qualité de nos supports et au professionnalisme de nos formateurs est la source de la satisfaction de nos clients.



Pédagogie et outils



Outils

Nous délivrons à l'issue de nos formations des boîtes à outils. Ces outils sont :

- Une façon de capitaliser une vue globale de la formation,
- Des aides mémoires vis-à-vis des axes forts abordés lors de la formation,
- Des check-lists permettant de débriefer ses actions
- Des cadres de référence permettant de projeter les situations vécues sur le terrain,
- Le point de départ pour l'adaptation et le développement d'outils plus adaptés à son environnement de travail

Nous proposons sur l'ensemble de nos formations plus de 80 outils. Quelques exemples :

Le terrain de jeu de l'autonomie

Assoir sa crédibilité

5C
Cohérence
Clarté
Considération
Courage
Compétence

Créer les conditions de la motivation
Objectifs / Valeurs / Développement personnel / Préférences du collaborateur

Une préparation au TOP
Pour préparer sa réunion, l'animateur :

- ☐ A-t-il validé la nécessité de la réunion ?
- ☐ A-t-il ciblé le TOP de la réunion
- ☐ Thème ?
- ☐ Objectif ?
- ☐ Plan ?
- ☐ A-t-il défini les participants ?
- ☐ A-t-il défini les intervenants ?
- ☐ S'est-il assuré de la disponibilité des intervenants ?
- ☐ A-t-il défini le lieu ?

Le comité de décision

Noms	Dupont	Durand
Rôle	Carrelle / POI animateur / Modérateur	Ultimeur principal
Poids dans la décision	1	4
Objectifs réels	Évaluer le risque	Carrelle doit être éliminé par rapport à son équipe
Contraintes		
Critères de choix		Qualité / Support
Motivations	Amateur	Sécurité
Positionnement		
Actions/Stratégie		Appui sur la...

L'écoute active
« open your mind »

Répondre aux objections
Un acte de communication

Accepter : ne pas contrer l'adversaire
Cadrer : préciser et analyser l'objection
Justifier : argumenter en prenant le point de vue, démontrer « ne pensez-vous ? »

J'AIME

Faire réussir
Réguler
Comprendre
Compétence
Logique

Faire efficient
Créer
Voice
Innovation
Global

Faire ensemble
Réguler
Communication
Humain
Empathique

Faire efficace
Réguler
Structuration
Facilité
Séquentiel

Méthode

Intégration



Pédagogie et outils



Profil de personnalité J'AIME®

Le profil de personnalité J'AIME® impacte :

Style de management

Communication verbale

Modes de reconnaissance

Prise de décision

Recrutement

Gestion du temps

Mode d'apprentissage

Motivations d'achat

Réaction face au changement

...

Le profil J'AIME®

Le profil J'AIME® est un outil simple, visuel et rapide permettant de développer la connaissance de soi. Il permet de modéliser les sphères par lesquelles vous êtes naturellement attiré et, à l'opposé, celles que vous avez tendance à éviter. Il permet de comprendre, sur la base du questionnaire, quelle est votre approche d'une situation, pourquoi vous communiquez plus facilement avec certaines personnes qu'avec d'autres, comment travailler avec les personnes qui vous sont complémentaires, quels peuvent être vos axes de développement... Le profil J'AIME® permet d'illustrer de nombreux aspects de nos formations (cf ci-contre).



A

Votre sphère «Analyse» représente votre approche rationnelle, basée sur les faits et la compétence, orientée vers la résolution de problèmes :

faire mieux !



I

Votre sphère «Imagination» représente votre approche créative, basée sur la perception des choses et le futur, orientée vers de nouvelles approches :

faire différent !



M

Votre sphère «Méthode» représente votre approche pragmatique, basée sur les processus et l'organisation, orientée vers le gain de productivité :

faire efficace !

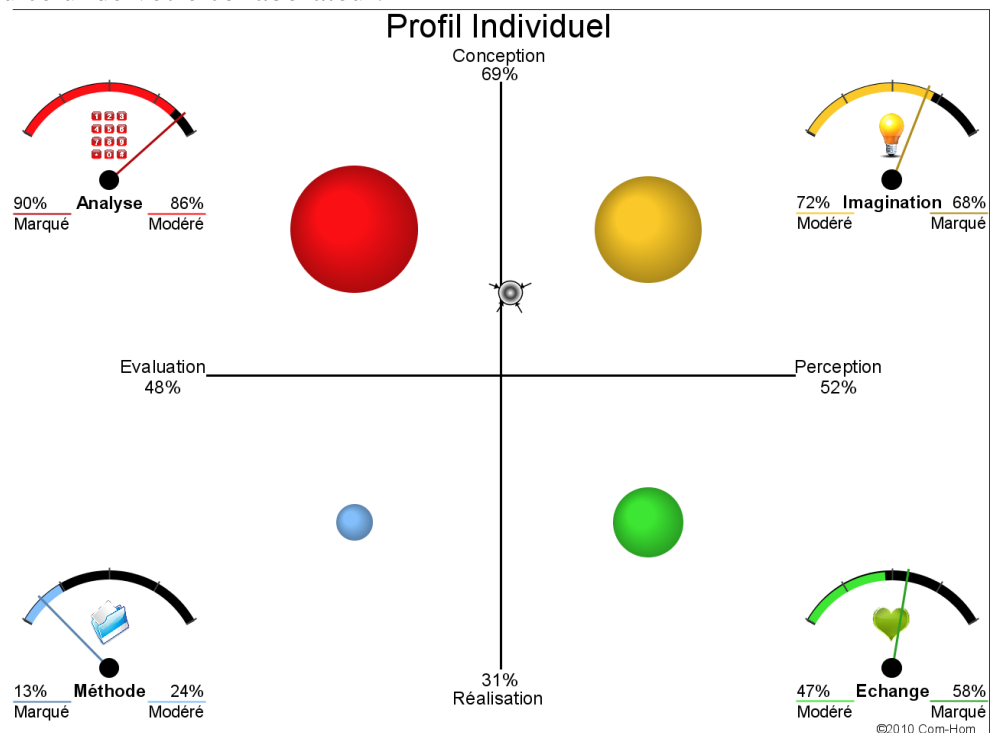


E

Votre sphère «Echange» représente votre approche relationnelle basée sur la communication et la perception des autres, orientée vers l'humain :

faire ensemble !

En répondant à un formulaire de 51 questions, vous pouvez obtenir votre profil ou celui de votre collaborateur.



Le profil J'AIME® est proposé par la société [Com-Hom](http://www.com-hom.com)



