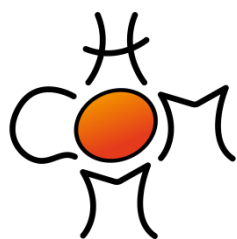


Catalogue 2026



Né en 2008, l'équipe Com-Hom est un pôle de compétences multidisciplinaires.

Sa mission est d'accompagner les organisations pour
fédérer les énergies au service d'une performance durable & responsable.

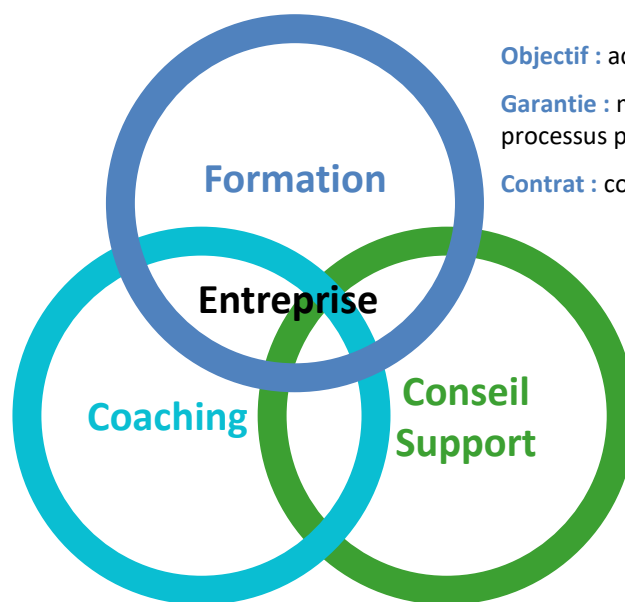
Une offre de formations, de conseil et de coaching basée sur :

- 👤 L'élaboration de processus éprouvés, adaptés aux situations et évolutifs
- 👤 Des outils simples, concrets, innovants
- 👤 Des compétences éprouvées sur les métiers de l'accompagnement et de la relation
- 👤 Un engagement de bienveillance, d'exigence, de simplicité, de dynamisme

Reposant sur :

- 👤 La complémentarité des intervenants
- 👤 Une amélioration continue de nos pratiques et compétences

La stratégie d'accompagnement mixe formation, conseil & coaching pour un service au plus près de votre réalité.



Objectif : acquérir des compétences

Garantie : maîtrise du sujet & des processus pédagogiques

Contrat : convention de formation

Formation
Acquérir des compétences
[Page11](#)

Conseil/Support
Atteindre un résultat
[Page 49](#)

Coaching
Changer son regard
[Page 63](#)

Objectif : changer son regard

Garantie : connaissance avancée de théories des relations & supervision (*éclairage des angles morts*)

Contrat : contrat d'objectifs et obligation de moyens

Objectif : atteindre un résultat

Garantie : expertise métier & intervention (*partage de pratiques avec d'autres consultants*)

Contrat : contrat d'objectifs

Com-Hom signifie
Communication & Management, Hommes & Méthodes au service des Objectifs

Ces lettres (C, O, M, H, O, M) constituent notre logo

Catalogue édité
le 05/01/2026



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com

Nos principes d'action

Les consultants partagent et confrontent tous les mois leurs pratiques pour en permanence approfondir, développer et renouveler ses compétences professionnelles. Nous sommes unis autour de cinq valeurs fondatrices :



Ecoute :

De votre contexte, vos besoins, vos enjeux, vos atouts, vos objectifs



Exigence :

De professionnalisme dans nos interventions. A développer l'autonomie et la responsabilisation des personnes et des organisations.



Bienveillance :

En accueillant de façon inconditionnelle la personne, tout en la confrontant sur la cohérence de son action.



Complémentarité :

Des talents et des personnalités, pour nourrir l'intelligence collective





Humilité :

Par une approche au plus proche de votre réalité, et par la simplicité de la relation.

Nos valeurs

Nous vous proposons des accompagnements, toujours personnalisés et adaptés à votre contexte.

Vous pouvez accéder à des formats de service :

-  en individuel et en collectif
-  en présentiel et à distance



Nous faisons vivre notre « passion pragmatique » de notre métier à travers notre site www.com-hom.com : [les offres](#), [le blog](#), [les témoignages](#)





Marc Vilcot

marc.vilcot@com-hom.com

Tel : 06 25 04 60 20

N° Organisme Formation

82 38 05427 38

J'ai vécu 17 années enrichissantes de vente et management dans l'industrie. De formation technique (Grenoble INP 89), mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite orienté vers des activités commerciales et marketing : directeur commercial (1997-2007). En 2008, je me suis investi dans la formation et l'accompagnement, poursuivant ainsi, dans des contextes variés, le développement de la performance par « le travailler ensemble ».

Je trouve en Com-Hom : confrontation de nos approches, évolution permanente de nos pratiques, laboratoire d'idées, confiance.

- 🔧 Enseignant à Grenoble Ecole de Management et Grenoble INP
- 🔧 Créateur du profil de personnalité [J'AIME](#)® en 2010
- 🔧 Agréé HBDI®, profil de préférence
- 🔧 Auteur de « [Se connaître pour être plus performant](#) », 2012, PUG
- 🔧 Formé à l'animation d'Ateliers de Compétences Relationnelles et à la CNV
- 🔧 Qualifié CCE (Certificat de Compétences en Entreprise)
- 🔧 Expérience sur les marchés Européens, Nord et Sud Américains, Indien, Chinois
- 🔧 Ingénieur Grenoble INP



Talents

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.