Pédagogie et outils



**Profil collectif
J'AIME®**

Le profil collectif J'AIME®

Complémentarité et
diversité d'équipe

Communication intra-
inter- équipes

Forces et faiblesses

Modes de prise de
décision privilégiés

A qui déléguer

Recrutement

Constitution d'équipe

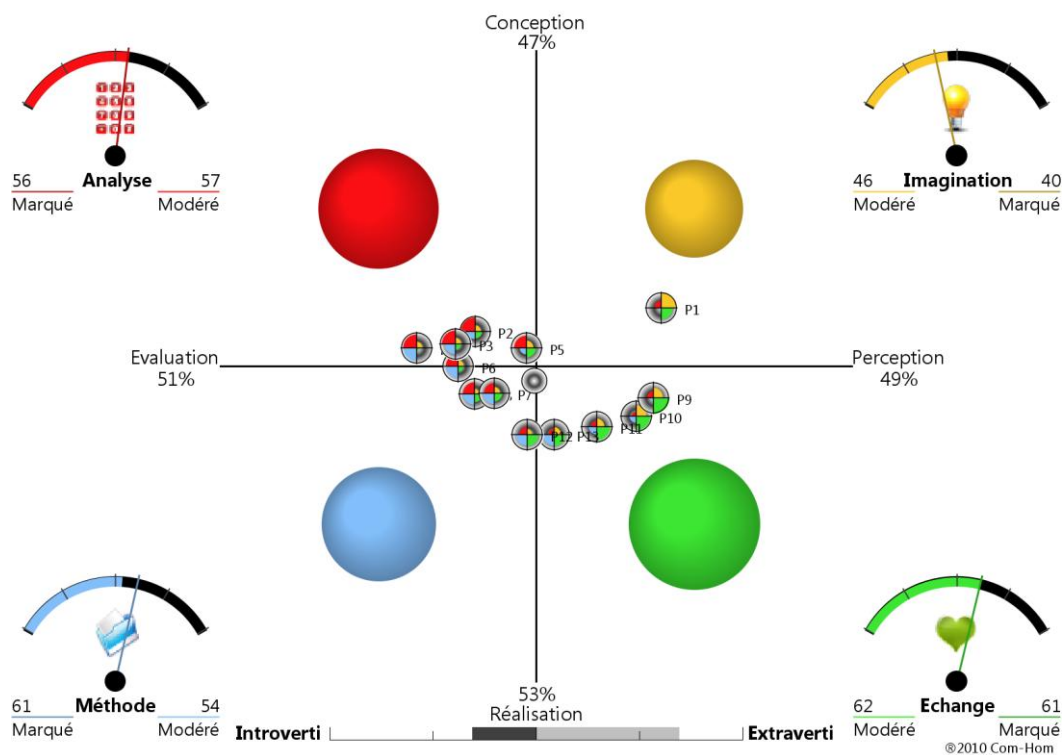
...

Le profil collectif J'AIME®

Le profil collectif J'AIME® est un outil simple, visuel et rapide permettant de développer la connaissance de son équipe. Il permet de représenter un profil collectif sur la base des profils individuels des collaborateurs qui la composent.

Il permet de comprendre et de visualiser le positionnement respectif de chaque collaborateur, le niveau de diversité de l'équipe, ses forces, ses faiblesses. Il permet également d'identifier les écueils potentiels de communication entre collaborateurs. Il est enfin une aide incontournable pour la constitution d'équipe.

Le profil collectif J'AIME® est proposé par Com-Hom dans le cadre d'actions d'accompagnement ou d'ateliers ludiques.



Le profil collectif J'AIME® est proposé par la société [Com-Hom](http://www.com-hom.com)



ME-01 – Management d'équipe – Porter le sens et faciliter la performance

Personnes concernées

Responsable d'équipe

Futur manager

Cadre exerçant une fonction d'encadrement hiérarchique, fonctionnelle ou transversale

Inter-Entreprises

Tarif :

1 590 € Net de taxes/pers.

Dates :

Session 1

19 & 20 mars 2012
26 avril 2012
22 mai 2012
18 juin 2012

Session 2

08 & 09 octobre 2012
12 & 27 novembre 2012
17 décembre 2012

Lieu

Novopole
7 place Robert Schuman
38000 Grenoble (Europole)

Intra-Entreprise

Tarif :

5 600 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



5 jours pour développer la cohésion et les talents de vos équipes

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Clarifier son rôle et ses responsabilités
- Identifier et adapter son style de management
- Intégrer les leviers de la motivation
- Comprendre les filtres de perception
- Pratiquer les outils de l'écoute active
- Donner du sens aux objectifs ; déléguer avec efficacité
- Gérer les différents entretiens de management
- Réagir face aux situations difficiles
- Développer un partenariat avec son N+1

Programme :

J1 Rôles et missions, styles de management

Accueil des participants
Comment démotiver à coup sûr son équipe : brainstorming
Rôles, missions et positionnement du manager
Les fondements de l'équipe : le cadre collectif (jeu d'équipe)
Connaissance de soi: profil de personnalité J'AIME®

J2 Impliquer individuellement

Identifier son style de communication et de management
Les bases de la communication interpersonnelle
Mener un entretien à enjeux : 2 sessions vidéo
Engager son collaborateur, savoir délivrer et recevoir un message difficile
L'écoute active : applications pratiques

J3 Faciliter la performance

Retour des expériences terrain
Partager un attendu : opérationnel, comportemental
Faire le lien avec la stratégie et la vision d'entreprise
Déléguer : quoi, à qui, comment ? : cas des participants
Les différents types d'entretien

J4 Impliquer collectivement

Retour des expériences terrain
Développer une respiration d'équipe
Accompagner le changement
Gérer les situations difficiles : cas des participants

J5 Travailler en cohérence avec son N+1

Bilan des actions mises en place, des difficultés rencontrées
Jouer son rôle de manager intermédiaire
Accueillir les objections, gérer un désaccord : cas des participants
Quizz et fin de formation

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



ME-02 – Management d'équipe – Piloter l'organisation et développer la coopération

Personnes concernées

Responsable d'équipe

Futur manager

Cadre exerçant une fonction d'encadrement hiérarchique, fonctionnelle ou transversale



4 jours pour développer la réactivité de vos équipes et votre capacité à s'engager

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Optimiser l'utilisation des objectifs et des indicateurs
- Anticiper, réagir, développer une attitude pro-active
- Maîtriser sa charge, anticiper les décisions de gestion de ressources et de moyens
- Au-delà des relations client/fournisseur (interne et externe), développer la coopération pour une meilleure performance
- Intégrer la sécurité des personnes dans son management, connaître les bases de la réglementation et des responsabilités

sProgramme :

J1 Poser le cadre du pilotage

Accueil des participants
Donner du sens et de la valeur aux objectifs
Donner du sens et de la valeur aux indicateurs
Connaître les règles et les risques de déviance

J2 Piloter la charge de son équipe

Mettre en œuvre la mesure de charge
Anticiper les problèmes de charge
S'adapter, alerter, s'engager
Optimiser la capacité de son équipe

J3 Piloter et développer les partenariats

Retour des expériences terrain
Une approche systémique et équilibrée des indicateurs
Adapter le fonctionnement de son équipe
Coopérer en interne

J4 Management visuel et responsable

Retour des expériences terrain
Communiquer et piloter par le management visuel
Manager dans la légalité et la sécurité des personnes
Quizz de fin de formation

Inter-Entreprises

Tarif :

1 280 € Net de taxes/pers.

Dates :

Session 1

26 & 27 mars 2012
27 avril 2012
24 mai 2012

Session 2

15 & 16 octobre 2012
13 novembre 2012
11 décembre 2012

Lieu

Novopole
7 place Robert Schuman
38000 Grenoble (Europole)

Intra-Entreprise

Tarif :

4 500 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



ME-03 – Management d'équipe – Motiver par l'Entretien Annuel

Personnes concernées

Responsable d'équipe

Futur manager

Cadre exerçant une
fonction d'encadrement
hiérarchique.



**2 jours pour faire de
l'entretien annuel un
véritable acte de
management**

**Intra-
Entreprise**

**Inter-
Entreprises**



Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry

Objectifs pédagogiques :

- Clarifier les objectifs de l'entretien annuel
- Identifier les erreurs à éviter
- Reconnaître le travail réalisé
- Engager des axes de progrès
- Développer son envie de découvrir
- Définir des objectifs
- Pratiquer les outils de l'écoute active
- Impliquer son collaborateur
- S'approprier le formulaire
- Motiver

Programme :

J1 Finalités et pratique de l'entretien annuel

Accueil des participants
Les buts de l'entretien annuel
Les erreurs à éviter
Faire son propre entretien annuel
S'approprier le formulaire
Reconnaître le travail réalisé
Formuler un plan de développement
Pratiquer l'entretien annuel : session vidéo
Poser une évaluation avec équité
Pratiquer les outils de l'écoute active

J2 Définir les objectifs, impliquer son collaborateur et gérer les cas spécifiques

Les entrées/sorties de l'entretien annuel
La définition des objectifs fonctionnels et comportementaux
Rendre les objectifs SMART, partager les indicateurs
Connaissance de soi et de son collaborateur: profil J'AIME®
Communiquer dans le registre de son collaborateur
Introduire/Conclure son entretien
Pratiquer l'entretien annuel : session vidéo
Impliquer son collaborateur
Gérer les cas spécifiques : timide, revendicatif, manipulateur, pessimiste...
Pouvoir motiver malgré une performance en deçà des objectifs

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



ME-04 – Management d'équipe – Donner de la valeur à ses réunions d'équipe

Personnes concernées

Manager
Responsable d'équipe projet
Futur Manager
Toute personne désireuse de compléter ses méthodes d'animation

Inter-Entreprises

Tarif :

690 € Net de taxes/pers.
(Repas inclus)

Dates :

Session 1

06 & 07 septembre 2012

Lieu

Carré des Sports
69 Rue Pasteur
38180 Seyssins

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour acquérir des techniques d'animation originales et renforcer l'efficacité de ses réunions

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Développer des réunions au TOP
- Pratiquer des nouveaux modes d'animation
- Animer un brainstorming en 1H
- Découvrir d'autres réunions de créativité
- Pouvoir débriefer de manière constructive en évitant le jugement
- Prendre une décision collective
- Etablir un plan d'action
- Partager de l'information en mode agile
- Adapter son style pour toucher le plus grand nombre
- Impliquer et réguler le groupe
- Réduire les malentendus
- Accueillir les objections
- Gagner en temps et en efficacité

Programme :

J1 Développer des réunions au TOP, pratiquer de nouveaux modes d'animation

Accueil des participants
Animer un brainstorming en 1H*
La clé des réunions réussies : le TOP (Thème – Objectif – Plan)
Débriefer de manière constructive : dépasser le jugement*
Prendre une décision collective*
L'importance du compte rendu
Partager de l'information en mode agile*
Synthèse du rôle de l'animateur

J2 Animer le groupe, détecter son style d'animation, développer l'écoute

Détecter son profil d'animateur
S'appuyer sur les différents styles des participants
Alterner les styles pour toucher le plus grand nombre*
Echange de bonnes pratiques
Autres méthodes de créativité et de résolution de problèmes*
La communication non verbale : l'essentiel de votre message
Accueillir la contestation
Conclure la réunion, établir le plan d'action et de décision

* Ces sessions proposent des approches originales pour à la fois impliquer ses collaborateurs, gagner en temps et en efficacité. Cette formation s'adresse donc à des personnes animant régulièrement des réunions et désireuses de s'approprier de nouvelles méthodes d'animation.

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



ME-05 – Management d'équipe – Développer l'équipe par la délégation

Personnes concernées

Responsable d'équipe

Futur manager

Cadre exerçant une
fonction d'encadrement
hiérarchique,
fonctionnelle ou
transversale

Intra-Entreprise

Tarif :

1 180 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



1 jour pour réussir ses actes de délégation

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Mesurer les enjeux de la délégation
- Cerner le pourquoi, le quoi, le qui, le comment de la délégation
- Maîtriser les étapes de la délégation
- Qualifier les compétences requises
- Créer les conditions de la motivation
- Adapter son style de management
- Transférer ses compétences

Programme :

J1 Délégation : pourquoi, quoi, qui, comment

Pourquoi

Accueil des participants
Les freins à la délégation
Les bénéfices de la délégation : délégataire, délégué, entreprise

Quoi

Quelles tâches déléguer
Application pratique

Qui

Les compétences requises pour la tâche
Le niveau d'expertise du collaborateur
Le niveau de motivation du collaborateur
Application pratique

Comment

Conduire l'entretien de délégation : Simulation vidéo
Définir les modalités et le champ de la délégation
Partager les critères de succès, les moyens, le suivi
Estimer son style de délégation
Adapter son style en fonction de la personne et de la situation

Débriefing la délégation

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



TV-01 – Techniques de vente – Vendre et valoriser les produits, projets et services

Personnes concernées

Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Chef de projets

Toute personne en
relation avec des clients
internes ou externes

Inter-Entreprises

Tarif :

990 € Net de taxes

Dates :

Session 1*

05, 06 & 29 mars 2012

Session 2**

30 & 31 mai, 25 juin 2012

Session 3*

01, 02 & 25 octobre 2012

Lieu

*AFPI - Centr'Alp -
Maison de la Production
83, rue de Chatagnon
38430 Moirans

**Locaux Promotrans
688 avenue de la Follaz
73000 Chambéry

Intra-Entreprise

Tarif :

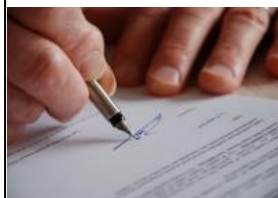
3 540 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



3 jours pour donner envie plutôt que de convaincre et augmenter son taux de concrétisation

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Développer son potentiel commercial
- Perfectionner ses attitudes d'écoute
- Construire son argumentaire
- Diagnostiquer les motivations d'achat
- Simuler des entretiens de vente
- Construire et valoriser son offre
- Présenter et défendre le prix tout en préservant la relation
- Conclure et capitaliser la relation client
- Acquérir des techniques de vente qui vous permettront de franchir un cap

Programme :

J1 Le cadre de la vente, construire l'argumentaire

Quelles compétences pour un vendeur ?
Spécificités de la vente technique
Construire son argumentaire
Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Préparer sa stratégie d'entretien

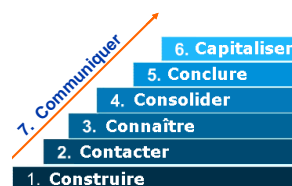
J2 Prendre contact, mener le diagnostic

Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®
Contacter, se présenter, créer le lien
Mener le diagnostic du besoin
Identifier les motivations d'achat de son client
Pratiquer un entretien de vente (session vidéo)
La force des questions, les attitudes de l'écoute active

J3 Présenter et valoriser son offre, défendre ses marges

Qualifier le comité de décision, le potentiel
Valoriser son offre sur les points clés
Présenter et défendre son prix
Pratiquer un entretien de négociation (session vidéo)
Identifier les pièges habituels et savoir en jouer
Conclure et débriefing son acte de vente
Capitaliser et intégrer sa démarche dans un plan d'actions commerciales

Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans le processus de vente.



Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



TV-02 – Techniques de Vente – Réussir ses entretiens de vente

Personnes concernées

Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Chef de projets

Toute personne en
relation avec des clients
internes ou externes

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour acquérir des techniques de vente et développer son écoute

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Développer son potentiel commercial
- Se connaître
- Détecter les motivations de son client
- Perfectionner ses attitudes de vente en face à face
- Construire son argumentaire
- Diagnostiquer les motivations d'achat
- Construire et valoriser son offre
- Présenter et défendre le prix
- Conclure et capitaliser la relation client

Programme :

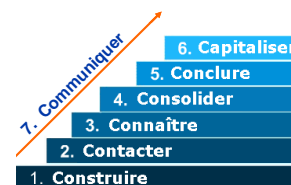
J1 Préparer ses outils pour l'entretien

Qu'est ce que la vente ?
Préparer son entretien
Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Développer son argumentaire
Mener le diagnostic
Valoriser son offre sur les points clés
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

J2 Mener son entretien

Contacteur, se présenter, créer le lien
Simuler un entretien de vente
La force des questions
Les attitudes de l'écoute active
Rebondir sur les objections
Présenter et défendre son prix
Conclure et débriefeur son acte de vente

*Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans
l'acte de vente.*



Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



TV03 – Techniques de vente – Fédérer techniciens et commerciaux dans la découverte de la valeur de votre offre

Personnes concernées

Techniciens ou
personnes en back
office client

&

Commerciaux en front
office client

Intra-Entreprise

Tarif :

4 960 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



8 demi-journées pour permettre aux techniciens et commerciaux d'agir dans le sens de la valeur délivrée au client

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec Polarise



Vous constatez dans votre entreprise un écart important entre la perception des attentes du client par les commerciaux et les réalisations des techniciens et des ingénieurs.