Activités

Management d'équipe
Vente, négociation & relation client
Connaissance de soi & performance individuelle
Régulation des relations & médiation
Cohésion d'équipe & performance collective



Inspiration

Développe coopération et performance par la conscience dans l'action

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

Benjamin Franklin



Com-Hom



Anne Bolatre

anne.bolatre@com-hom.com

Tel : 06 07 66 21 90

N° Organisme Formation

82 38 06098 38



Talents



Activités



Inspiration

Ma vocation est d'accompagner les personnes et les entreprises vers leur performance, tout en étant plus authentiques et heureux au quotidien. Ingénieur de formation, je m'appuie sur une expérience de 25 ans en entreprise. Après avoir suivi une formation en coaching individuel, d'équipe, et d'organisation, je me suis spécialisée dans l'approche systémique, démarche puissante de diagnostic et d'intervention dans un monde complexe.

Je trouve dans Com-Hom la volonté d'allier nos talents pour proposer à nos clients l'intervention la plus adaptée à leur contexte, avec exigence, que ce soit en matière de performance que de qualité des relations.

- 🔗 Enseignante à Grenoble INP, IAE Grenoble, ECAM
- 🔗 Formation à l'Élément Humain de William Schutz (2017) : niveau 1 et 2
- 🔗 HCORT Performance : formation en préparation mentale (2014)
- 🔗 Formation certifiante en coaching individuel, team building et en accompagnement des organisations (DIAM institut maieutis : 2011-2013)
- 🔗 Certifiée profil de personnalité J'AIME®
- 🔗 Diplôme : Ingénieur EPF (1985)

Ecoute, empathie, avec la capacité à cadrer et structurer
Audace et créativité permettant de faire émerger des solutions novatrices
Accompagner les situations de crises avec sérénité et professionnalisme, permettant la reprise d'une dynamique positive
Viser l'autonomie et l'accroissement de la liberté d'action des personnes

Coaching individuel, d'équipe, et d'organisation
Accompagnement Comités de Direction
Management d'équipe, Communication, Gestion de projets
Prévention et gestion du stress, Intelligence Emotionnelle
Prise de parole en public
Médiation

Propose un miroir pour envisager de nouvelles perspectives et s'engager dans le mouvement

« Quand souffle le vent du changement, certains construisent des murs, d'autres des moulins ».

Proverbe chinois



Com-Hom



Selma Benhamou

selma.benhamou@com-hom.com

Tel : 06 23 88 60 34

N° Organisme Formation
84 26 03179 26

Après plusieurs années de travail en industrie, j'ai eu la profonde envie de mettre mes connaissances au service des TPE et PME qui forment le tissu économique de ma région.

J'aime lier la technique (Ingénieur de formation - Grenoble INP) au développement d'une démarche d'amélioration continue (Mastère Spécialisé en QSE - Cesi de Lyon) et de mise en conformité process et produit.

Mon credo est d'autonomiser au maximum la structure en transmettant des outils et le sens derrière chaque action dont l'objectif n'est pas uniquement financier ou réglementaire mais surtout humain, social et sociétal.

Je trouve en Com-Hom une énergie fédératrice grâce aux différentes compétences et personnalités. Des valeurs surtout, bienveillance, écoute et partages qui créent une réelle synergie.

- 🔧 Responsable QSE (Qualité, Sécurité, Environnement) depuis 2010
Evaluation réglementaire, animation du système de management.
- 🔧 Ingénieur certification & Pilote de projet R&D
- 🔧 Enseignante à Grenoble INP ESISAR : Gestion de projet et Qualité projet
- 🔧 Formatrice SST (Sauveteur Secouriste du Travail) / Prévention des risques et premiers secours. Sapeur-pompier volontaire.
- 🔧 Création, gestion et revente d'une entreprise
- 🔧 Tour du monde de 12 mois

Travail en équipe, Communication
Empathie et écoute, Parler vrai
Dynamique & efficace, Passionnée
Esprit de synthèse

Management de la Qualité, Sécurité et Environnement
Certification produits
Acteurs SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
Gestion du temps
Communication

« Pour apprendre quoi que ce soit, commencer par y trouver un sens. »

Seymour Papert



Talents



Activités



Inspiration



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Com-Hom



Carole VIAL

carole.vial@com-hom.com

Tel : 06 12 87 39 29

N° Organisme Formation
82 26 01625 26



Talents



Activités



Inspiration

18 ans d'évolution dans la fonction DRH et management et un parcours de vie qui m'ont conduit à creuser le sillon du « mieux être en lien pour mieux performer ensemble », puis à embrasser le métier de coach et formatrice, portée par 3 moteurs:

- Le constat que beaucoup de nos difficultés tiennent à notre communication et notre manière d'interagir, y compris avec nous-mêmes ;
- Une croyance dans les capacités d'évolution de chacun d'entre nous ;
- Une envie farouche d'aider les personnes à (re)trouver du pouvoir d'agir et (re)devenir actrices (co)responsables de leur réalisation individuelle et collective.

Je trouve dans Com-Hom : des valeurs fortes partagées et incarnées auprès de nos clients : écoute, bienveillance, exigence. Une équipe riche de talents complémentaires. Une énergie porteuse d'ouverture, de créativité, et de sens.