Cet écart se traduit par une tension latente, silencieuse qui éclate parfois sur des enjeux importants. Cette formation-action vous propose de réduire cet écart et de développer une véritable cohérence entre les attentes clients, les idées de développement, les produits livrés, le système qualité, les efforts de communication.

La formation utilise pour outil « la courbe de valeur » qui décrit les points forts et points faibles de son offre sur chaque Facteur Clé de Succès (FCS) Commerciaux par segment marché.

Objectifs pédagogiques :

- Votre offre a plus de valeur que ce que vous croyez : redécouvrez-la !
- Faites exprimer vos atouts cachés par vos clients
- Développez les voies de fidélisation par la construction de services +++
- Unifiez vos forces techniques et commerciales à travers cette formation-action.

Programme :

4 Demi-journées Diagnostic et préparation

Les fondamentaux de la valeur
Identifier dans son marché les facteurs clés de succès
Réaliser la « courbe de valeur » de son offre (Vision de l'entreprise)
Comprendre les différentes visions entre services

1 Demi-journée Capter la vision client

Suite à l'enquête client réalisée par l'entreprise :
Réaliser la « courbe de valeur » vision client
Impliquer le client, sortir de la banale enquête de satisfaction

3 Demi-journées Analyse des résultats

Expliquer les différences entre la vision de l'entreprise et celle du client
Reformuler les messages commerciaux en « focale client »
Identifier les opportunités de progrès, notamment sur l'offre de service

1 Demi-journée Plan d'actions

En fonction d'aspects techniques et commerciaux

Téléchargez [la fiche polarise](#) avec le descriptif détaillé

Pour tout renseignement contacter [Polarise](#) : 0479751483 – 0620316573 - www.polarise.fr

Polarise est un organisme de formation, déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 7301204 73



EO-01 – Efficacité opérationnelle – Développer son efficacité individuelle et collective

Personnes concernées

Membre d'une équipe

Assistant

Toute personne
souhaitant optimiser son
rôle dans une équipe

Intra-Entreprise

Tarif :

4 480 € Net de taxes
de 4 à 10 pers. max.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



4 jours pour développer son rôle au sein d'une équipe

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Participer à la dynamique d'équipe
- Développer la connaissance de soi
- Identifier ses points forts, ses points de vigilance
- Etablir des relations positives
- Clarifier ses objectifs
- Gérer son temps et diminuer son stress
- Optimiser ses réunions
- S'exprimer pour toucher juste
- Pouvoir réagir en situation tendue

Programme :

J1 Travailler en équipe

Accueil des participants
Qu'est-ce qui rend le travail d'équipe difficile ? : brainstorming
Les piliers de la motivation individuelle
Les fondements de l'équipe : jeu d'équipe

J2 Développer sa communication interpersonnelle

Connaissance de soi et des autres: profil J'AIME®
Les bases de la communication interpersonnelle
Mener un entretien à enjeux : 2 sessions vidéo
Pouvoir délivrer et recevoir un message difficile
L'écoute active : applications pratiques

J3 Gérer son temps et ses priorités

Les mangeurs de temps : échange de bonnes pratiques pour les contrer
Autodiagnostic de la gestion du temps
Clarifier et planifier ses priorités : l'importance Vs l'urgence
Déléguer : quoi, à qui, comment ? : cas des participants

J4 Optimiser ses réunions et s'exprimer en public

Conduite de réunion : une réunion au TOP
Introduire une réunion,
Adapter ses mots pour toucher le plus grand nombre
La gestion des participants difficiles

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



EO-02 – Efficacité opérationnelle – Jouer en équipe

Personnes concernées

Membre d'une équipe
(Cohésion)

Membre de différentes
équipes
(Décloisonnement)

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.
pour 2 jours

3 540 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.
pour 3 jours

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



**2 ou 3 jours pour renforcer
vos pratiques
collaboratives**

**Intra-
Entreprise**

**Inter-
Entreprises**



Objectifs pédagogiques :

- Partager un cadre de travail :
Mission, objectifs, valeurs, règles
- Participer à la dynamique d'équipe
- Identifier les clients (internes/externes)
- Acquérir des méthodes d'échange en collectif
- Développer la connaissance de soi
- Identifier ses points forts, ses points de vigilance et ceux de l'équipe
- Comprendre la perception de l'autre
- Etablir des relations positives
- Développer un processus d'amélioration

Programme :

J1 Travailler en équipe

Accueil des participants
Qu'est-ce qui rend le travail d'équipe difficile ? : brainstorming
Les fondements de l'équipe : jeu d'équipe
Partage du cadre de travail de l'équipe : travail collaboratif
Identification des « clients » de l'équipe : cherchons ensemble !
Classification de leurs demandes : qui répond ?

J2 Développer la connaissance de soi et des autres

Connaissance de soi et des autres: profil J'AIME®
Remise du profil J'AIME®
Les forces et points de vigilance de l'équipe
Partager les attendus, débriefing en collectif
Travail d'amélioration pour développer le potentiel de l'équipe à :
prioriser, découpler, améliorer, partager

OPTION

J3 Développer l'écoute active

Qu'est-ce qui rend la communication difficile ?
Les bases de la communication interpersonnelle
Mener un entretien à enjeux : 2 sessions vidéo
Les 4 règles de la communication
L'écoute active : applications pratiques

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



EO-03 – Efficacité opérationnelle – Positiver son Entretien Annuel

Personnes concernées

Membre d'une équipe

Assistant

Toute personne souhaitant aborder positivement son entretien annuel

Intra-Entreprise

Tarif :

1 180 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



1 jour pour mettre en évidence le travail accompli et partager des objectifs clairs

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Aborder son entretien annuel avec confiance
- Mettre en évidence le travail accompli
- Se préparer et s'impliquer dans les échanges
- Mettre en place un plan de développement
- Développer son écoute active
- Partager les objectifs
- Faire face/ exprimer des messages difficiles

Programme :

J1 Positiver son Entretien Annuel

Les enjeux de l'entretien annuel

Accueil des participants
Les enjeux de l'entretien annuel
Les erreurs à éviter
Le formulaire

Préparer son entretien annuel

Rappeler les faits positifs
Définir les voies d'amélioration
Partager les objectifs : ce qui est négociable
Présenter le travail réalisé : méthode STAR
S'évaluer

Etablir une communication positive

Pratiquer son entretien annuel : session vidéo
Débriefing sur l'écoute active
Applications pratiques

S'adapter au style de son manager

Connaissance de soi: profil J'AIME®
Adapter son style de communication
Exprimer des messages difficiles

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



EO-04 – Efficacité opérationnelle – Gérer son temps et ses priorités

Personnes concernées

Membre d'une équipe

Assistant

Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et diminuer son stress

Inter-Entreprises

Tarif :

350 € Net de taxes/pers.
(Repas inclus)

Dates :

Session 1

09 février 2012

Session 2

26 septembre 2012

Lieu

Carré des Sports
69 Rue Pasteur
38180 Seyssins

Intra-Entreprise

Tarif :

1 180 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



1 jour pour améliorer son efficacité et diminuer son stress

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Planifier sa charge de travail
- Clarifier la priorité de ses tâches
- Identifier les tâches en responsabilité, à déléguer ou à jeter
- Mieux concilier temps personnel et activité professionnelle
- Repérer et gérer les « mangeurs de temps »
- S'approprier des outils et méthodes facilitant la gestion de son temps

Programme :

J1 Gérer son temps et ses priorités

Améliorer l'organisation de son temps

Commet gérons-nous notre temps ?
L'identification et la gestion des « mangeurs de temps »
La prise en compte du stress
Echange de bonnes pratiques