- 🏆 Une double culture professionnelle : groupes industriels et secteur social
- 🏆 Certifiée à la méthode des couleurs Arc en ciel DISC® (2022)
- 🏆 Formée au codéveloppement professionnel (Codev & CO) et au Bilan de compétences (2022)
- 🏆 Formation certifiante de coach professionnel individuel et d'équipe (Centre International du Coach, RNCP Niv. 7 - 2021)
- 🏆 Diplôme de praticienne de la relation d'aide et du coaching relationnel en EmèAnalyse (2019)
- 🏆 Master 2 de Juriste de droit social (2001)

Favoriser un espace de collaboration authentique, générateur de confiance
Posture alliant rigueur et douceur, convivialité et orientation résultat
Bienveillance "piquante" permettant de challenger le regard, faciliter les prises de conscience
Appétence pour cadrer et structurer
Empathique, à l'écoute, dynamique, passionnée

Coaching individuel et d'équipe
Codéveloppement professionnel
Management, communication, cohésion d'équipe
Conseil et accompagnement RH
Bilan de compétences

Aider les personnes à (re)trouver du pouvoir d'agir en (ré)conciliant plaisir, performance et intelligence du cœur

« La vie mettra des pierres sur ta route. A toi de décider d'en faire des murs ou des ponts »
- Coluche





Marlène Cottet
Form'Actions RH

Equipe Com-Hom
marlene.cottet@com-hom.com
www.com-hom.com
Tel : 07 69 20 62 73

N°d'activité :
En cours de création



Talents



Activités



Inspiration





Ce qui m'anime profondément dans mon métier, c'est l'humain : accompagner les entreprises et les collaborateurs à grandir, structurer, transmettre et faire émerger les talents.

Depuis 2006, j'ai exercé avec passion des fonctions RH où j'ai souvent eu à bâtir ou moderniser des services RH, toujours avec une vision tournée vers le sens, la coopération et la performance durable.

Ce qui me plaît le plus, c'est animer, fédérer, faire progresser les personnes comme les organisations.

Mon envie : mettre mon énergie et mes compétences au service d'une dynamique de transformation positive

Je trouve en Com-Hom l'alliance entre exigence, bienveillance et esprit collectif. Chacun peut y être pleinement lui-même tout en contribuant à un projet commun porteur de sens. L'ambiance, l'humour et la qualité humaine de l'équipe en font un cadre de travail rare et précieux.

-  Responsable Ressources Humaines depuis 2019
-  Intervenante au CESI Meylan : Initiation à la GEPP, GEPP et système d'évaluation, optimisation de l'administratif RH, ...
-  Secouriste en Premiers Secours en Santé Mentale -PSSM
-  Diplôme : Master Management des Ressources Humaines

Empathie, à l'écoute
Passionnée
Impliquée
Réactive et efficace

Démarche GEPP, optimisation de l'administratif RH, développement de la marque employeur
Gestion de la diversité, management intergénérationnel, animation d'équipe, communication non-violente
Formalisation de feed-back, mettre en place et réaliser les Entretiens Annuels et Professionnels

Mon ambition : faire grandir l'Humain pour faire grandir l'entreprise.
« *Seul on va plus vite, Ensemble on va plus loin* »

Proverbe africain



Com-Hom



Fabien Genetier

fabien.genetier@com-hom.com

Tel : 06 08 26 61 77

N° Organisme Formation

84 38 08848 38



Talents



Activités



Inspiration

Après une forte et belle aventure en entreprise, j'ai souhaité mettre à profit mes expériences pour accompagner les entreprises dans l'évolution des organisations et du management et dans la mise en place de démarches structurantes au service d'une performance durable.

L'Industrie d'aujourd'hui et du Futur implique une organisation robuste et des pratiques managériales gagnantes pour assurer pérennité et satisfaction au travail.

Je trouve en Com-Hom : une dynamique d'équipe fondée sur la complémentarité, la bienveillance exigeante, et le plaisir de construire ensemble. Un espace qui fait écho à mes convictions : faire ensemble et mieux, pour des transformations durables et incarnées.

- 🔧 Directeur des Opérations
- 🔧 Responsable LEAN Amélioration Continue
- 🔧 Ingénieur en organisation industrielle
- 🔧 Formé à la Communication Non Violente dans les organisations
- 🔧 Certification Black Belt Lean Six Sigma
- 🔧 Ingénieur Arts & Métiers

Approche terrain & pragmatique
Capacité à embarquer les équipes
Savoir apporter de la légèreté constructive
Structurant & pertinent
Bienveillant & à l'écoute
Passionné & exigeant

Management d'équipe et leadership coopératif
Animation d'intelligence collective
Intelligence émotionnelle & Communication
Accompagnement du changement
Gestion du temps
Cohésion d'équipe & performance collective
Excellence opérationnelle, LEAN et Amélioration Continue

Ce moment magique où l'individu ou le groupe prend soudain son envol en saisissant pleinement les enjeux de notre collaboration, révélant cette étincelle de compréhension et d'autonomie qui illumine leur regard.

« *L'amélioration continue vaut mieux que la perfection différée.* »

Mark Twain

« *Aucun de nous ne sait ce que nous savons tous, ensemble.* »

Euripide



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



**Hugues
Hauchemaille**

hugues.hauchemaille@com-hom.com

Tel : 06 60 65 41 43
N° Organisme Formation
84 73 03379 73



Talents



Activités



Inspiration

Autodidacte et passionné, je saisis chaque opportunité me permettant de progresser et d'accompagner chacune des personnes que je rencontre dans sa propre évolution. Je suis convaincu que nous possédons tous les ressources nécessaires à notre développement.

C'est donc plus de 20 ans de terrain, de conseil commercial et de relation client que je partage aujourd'hui avec conviction et bienveillance. J'ai conscience que l'expérience est une lanterne qui n'éclaire que celui qui la porte.

J'utilise mon énergie à donner du sens, du rythme et de la vie à mes animations.

Je trouve en Com-Hom une énergie positive de groupe, chacun conservant son identité ; une complémentarité et une ouverture aux talents de chacun ; une évolution permanente de nos pratiques, la confiance, le respect, le partage.

- 🔦 Formation, consulting
- 🔦 Accompagnement individuel et collectif, conférences
- 🔦 Enseignement - INSEEC Chambéry (Gestion des risques des PME)
- 🔦 Enseignement - ESPI Montréal (Actifs immobiliers, Economie de l'environnement)
- 🔦 Conférences - ESPI Lyon et Montpellier (Immobilier France-Québec)

Travail en partenariat : votre projet est nôtre.

Empathie, écoute active.

Donner du sens : le « pourquoi » essentiel à toute évolution

Impliquer : méthodes, mots et attitudes.

Approche sincère & ludique

Vente, négociation & relation client

Immobilier, assurance, commerce

Connaissance de soi & performance individuelle

Cohésion d'équipe & performance collective

Vendre en conformité (RGPD, LCBFT, Lutte contre la discrimination)

« Un bon enseignant protège ses élèves de sa propre influence. Il est un guide, un pointeur vers la vérité que chaque élève doit trouver par lui-même. Je ne t'enseigne rien. Je t'aide juste à t'explorer toi-même »

B. LEE





Collectif-Ariane

Com-Hom est membre du [Collectif-Ariane](#) :

Le fil vers un vivier de compétences externes expérimentées

Un collectif engagé avec passion à vos côtés pour
« cranter » un axe de progrès durable

Valeurs :

Authenticité – Intégrité – Bienveillance « piquante » –
Acceptation de la vulnérabilité - Diversité



parce que l'effet « pschitt » ne fait pas partie de notre métier

Objectifs : Sécuriser votre quotidien et Accompagner vos changements :

- Management de la performance : lean, amélioration continue, gestion de projet
- Management : des équipes, des projets, des organisations, leadership coopératif
- Efficacité individuelle et collective : gestion du temps, gestion du stress, intelligence émotionnelle
- Communication interpersonnelle : anticipation et régulation de conflits, médiation
- Projet professionnel et orientation : bilan de compétences, plan de formation
- Stratégie opérationnelle : Audit de process, Plan Directeur Logistique
- Supply Chain : logistique, supply chain amont et aval
- Sécurisation des personnes : sécurité et habilitation électrique, consignation des énergies, Atex
- Prévention : réglementation et QSE, prévention des RPS, QVCT
- Relation commerciale clients : vente, SAV

Moyens :

- Formation
- Coaching individuel, collectif et d'organisation
- Ateliers collectifs
- Accompagnement terrain
- Audit / Diagnostic / Analyse / Conseil
- Bilan de compétences

Vos interlocuteurs :

[CAPIOTEC](#)

Démocratiser et Simplifier la Consignation toutes énergies

[Com-Hom](#) - Formation Conseil Coaching

Fédérer les énergies au service d'une performance durable et responsable

[Sandrine HORTA](#) coaching

Accompagner l'humain au changement

[Gildas DELABALLE](#) SOLOG

Apporter une prestation de qualité avec une vraie expertise par métiers de la Supply Chain

[ValeurSens - Formation Conseil](#)

Améliorer la satisfaction au travail pour rendre les organisations robustes et humanistes



Formation

Objectif : acquérir des compétences


Garantie : maîtrise du sujet & des processus pédagogiques


Contrat : convention de formation





L'équipe Com-Hom appuie sa démarche qualité sur un référentiel formation. Il est appliqué dans le cadre de l'ensemble des formations dispensées par Com-Hom.

Sur la base de ce référentiel :

 **Wel'Com-Hom** a obtenu le 10/09/2020 et renouvelé le 10/09/2024, la certification Qualiopi au titre des actions de formation.

 **SB Conseil** a obtenu le 03/05/2024, la certification au titre des actions de formation.

 **CVIAL Conseil** a obtenu le 01/07/2024, la certification via Arcoop Formation au titre des actions de formation et des bilans de compétence.

 **ValeurSens** a obtenu le 12/09/2023, la certification Qualiopi au titre des actions de formation.

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

*La certification qualité
a été délivrée au titre
des actions de formation*



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation



Management d'équipe

Pédagogie et outils page 13
Indicateurs qualité page 15



Gestion de projets

Management d'Equipe page 16
Ref ME-01 : manager, porter le sens et faciliter la performance page 16
Ref ME-02 : prise de poste, poser les premières actions fondatrices page 17
Ref ME-03 : manager coach, manager avec authenticité et discernement page 18
Ref ME-04 : motiver par les entretiens annuel & professionnel page 19
Ref ME-05 : animer son équipe au quotidien page 20
Ref ME-06 : changement, dépasser l'incertitude et la complexité page 21
Ref ME-07 : accompagner les personnes en stress page 22
Ref ME-08 : faire de nos 1 à 1 un acte de motivation et de responsabilisation page 23