Atelier de gestion du temps

Mise en situation d'une journée en accéléré
La notion d'urgence, d'importance
Prioriser, Planifier, Réaliser, Débriefing

Clarifier les priorités et planifier sa charge de travail

La définition des ses objectifs
Clarifier l'urgence et l'importance d'une tâche
Prioriser les tâches en responsabilité, identifier celles à déléguer
Planifier sa journée
Débriefing ses réalisations pour sortir du « je n'ai rien fait aujourd'hui »

Identifier ses voies de progrès et adapter les outils à son profil

Les différents profils de gestion du temps et de délégation
Autodiagnostic : profil de personnalité J'AIME®
Identifier ses voies de progrès, quitter ses habitudes
Adapter les outils à sa personnalité
Développer la délégation

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



EO-05 – Efficacité opérationnelle – Mieux se connaître pour mieux communiquer

Personnes concernées

Membre d'une équipe

Assistant

Toute personne
souhaitant améliorer
l'impact de sa
communication

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.
pour 2 jours

3 540 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.
pour 3 jours

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour développer sa communication, son écoute et son adaptation aux autres

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Connaître ses préférences
- Comprendre les implications en termes de communication
- S'adapter à l'autre
- Etablir des relations positives
- Optimiser ses réunions
- Renforcer l'impact de son message
- Pouvoir réagir en situation difficile

Programme :

J1 Se connaître et mieux communiquer en face à face

Accueil des participants
Qu'est-ce qui rend la communication difficile ?
Les bases de la communication interpersonnelle
Mener un entretien à enjeux : 2 sessions vidéo
Les 4 règles de la communication
L'écoute active : applications pratiques
Connaissance de soi et des autres: introduction au profil J'AIME®

J2 Se connaître et mieux s'exprimer en public

Partage autour du profil J'AIME®
Implication dans notre communication et nos comportements en réunion
Adapter ses mots pour toucher le plus grand nombre
Conduite de réunion : une réunion au TOP
Introduire une réunion
L'importance du positionnement, bouger !
Animer et faire participer le groupe
Les différents styles de participants
La gestion des participants difficiles :
Gérer les objections, désamorcer l'agressivité

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



EO-06 – Efficacité opérationnelle – Savoir parler en public avec aisance

Personnes concernées

Toute personne ayant à s'exprimer en public, souhaitant développer ses capacités de communication et d'expression orale.

Intra-Entreprise

Tarif :

2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour améliorer sa présence lors d'une intervention orale

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec Ariane Mandray

Objectifs pédagogiques :

- Développer son aisance d'expression devant un groupe
- Préparer une argumentation et structurer un exposé
- Réduire son émotivité et gérer le trac
- Développer sa présence face à un auditoire
- Acquérir des méthodes pour progresser

Programme :

J1 Préparer votre intervention

Ce qui fait une bonne intervention
La transmission d'information
Objectifs d'amélioration
Augmenter la confiance en soi
La voix : le volume, le débit, la diction, le rythme, la respiration
Communiquer avec son corps : le regard, les gestes, la posture et le sourire

J2 Face à l'auditoire

La gestion du stress et le trac utile
Mettre en application les moyens de relaxation qui vous correspondent
Prendre conscience de ses points forts et mettre en avant ses différences
Organisation et structure de l'intervention
Augmenter votre présence et la relation au groupe

Méthode originale d'apprentissage sans caméra ni vidéoprojecteur.

Pour tout renseignement contacter [Ariane Mandray](mailto:Ariane.Mandray) : 0476517090 - <http://ariane-mandray.user.fr/>

Ariane Mandray est un organisme de formation en portage salarial chez Act'RMC,
déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 38 03731 38



RH01 – Ressources Humaines – Réussir un recrutement avec vos collaborateurs

Personnes concernées

Dirigeant
RH
Responsable d'équipe
Futur manager
Toute personne en position de participer à un recrutement

Inter-Entreprises

Tarif :
690 € Net de taxes/pers.
(Repas inclus)

Dates :

Session 1
06 & 07 février 2012

Session 2
20 & 21 septembre 2012

Lieu

Carré des Sports
69 Rue Pasteur
38180 Seyssins

Intra-Entreprise

Tarif :
2 360 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



2 jours pour partager les outils directement utilisables pour la conduite de vos entretiens de recrutement

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec SKILLiUM



Objectifs pédagogiques :

- Partager une méthodologie de recrutement
- Définir le poste et les critères
- Présélectionner les candidats
- Mettre en œuvre un entretien de recrutement
- Prendre en compte le comportement
- Détecter les motivations (profil J'AIME®)
- Concordance avec les compétences
- Complémentarité avec l'équipe
- Prendre une décision motivée, partagée et factuelle

Programme :

J1 Définir, présélectionner, détecter les potentialités

Définir le poste et les critères de recrutement
Décrire le poste, les différences avec la définition de fonction
Définir les compétences et les comportements attendus
Réalisation d'un descriptif : fiche tâches/compétences
Présélectionner les candidats
Rechercher les candidats: méthodes classiques, nouveaux médias
Sélectionner les candidats : analyse de CV
Initier une relation candidat : l'entretien téléphonique
Détecter les potentialités
Introduction au profil de personnalité J'AIME® : réalisation de son profil
Comprendre les impacts en termes de comportement
Valider le profil par rapport au profil du poste et comportements attendus
Jouer la complémentarité d'équipe
Découvrir les différents types de tests

J2 Mettre en œuvre, prendre une décision, accueillir

Mettre en œuvre un entretien de recrutement
Structurer son entretien de recrutement : les écueils à éviter
Poser les bonnes questions : peut-on parler de tout ?
Simuler un entretien de recrutement : communication non-verbale
Prendre une décision motivée, partagée et factuelle
Valider la grille d'évaluation et de choix
Combattre l'impression laissée, rester objectif
Prévoir l'accueil et l'intégration

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



RH02 – Ressources Humaines – Découvrir le profil J'AIME®

Personnes concernées

Dirigeant

RH

Consultant

Toute personne en position de participer à un recrutement

Inter-Entreprises

Tarif :

400 € Net de taxes/pers.
(Repas inclus)

Dates :

Session 1

16 janvier 2012

Session 2

02 juillet 2012

Session 3

28 septembre 2012

Lieu

Carré des Sports
69 Rue Pasteur
38180 Seyssins

Intra-Entreprise

Tarif :

1 180 € Net de taxes
par groupe de 1 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



1 jour pour comprendre le profil de personnalité J'AIME®

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec SKILLiUM



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le profil J'AIME®
- Détecter les préférences
- Prendre en compte le comportement
- Faire le lien avec les métiers
- Cas d'utilisation du profil J'AIME® en recrutement et en mobilité

Programme :

J1 Comprendre le profil J'AIME® - Détecter les potentialités

Introduction au profil de personnalité J'AIME®

Réalisation de son profil

Les types de préférences du profil :

Attentes et besoins

Filtres de perception

Communication

Prise de décision

Management

Peurs et déviances

Axes de progrès

Restitution de son profil

Cas d'utilisation (en lien avec les besoins des participants)

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



RH03 – Ressources Humaines – Utiliser le profil J'AIME®

Personnes concernées

Dirigeant

RH

Consultant RH

Toute personne en position de participer à un recrutement

Inter-Entreprises

Tarif :

990 € Net de taxes/pers.

Dates :

Selon la demande

Lieu

Carré des Sports
69 Rue Pasteur
38180 Seyssins

Intra-Entreprise

Tarif :

3 540 € Net de taxes
par groupe de 2 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



3 jours pour comprendre et utiliser l'outil en situation d'accompagnement ou de recrutement

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec SKILLiUM



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le profil J'AIME
- Détecter les préférences
- Prendre en compte le comportement
- Apprendre à restituer le profil
- Associer préférences et compétences
- Appliquer le profil J'AIME aux métiers
- Utiliser le profil en entretien d'accompagnement, de recrutement ou de mobilité

Programme :

J1 Comprendre le profil J'AIME® - Détecter les potentialités

La place du profil J'AIME® dans les tests de personnalité
Introduction au profil de personnalité J'AIME®
Réalisation de son profil
Les types de préférences du profil :

- Attentes et besoins
- Filtres de perception
- Communication
- Prise de décision
- Management
- Peurs et déviances
- Axes de progrès

Restitution de son profil

J2 La restitution du profil – Le questionnement

Le cadre de la restitution
Le guide de restitution
Exercices et pratique de la restitution
Le questionnement

J3 Profil J'AIME® des métiers – Structure d'entretiens

Le profil J'AIME de métiers - Estimation et exemples
La fiche Emploi/Préférences
Exercices
Structures d'entretiens – Accompagnement et recrutement
Etudes de cas

Fiches thématiques J'AIME pour illustration des comportements, motivations, métiers, ...

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



GF-01 – Gestion Financière – Comment convaincre son banquier !

Personnes concernées

Artisan
Commerçant
Dirigeant de PME
Futur créateur

Inter-Entreprises

Tarif :
230 € Net de taxes/pers.

Dates :

Session 1
5 mars 2012

Session 2
3 septembre 2012

Lieu

Chambre de métiers et de
l'artisanat de la Savoie



**1 jour pour, face aux
difficultés de la crise
financière, mettre toutes
les chances de votre côté
pour faire aboutir votre
dossier.**

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les mécanismes bancaires
- Communiquer avec son banquier
- Connaître la terminologie
- Anticiper les situations difficiles
- Préparer son dossier et trouver les arguments qui vont le convaincre
- Pratiquer les outils de l'écoute active
- Établir un business plan
- Négocier ;
- Développer un véritable partenariat

Programme :

J1 Connaître le langage de votre banquier et les problématiques

Accueil des participants
Assimiler le parcours d'un dossier ; la dialectique, les schémas de délégation

Impliquer son banquier

Préparer et construire son dossier
Identifier son style de communication
Les bases de la communication interpersonnelle
Mener un entretien
Quelle négociation est possible et comment la mener ?
Comment entretenir une relation durable

Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



Témoignages

Manager, porter le sens, faciliter la performance

Simple et efficace

Cette formation m'a vraiment permis de perfectionner ma culture du management en entreprise à partir de connaissances expliquées de manière **simple** mais extrêmement **convaincante** et **efficace** par son animateur. On s'appuie beaucoup sur le **partage d'expériences** au niveau du groupe pour **développer ses propres outils de management** et les **actions menées** au sein de son entreprise durant le stage permettent de bien mettre en évidence sa performance ou sa progression; on n'hésite pas à se remettre en question. En résumé, je dirais que l'on repart de ce stage avec la certitude qu'il y a un fort potentiel à développer au sein de son équipe. Donc : Objectif atteint !"

Gilles RESCH, Responsable Fabrication ISOCHÉM, Plateforme chimique du Pont de Claix

Une formation très utile pour les RH qui souhaitent s'investir aux côtés des managers de leur société.

La formation « Manager, porter le sens, faciliter la performance » de Com-Hom m'a ouvert les yeux sur notre propre style de management. Elle m'a permis de mieux définir mes attentes envers nos managers. Tous les cadres de notre société ont suivi cette formation, ce qui nous permet aujourd'hui d'être en phase. Nous avons encore beaucoup de progrès à faire, mais au moins, nous parlons le même langage, tout en ayant pris conscience de nos différences de profils qui influent sur nos **comportements managériaux**.

Une belle réussite ! Merci !

Valérie ARGOUD, Resp. Ressources Humaines, VERTIC

Les cours donnés et les outils fournis me sont principalement utiles dans le **management des hommes en mode projet** (analyse de la personne, écoute, synchronisation, outils de suivi, ... pour ne citer que cela). Je trouve finalement ces **outils très percutants et concrets** sur le terrain, ce qui permet de **faciliter la communication** et d'**atteindre les objectifs** plus rapidement avec une **cohésion d'équipe renforcée**. Je n'avais pas identifié tout de suite, lors de la formation, la portée de ces outils.

Thierry LINDER, Chef de projet industrialisation

« Formation très éclairante sur les différentes facettes de la fonction de manager d'équipes : **les enjeux, les contradictions** et les **facteurs de réussites**. Formation **très vivante et interactive**, alternant les présentations théoriques, les exemples pratiques, les jeux de rôles et le partage d'expériences. A l'issue des quatre jours, on repart avec une belle **boîte à outils** et la conviction que l'on peut accompagner ses collaborateurs pour leur permettre d'exprimer tout leur potentiel au sein de l'entreprise. »

Yann Mamode, Pilote R&D, DIGIGRAM

« Je me suis inscrit à la formation « Manager, porter le sens et faciliter la performance », sans vraiment y croire. Après avoir suivi cette formation, je peux dire qu'elle **m'a permis de franchir un cap**, elle m'a ouvert les yeux et l'esprit. J'arrive désormais à me projeter en tant que manager, à définir le contenu et, plus important, le but de ce poste. Je peux dire qu'il y a un avant et un après formation, un déclic s'est produit. Nous avons, maintenant, à notre disposition un **ensemble de notions et d'outils qui nous guident** dans notre rôle de manager. Je ne sais exactement comment l'exprimer, et malgré le travail qu'il me reste à accomplir, je sens que, désormais, **je suis capable de réussir dans ce poste de manager**, ce qui était loin d'être évident avant la formation. Je n'ai qu'un conseil à donner, formez-vous. Merci à Com-Hom. »

Stéphane CARBO, chef de projet informatique, FERMAT, MOODY'S

Des outils pour mieux travailler en équipe

Depuis 2010, le Service de gestion des compétences de [l'Université Joseph Fourier](#) propose aux responsables de services un parcours management et une formation aux entretiens professionnels. Découvrez le retour sur ces formations à travers [l'article publié dans l'info express de l'UJF](#).

Bon plan

Formation management très enrichissante,
Profil j'AIME très intéressant,
Formateur très dynamique...
Formation à recommander !

David MARAFIN, Responsable Service Approvisionnement, Crouzet Automatismes



Témoignages

Réussir un recrutement avec vos collaborateurs

« J'ai appris à mieux me connaître pour mieux comprendre l'autre et le **recruter avec moins d'apriori**. L'interaction au niveau du groupe a été favorisée par le **côté ludique des ateliers** et la taille réduite de ce groupe : bravo pour l'ambiance. La formation est **concrète et illustrée par des exemples**. Les **outils** proposés peuvent être réinvestis dans beaucoup d'autres situations : embauche, entretien professionnel, bilan de compétences,...

Groupe UJF

Vendre et valoriser les produits, projets et service

« La société ALLIMAND, concepteur, constructeur de machines à papier depuis 1850, a voulu sensibiliser son personnel Commercial, ses Chargés d'Affaires, sa Direction sur la nécessité de présenter professionnellement son Groupe, ses entreprises, ses produits à un client ou prospect et du besoin d'écouter son client sans trop le dominer.

Nous avons fait appel à votre Société qui nous a proposé un programme correspondant à nos attentes. Nous avons beaucoup apprécié le côté participatif de votre méthode, les jeux de rôles vidéo qui ont apporté une dynamique de groupe que nous ne connaissions pas, vos recommandations quant aux diverses actions de vente et étapes.

Nous vous remercions d'avoir mis à la disposition du groupe ALLIMAND votre expérience, votre sensibilité et autorité qui participeront au collectif ALLIMAND et profiteront aussi à chacun des participants. »

Franck RETTMEYER, PDG, ALLIMAND

« Voilà une formation bien pensée, à forte valeur ajoutée, qui donne les clés pour **réussir dans le métier de la vente**... Et qui n'oublie pas de positionner l'humain au centre de la démarche. Merci Marc, j'en redemande ».