Transmission de compétences

Gestion de projet et management transverse page 24
Ref GP-01 : gérer un projet en collaboratif et atteindre les objectifs page 24
Ref GP-02 : concilier écoute, coopération, responsabilisation page 25



Relation Client

Transmission de compétences page 26
Ref CO-01 : former et développer la polyvalence page 26
Ref CO-02 : animer une formation en interne ou en externe page 27



Efficacité individuelle

Relation client page 28
Ref RC-01 : vendre et valoriser les produits, projets ou services page 28
Ref RC-02 : cultiver la relation client au sein du service support page 29
Ref RC-03 : vente au détail, une expérience client premium page 30
Ref RC-04 : vendre et valoriser auprès des particuliers page 31
Ref RC-05 : relation client responsable – Données & RGPD page 32
Ref IM-01 : le cercle vertueux de l'immobilier page 33
Ref IM-02 : Système de Training Évolutif pour la Performance page 34



Techniques de communication

Efficacité individuelle page 35
Ref EI-01 : sortir du « je n'ai pas le temps » page 35
Ref EI-02 : donner de la valeur à ses réunions d'équipe page 36
Ref EI-03 : être acteur de ses entretiens page 37
Ref EI-04 : se connaître et comprendre les autres pour coopérer page 38
Ref EI-05 : Lâcher prise pour atteindre ses objectifs page 39



Ressources Humaines

Techniques de communication page 40
Ref TC-01 : s'affirmer et favoriser la coopération page 40
Ref TC-02 : développer vos compétences relationnelles en situation tendue page 41
Ref TC-03 : donner de l'impact à vos présentations orales page 42

Ressources Humaines page 43
Ref RH-01 : découvrir le profil de personnalité J'AIME® page 43
Ref RH-02 : accompagner dans la bienveillance, orienter vers l'action page 44

Optimiser l'impact des formations page 45
Ref AA-01 : des dispositifs pour renforcer l'Ancrage des Apprentissages page 45

Les formations inter-entreprises en 1 clic page 46
Le bulletin d'inscription page 47



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 mises en situation, 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.

- 🐛 Animation participative
- 🐛 Travail en sous-groupes sur des applications pratiques, brainstorming



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

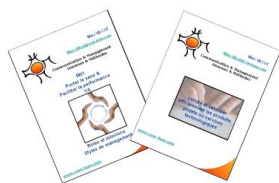


- 🐛 Jeux et films pédagogiques
- 🐛 Animation personnalisée
Nombre de participants limité
Profils individuels et collectifs [J'AIME®](#)
- 🐛 Formation - actions
Mise en pratique sur le terrain entre les séances de formation
Bilan des actions réalisées

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

Pour assurer le suivi des stagiaires, le formateur est disponible en dehors des sessions de formation :

- 🐛 20 minutes avant et après le démarrage de chaque session
- 🐛 Entre les sessions, via email et téléphone qui sont communiqués aux participants, dans la limite de 30 minutes par personnes



Pédagogie



Pédagogie et outils

Nous délivrons des supports de formation intégrant des fiches 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 200 outils et processus.



Outils



Indicateurs qualité 2024



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des actions de formation

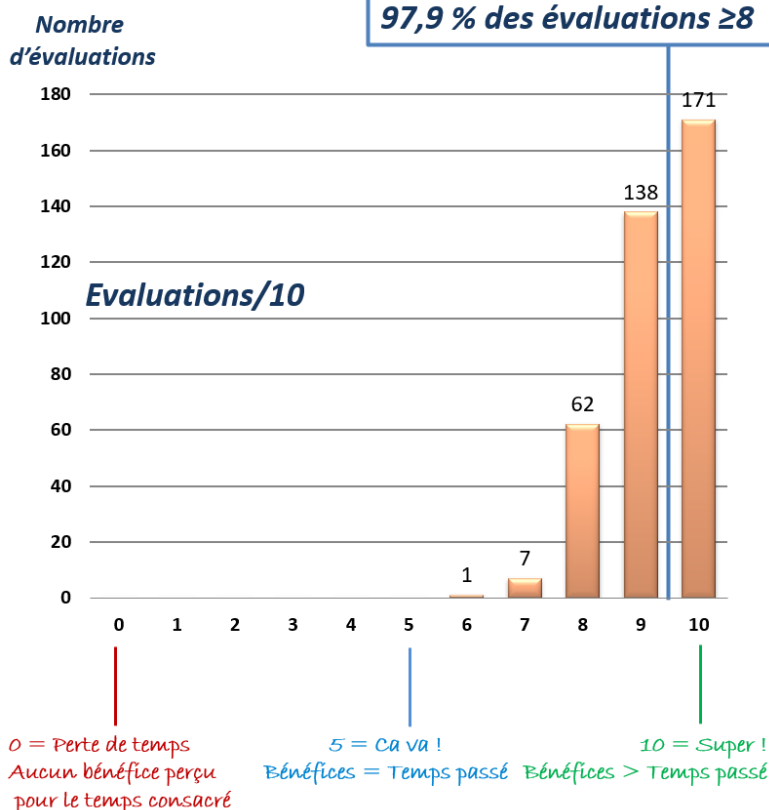
L'équipe Com-Hom renforce sa démarche qualité par la mise en place d'un référentiel formation. Il est appliqué dans le cadre de l'ensemble des formations dispensées par Com-Hom.