Eric DI MARCELLO, Sales engineer Forge and Foundry products, Ugimag Trading

« La formation s'est organisée autour des différentes actions de vente : construire un argumentaire, contacter un prospect, connaître son futur client, consolider son argumentation, conclure et capitaliser. Nous avons particulièrement apprécié le **juste mélange entre aspects théoriques et travaux pratiques**, les exemples choisis et la **convivialité** dans laquelle s'est déroulée cette session. Je recommande vivement cette formation ! ».

Anne PELLEGRIN-MILLE, FLORALIS

« Je tenais au nom de toute l'équipe d'AsteelFlash Group à vous remercier et vous féliciter pour la qualité de notre session de trois jours de formation commerciale. Le contenu était parfait, les thèmes pertinents et l'enseignement au juste niveau pour chacun d'entre nous. Vous avez su dispenser vos connaissances avec **conviction et simplicité**, suscitant un fort intérêt de mes collaborateurs tout en donnant une dimension humaine essentielle à l'épanouissement de chacun pendant ces trois jours. »

Michel TOHIER, VP Business Development Europe, AsteelFlash Group EU Region

« Driving change for the Future...

Merci à Marc Vilcot pour son rôle et son implication si efficace au sein de notre entreprise...

4 journées de séminaires qui nous ont ouvert de nouveaux horizons et ont construit des fondations solides pour notre avenir. Chaque participant (y compris les plus récalcitrants) a littéralement été séduit par :

Votre écoute active, votre synchronisation totale avec des groupes pourtant hétérogènes, **la pertinence de vos messages**, votre simplicité d'expression et facilité d'élocution, **vos parler vrai, la richesse d'enseignement** des exemples, analogies, mises en scènes, jeux d'équipes,... l'efficacité **des trucs et astuces tirés d'expériences vécues et pratiques** en vente.

Vous avez su élever chacun, quel que soit son caractère au-dessus de son attitude et de sa compétence habituelles...et le résultat 4 semaines plus tard est excellent. Chacun y a trouvé un réel épanouissement personnel et la cohésion du groupe y a énormément gagné. Un grand merci pour la valeur que vous avez apportée à notre équipe et notre entreprise ! »

Claude BESSON, Sales & Marketing Director, Carbodiam

« La qualité d'une formation vaut par son contenu, mais aussi et surtout par le formateur. Marc a su nous faire partager son expérience et sa passion de la vente. Le profil « **J'AIME**® » a permis de mettre en lumière les différents profils que nous pouvons rencontrer lors de nos échanges avec les clients et donc les biais par lesquels nous pouvons réussir à les convaincre. La formation a été un moment d'échange où Marc a su nous transmettre le programme qu'il avait défini avec notre direction, échange dans lequel nous avons pu faire part des situations que nous rencontrons lors de notre activité et auxquelles des réponses nous ont été fournies. A titre personnel, au bout de 6 mois, je me rends compte que j'ai pris confiance en moi, notamment lors des négociations où je n'hésite pas à dire non à des demandes qui ne m'apparaissent pas justifiées.

L'accueil et l'écoute du mécontentement client s'avère une arme redoutable pour détourner un client de son mécontentement. Mon seul regret est que la formation n'ait, à mon goût, pas duré assez longtemps. Je pense encore avoir beaucoup à gagner à collaborer à nouveau avec Marc. »

J.M, chargé d'affaires, Vertic



Témoignages

Accompagnement du projet professionnel

« L'Espace information emploi de Grenoble INP a choisi de mettre en place [JAIME®](#) pour accompagner les étudiants dans leur réflexion sur leur projet professionnel. Le profil J'AIME® est un outil simple, visuel et rapide qui permet de développer la connaissance soi et la compréhension des autres.

Une formation a été mise en place permettant aux membres du service de s'approprier l'outil, de structurer une méthodologie d'entretien d'orientation autour du profil J'AIME® et de son utilisation en rapport avec les métiers d'ingénieur. L'atelier « connaissance de soi » sera désormais une ressource pour tout élève ingénieur de Grenoble INP en questionnement sur son futur positionnement professionnel. »

Catherine CHAPEAU, Espace information emploi / Job Hunting Center Manager, Grenoble INP

Profil J'AIME®

« Le profil de personnalité [JAIME®](#) est utile à maints égards pour toute personne amenée à travailler en contexte collaboratif, ou à tout le moins, en contact avec d'autres personnes. Il m'a semblé particulièrement intéressant pour les acheteurs de demain que nous formons dans le cadre du Mastère Achats de Grenoble Ecole de Management. Les exercices et petits cas centrés sur le métier d'acheteur ont, par leur succès, confirmé tout l'intérêt du profil J'AIME® dans notre programme de formation. »

Hugues POISSONNIER, Enseignant chercheur, Directeur de la Recherche de l'IRIMA, Grenoble Ecole de Management

« Personnellement, j'ai pris conscience de mon profil, de mes réactions, de mon mode de fonctionnement et de celui des autres, ce qui m'a permis de m'améliorer dans mon commandement, dans ma relation avec mes équipes, dans mes prises de décisions en intervention.

Le petit plus de cette expérience, c'est que j'ai réussi à faire le lien avec ma vie de tous les jours, les choix que j'ai pu faire, mon positionnement par rapport à telle ou telle situation ou encore dans un groupe.

Je ne sais pas si je suis ou je serais un bon manager, mais cette rencontre avec Jean-Luc m'a permis de prendre conscience de mes capacités et m'a donné les outils pour que je les exploite au maximum. Merci pour cette expérience ! »

C.M., Sapeur Pompier, SDIS de la Savoie

« En dehors du plaisir de l'échange que nous avons eu tous ensemble (mon côté vert), j'ai découvert un outil ludique et concret qui offre une grille de lecture sur la personnalité sans porter de jugement sur l'identité»

Nadège OPALA, Consultante

Motiver par l'entretien annuel

La formation mise en place avec Com-Hom a permis de dédramatiser l'Entretien Annuel, de l'appréhender de manière constructive et d'identifier les pièges à éviter. L'accent a été mis à la fois sur la **phase de préparation**, sur **les outils** et sur **les méthodes de communication** à utiliser en situations plus ou moins délicates. Notre encadrement intermédiaire a ainsi acquis plus de confiance en ses capacités à mener un entretien et a identifié qu'il pouvait être une **clé de motivation** de leurs équipes.

Merci à Marc Vilcot d'avoir su apporter bonne humeur et convivialité pendant ces deux jours de formation, qui furent, sommes toutes, très studieux.

Réjane OLIVIER, Responsable Carrières et Compétences, Wheelabrator Allevard

Suite à la formation « Manager – Motiver par l'entretien annuel » suivie par la quasi-totalité des experts-comptables, directeurs de bureau amenés à réaliser les entretiens annuels, nous tenons à souligner l'intérêt et le bénéfice de cette formation. En effet, cette dernière permet de garder à l'esprit l'objectif final de cet entretien repris dans l'intitulé de la formation, de rappeler les principales étapes de son déroulement, les écueils à éviter et, surtout, elle rappelle que l'entretien est un moment privilégié d'échanges et de partage entre le collaborateur et son manager. Dans le cadre de cette formation, nous avons beaucoup apprécié le rythme d'animation de la formation, la diversité des supports utilisés, l'alternance entre apports théoriques et mises en situation pratiques, les échanges privilégiés qui ont eu lieu. Nous tenons à remercier Marc VILCOT pour son adaptabilité, ses qualités d'animation, sa convivialité et son professionnalisme.

Béatrice ANNERON, Responsable Ressources Humaine, SOVEC

Professionaliser les entretiens annuels d'évaluation, telle était notre demande. Ce dispositif existant depuis plusieurs années à Corys, méritait une réflexion sur la qualité et la pertinence du processus, notamment pour définir des **objectifs liés à la performance**. Fort de son expérience, en associant des phases théoriques et pratiques, le formateur a permis à nos collaborateurs d'appréhender un langage commun, de **clarifier les enjeux** de cette situation d'évaluation et d'**intégrer les notions d'objectifs**. Les entretiens terminés, nous sommes convaincus que **les messages délivrés par le formateur ont contribué à mettre les acteurs en confiance** lors de cette situation.

Brigitte André-Veitl, Responsable Formation, Corys Tess



Témoignages

Gestion du temps

Suite à la formation "gestion du temps", j'ai mis en place depuis mi-juin un tableau Excel qui me permet de **gérer les priorités** à réaliser en études mécaniques pour la Division. Ce tableau s'appuie sur la matrice d'Eisenhower proposée par Com-Hom, intégrant urgence et importance. Grâce à cet outil, je tire :

- bien évidemment les priorités entre les tâches
- le planning de charge des intervenants
- le planning de charge de l'ensemble de la Division

Résultats :

- la gestion de ce tableau me prend environ 2,5 heures par semaine.
- je gère une équipe renforcée (renfort extérieur), deux fois plus importante qu'auparavant
- **j'anticipe** sur 3 semaines contre moins d'une semaine auparavant
- le **relai** avec mon collègue pendant les congés d'été a été efficace, car la priorisation des tâches nous a permis de répondre « **aux vraies urgences** » !

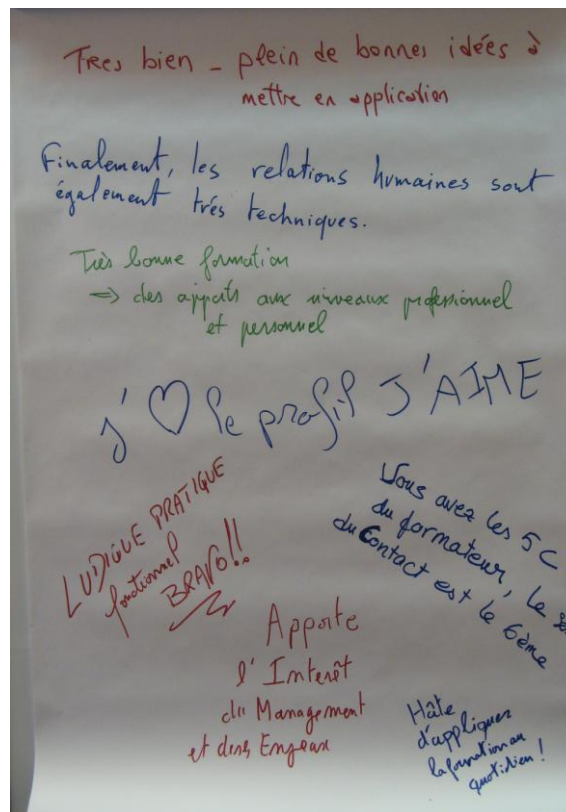
Merci pour cet outil !

François Fénerol, POMAGLASKI

Accompagnement

Un fait est sûr : dans Com-Hom, il y a la communication et les hommes, et Marc a la passion des deux. Pas la passion aveugle, hermétique mais au contraire celle qui épanouit, qui trouve les mots, les attitudes pour faire passer les messages. J'ai appris à mieux me connaître : mes points forts que je dois domestiquer, mes points faibles que je dois travailler. Maintenant, je suis armé pour transformer ma vision en objectifs, en alliant les individus et les processus.

Bruno



Nos clients témoignent sur www.com-hom.com

Merci à vous qui, par vos réalisations sur le terrain, donnent tous les jours du sens à notre action.



Bulletin d'inscription

Formations inter-entreprises

Ref. de la formation :

A compléter et à renvoyer par email à contact@com-hom.com ou directement à votre interlocuteur dont l'email est en bas de page et dont les coordonnées sont présentes en page 3 & 4 du catalogue de formation et sur www.com-hom.com

Entreprise

Raison Sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : Fax : N° SIRET :

Resp. de la formation dans l'entreprise : Tel :

Email :

Participants

1/ Mme, Melle, M. Nom : Prénom :

Fonction : Email :

2/ Mme, Melle, M. Nom : Prénom :

Fonction : Email :

3/ Mme, Melle, M. Nom : Prénom :

Fonction : Email :

Facturation et règlement

Votre référence de commande :

Facturation à l'issue de la formation, paiement à réception de facture.

Facturation de 25% en cas de dédit de l'entreprise à moins de 20 jours du 1^{er} jour de la formation mentionnée.

Adresse de facturation si différente de l'entreprise
(siège social de l'entreprise, OPCA,...)

Raison sociale :

Adresse :

..... Code postal : Ville :

Contact : Tel :

Email :

Fait à :

Le :

Nom et qualité du signataire de
l'entreprise :
.....
.....
.....

Signature :



Références



« Tu me dis, j'oublie.
Tu m'enseignes, je me souviens.
Tu m'impliques, j'apprends ».

Benjamin Franklin
1706-1790

Industrie

Air Liquide, Allimand, Ardagh Aluminium Packaging, Asco Metal, AsteelFlash, Axane, Bourgeat, Carbodiam, Caterpillar, Corys TESS, Crouzet Automatismes, Danisco, Dauphinoise de tri (Veolia), France Géothermie, Isochem, LMS France, Maagtechnic Soded, Persistent Systems, Photowatt, Pomagalski, Portalp International, Radiall, Sames Technologies, Schneider Electric, Thales, Trixell, Skirail, Ugimag Trading, Valeo, Wheelabrator, Wittmann

PME/PMI

Alpes Précision, Alpic, Arc Isère Imprimerie, Asteel sensor, Bassetti, Cytoo, Digigram, Géomètres Experts, Floralis, Illex France, Lafay signalétique, Noesis, Ose, Scop Apsi, Seso, Stequal, Surgiqua Institute, Sylène, Synapcell, Teem Photonics, Vertic, Xenocs,

Centres de recherche

CEA, CNRS, Grenoble INP, INRIA, Inserm, Institut Laue Langevin, Université Joseph Fourier,

Médico-social

AGIR à dom, Croix Rouge, La Clinique de Chartreuse, SDIS 73,

Finance

Moody's Analytics, Sovec,

Habitat, Immobilier

CEA Domotique, Ets Bestenti, Iria immobilier,

Sport

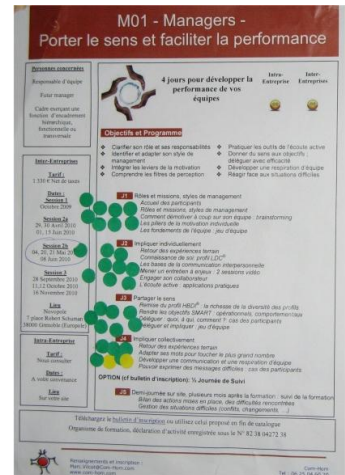
SOC Rugby

Centres de formation, écoles

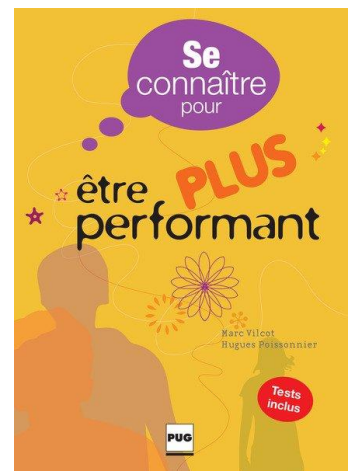
AFPI Isère, CCI de Grenoble, CESI, Grenoble Ecole de Management, Grenoble INP, IAE, IDRAC, Lycées, Université de Savoie

Associations

Impulsion 38.



Indicateur journalier et visuel de la satisfaction des participants



« Mieux se connaître pour être plus performant », PUG, 2012.