Sur la base de ce référentiel, Wel-Com-Hom, SB Conseil, CVIAL Conseil et ValeurSens ont obtenu la **certification Qualiopi**.

- Télécharger le [certificat Wel-Com-Hom sur ce lien](#).
- Télécharger le [certificat SB Conseil sur ce lien](#).
- Télécharger le [certificat CVIAL Conseil via Arcoop formation sur ce lien](#)
- Télécharger le [certificat ValeurSens sur ce lien](#).

Evaluations des formations réalisées du 1^{er} janvier 2025 au 31 décembre 2025

379 stagiaires évaluateurs
Moyenne : 9,24 / 10
97,9 % des évaluations ≥ 8



Avec Com-Hom, vous avez accès à une diversité de formations de grande qualité. Nous le prouvons avec ce relevé des évaluations des formations réalisées en 2025 et par cet historique des moyennes de nos évaluations.

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
8,60	9,01	8,90	9,03	9,06	9,11	9,21	9,14	9,24

[Les indicateurs qualité 2025 >>](#)
[Pour plus de détails par structure >>](#)



Formation ME-01 – Manager accompagnateur – Porter le sens et faciliter la performance



Manager, responsable d'équipe
Futur manager
Dirigeant



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

35 heures (5 journées)
2 200 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

35 heures (5 journées)
7 400 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

2 520 € HT *
(tarif sur la base de 12 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

27 & 28 avril
+ 21 mai
+ 09 & 30 juin
2026

Novotel Europole – Grenoble

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Développer la cohésion et les talents de votre équipe,
l'implication individuelle et collective

« Parce que manager est un métier »

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les outils et postures pour jouer pleinement son rôle de manager
- Confronter ses pratiques managériales sur des cas concrets du quotidien
- Gérer les paradoxes managériaux : individu & groupe, exigence & bienveillance, ...

Compétences visées

- Mettre en place les fondamentaux de l'équipe & développer la coopération
- Mener les entretiens managériaux, savoir gérer un écart dans une dynamique de progrès
- Pratiquer les outils de l'écoute active, savoir déjouer les jeux psychologiques
- Entretenir la motivation dans la durée : sens des objectifs, feed-back et reconnaissance
- Comprendre les filtres de perception, adapter son style de management
- Porter les changements et gérer les situations de tension
- Développer un partenariat avec son N+1

Programme

Rôles et missions, styles de management

Rôles, missions et postures managériales
Les fondements de l'équipe et le référentiel de décision : le cadre collectif
Connaissance de soi: profil de personnalité J'AIME®

Impliquer individuellement

Traiter un écart et engager son collaborateur dans une dynamique de progrès
Les bases de la communication interpersonnelle : écoute active
Identifier son style de communication et de management

Faciliter la performance

Partager un attendu : opérationnel, comportemental
Challenger le collaborateur, accompagner la performance et évaluer avec équité
Entretenir la motivation dans la durée : donner du feed-back et oser la gratitude

Accompagner le changement et gérer les situations difficiles

Apprendre de nos erreurs
Créer et accompagner le changement
Savoir délivrer un message difficile

Travailler en cohérence avec son N+1


Jouer son rôle de manager intermédiaire
Accueillir les objections, gérer un désaccord
Le juste positionnement du manager

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de référentiels, réflexions individuelles et collectives sur la posture managériale, mises en situation avec et sans vidéo, partage d'expériences et de bonnes pratiques, mises en action entre les séances et retours d'expérience, apprentissage par l'erreur et par le jeu.
Utilisation des Profils de personnalité J'AIME®.

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire

 [Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation ME-02 – Prise de poste – Poser, avec l'équipe, les premières actions fondatrices



Nouveau manager
ou prise en charge d'une
nouvelle équipe



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

28 heures (4 journées)
5 920 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

2 520 € HT *
(tarif sur la base de 12 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Créer une relation de confiance avec chacun,
mettre en place les conditions de la responsabilisation

« Parce que que la légitimité ne se décrète pas »

Objectifs pédagogiques

- Créer une relation managériale de confiance avec chacun des membres de l'équipe
- Acquérir les outils et postures pour jouer pleinement son rôle de manager
- Répondre aux questions qui se posent dans les situations terrain
- Devenir manager de ses anciens collègues

Compétences visées

- Mener des entretiens individuels pour écouter, prendre sa place de manager
- Déléguer et partager un cadre explicite pour développer l'autonomie
- Délivrer des retours positifs et négatifs
- Appréhender les situations complexes

Programme

Poser les premières actions

Accueil
Les missions du manager, le processus de prise de fonction
Expliciter le périmètre de sa responsabilité avec son N+1
Ecouter, créer la relation managériale avec les membres de l'équipe

Développer les compétences

Traiter un écart (performance, comportemental) dans une dynamique de progrès
Pratiquer les outils de l'écoute active, questionner pour comprendre la difficulté
Engager le collaborateur dans l'action
S'adapter à chaque collaborateur

Développer la motivation et l'autonomie

Retour d'expérience
Le cadre de l'équipe
Déléguer une mission et partager des objectifs
Evaluer le travail : avec équité et sans jugement de valeur
Transmettre de la reconnaissance positive

Traiter les situations complexes

Retour d'expérience
Et quand les émotions s'en mêlent : savoir accompagner vers le rationnel
Approfondir par les situations des participants
Clôture de la formation

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de processus de communication
Réflexions individuelles et collectives, partage d'expérience
Mises en situation et travail en vidéo
Travail à partir des situations des participants
Mises en action entre les journées
Utilisation des Profils de personnalité J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation ME-03 – Manager de managers – Manager coach : manager avec authenticité et discernement



Manager expérimenté
Manager de managers
Dirigeant



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

28 heures (4 journées)

5 920 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

2 520 € HT *

(tarif sur la base de 12 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Modifier son positionnement au sein de l'équipe
pour qu'elle exprime tout son potentiel

« Parce que les KPI parlent des résultats,
le **CAPi** parle de ceux qui les rendent possibles. »

Objectifs pédagogiques

- Manager avec authenticité et assurance en fédérant autour de la culture d'entreprise
- Trouver et incarner sa légitimité dans un rôle plus stratégique qu'opérationnel
- Décider, piloter et coacher dans l'intérêt du collectif et du projet d'entreprise
- Entretenir et activer son réseau, coopérer avec son responsable et ses pairs
- Développer autonomie et pro-activité des managers en favorisant l'intelligence collective

Compétences visées

- Culture : partager la culture d'équipe, incarner les valeurs et oser la délégation
- Alignement : ancrer sa légitimité, ajuster sa posture de leader et décider
- Pilotage : piloter les priorités, les talents et les indicateurs avec discernement
- Influence : développer son réseau et fluidifier les interfaces

Programme

Culture – Cultiver un socle commun

Vision, valeurs et mission d'équipe : à vos blasons

Motivation et climat social : offrir soutien émotionnel et d'estime plus qu'opérationnel

Délégation, feed-back et reconnaissance : jouer la confiance

Alignement – Aligner ses intentions et ses actes

Légitimité et leadership : piliers de légitimité et points de singularité

Prise de décision et conduite du changement : la décision idéale existe

Gestion du stress et équilibre plaisir/responsabilité : s'approprier un rôle nouveau

Pilotage – Piloter avec discernement

Tableau de bord utile et indicateurs clés : à vos commandes

Gestion des talents et développement des potentiels : la revue des talents

Coaching managérial : accompagner les managers à prendre du recul : coaching flash

Influence – Influencer les dynamiques clés

Réseaux et hiérarchie : négocier et coopérer en transverse : votre système planétaire

Marketing d'équipe : donner à voir la valeur du collectif : votre phrase signature

Dynamique d'équipe : célébrer et s'enthousiasmer : trophée de l'éloquence

Les plus de l'intervention

Cette formation s'appuie sur une pédagogie **expérientielle et responsabilisante**, fidèle à la posture de **manager coach** qu'elle vise à développer.

- "Questions coaching" pour favoriser l'introspection et la lucidité sur sa propre posture
- Mises en situation, jeux et débriefings réflexifs pour transformer les expériences en apprentissages concrets
- Travaux en binômes et en sous-groupes, pour s'entraîner au feed-back, au coaching
- Processus d'intelligence collective qui amènent le groupe à produire ses propres solutions
- Cartographie d'équipe et de réseau, pour représenter et visualiser son environnement
- Alternance entre apports méthodologiques, jeux, expérimentation et co-analyse et mise en action entre les sessions pour ancrer les apprentissages dans le vécu managérial



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Selma Benhamou](#)

(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation ME-04 - Manager évaluateur – Motiver par les entretiens annuel & professionnel



Manager,
responsable d'équipe
RH
Dirigeant



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Individuel présentiel / FOAD

1 260 € HT *
(tarif sur la base de 6 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Faire des entretiens un véritable acte de management pour
développer la motivation et la compétence

« Parce que cet arrêt sur image donne un nouvel élan »

Objectifs pédagogiques

- Mener les entretiens annuel et professionnel dans le respect des processus RH
- Renforcer la relation de confiance
- Développer l'équilibre des collaborateurs : plaisir et performance
- Accompagner le collaborateur dans son développement professionnel

Compétences visées

- Dérouler l'entretien en respectant le processus et les étapes
- Donner la parole à la personne, l'écouter pour comprendre son vécu
- Apporter la reconnaissance du travail réalisé
- Evaluer avec équité, sans juger
- Travailler les talents et engager des axes de progrès
- Accompagner le développement des compétences et le projet professionnel

Programme

Partager le bilan de l'année

Accueil
Les enjeux des entretiens
Les grandes étapes de l'entretien d'évaluation
Démarrer l'entretien : instaurer un climat d'échange dans la confiance
Faire exprimer le collaborateur sur son vécu, travailler les outils de l'écoute active
Traiter les situations complexes
Partager une évaluation (objectif, compétence) avec équité et sans jugement
Donner de la reconnaissance

Préparer le futur

Partager des objectifs SMART : fonctionnels et comportementaux
Conclure l'entretien d'évaluation et préparer le suivi
Appréhender la diversité des personnalités avec le profil J'AIME®
L'entretien professionnel : la réglementation
Les grandes étapes de l'entretien professionnel
Faire exprimer les aspirations et le projet professionnels, mettre en réflexion
Construire, avec le collaborateur, un plan d'actions
Clôture de la formation

Les plus de l'intervention

Utilisation des formulaires communiqués par le service RH (en intra)
Apport de processus et d'outils de communication
Mises en pratique par des exercices et à partir des situations des participants
Mises en situation (avec et sans vidéo)
Réflexions individuelles et collectives
Utilisation du profil de personnalité J'AIME®

Evaluation des acquis



En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation ME-05 – Animateur d'équipe – Animer son équipe au quotidien



Pilote d'unité, Animateur d'îlot,
Chef d'équipe, Chef d'atelier,
Chef de chantier



Aucun prérequis



Acquérir les outils et postures pour
favoriser l'autonomie et responsabiliser son équipe
« *Parce que animer est très différent de surveiller* »



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 320 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

23 & 24 avril
+ 01 juin
2026

Novotel Europole – Grenoble

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)

Pour renforcer l'ancrage des
apprentissage, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)

Pour renforcer la formation,
focus et complément avec le
ME05-perfectionnement



Objectifs pédagogiques

- Prendre de l'assurance dans la transmission des consignes et du respect des règles
- Etre dans la relation sans être « dans le copinage »
- Assurer la circulation des informations



Compétences visées

- Transmettre une consigne en s'assurant de l'engagement
- Clarifier le périmètre de sa mission et de ses responsabilités
- Traiter les écarts par rapport à une règle ou un attendu
- Animer la prise de poste quotidienne et faciliter la remontée d'informations terrain
- Entretenir l'engagement par le sens et la reconnaissance



Programme

Clarifier les attendus et gérer les situations du quotidien

Accueil des participants
Mission de l'animateur d'équipe : faire ou faire-faire, le bon dosage
Transmettre une consigne et donner du sens
Communiquer : perception versus réalité, s'assurer de la compréhension
Faire respecter les règles, gérer les oppositions et savoir dire non

Interagir au sein de l'équipe , traiter les écarts et entretenir l'énergie

Se connaître et comprendre les autres pour coopérer
Prendre du recul sur ses propres émotions pour agir avec justesse
Gérer un écart récurrent : en finir avec « je lui ai dit 10 fois de... »
Entretenir la motivation par la reconnaissance

Animer le collectif et interagir au sein de l'entreprise

Animer la prise de poste : le briefing ou TOP 5
Annoncer une décision difficile
Coopérer avec son responsable pour aligner les objectifs, les moyens, le cadre
Apprécier concrètement les apports du collaborateur dans l'équipe



Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de référentiels pour associer exigence et bienveillance dans l'action
Mises en situation, avec et sans sessions vidéo : application sur les cas concrets du quotidien des participants
Apprentissage par le jeu
Partage d'expérience et de bonnes pratiques
Retour d'expériences



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation ME-06 – Intelligence du changement – Dépasser l'incertitude et la complexité



Cadre dirigeant,
Comité de direction,
Chef de service ou de projet.

Toute personne ayant un rôle et
une responsabilité dans
l'orientation du développement de
l'organisation.



Pré-requis : être en
responsabilité de direction,
de service, de projet.



Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 16 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Accueillir l'incertitude et la complexité,
devenir une organisation apprenante.

« La connaissance progresse en intégrant en elle
l'incertitude, non en l'exorcisant ».

Edgar Morin

Objectifs pédagogiques

- Etre initié aux 5 disciplines des organisations apprenantes
- Découvrir les 10 compétences à acquérir pour faire face à la complexité
- Expérimenter un processus d'accompagnement de la transformation.

Compétences visées

- Aborder la complexité avec la pensée systémique
- Faire un premier diagnostic du niveau de performance d'une équipe
- Poser le cadre pour initier un processus d'élaboration d'une vision partagée
- Faire un premier diagnostic pour engager un projet de transformation d'une organisation

Programme

Accueil et cadre de la formation

Les enjeux et les défis de la complexité

Partage des cadres de référence des participants

Apports théoriques (sociogenèse des organisations ; les 5 disciplines de la complexité)

Discipline 1 : la pensée systémique pour aborder la complexité

Analyser et comprendre les dysfonctionnements par les causes génériques

Atelier à partir de cas pratiques

Apports théoriques (la pensée systémiques et ses modèles de base)

Discipline 2 : l'alignement du leadership ou la force du modèle porté par les dirigeants

Ateliers et travaux sur ses propres dimensions identitaires

Apports théoriques (paradoxes et complexité du sens et des enjeux pour un leader)

Discipline 3: les niveaux de compétence et de performance de l'entité équipe

Jeu pédagogique : expérimenter en conscience l'incertitude et la complexité

Apports théoriques (processus de la confiance ; les 3 niveaux de performance des équipes)

Discipline 4 : la vision partagée, le cœur des organisations durables et responsables

L'arbre de Vision : atelier de co-développement

Apports théoriques (l'arbre de la vision ; principes dynamiques de l'intelligence collective)

Discipline 5 : la roue de la transformation, savoir engager les changements

Les 10 vecteurs des transformations : atelier de co-développement

Apports théoriques

Les plus de l'intervention

La formation fait appel à un travail préparatoire avant chacune des 3 sessions.

Les sessions sont espacées dans le temps pour permettre aux participants de mettre en pratique et de réfléchir dans leur cadre professionnel.

Le processus d'apprentissage repose sur un principe de pédagogie inversée.

Des documents sur les thématiques abordées sont mis à disposition des participants avant chaque session.

Toute la formation repose des processus d'accompagnement du changement.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation ME-07 – Garant de la qualité de vie au travail – Accompagner les personnes en stress



Manager hiérarchique

Manager fonctionnel



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée adaptés
à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Un outil indispensable pour prévenir les RPS
et développer la QVT

« Parce que mieux vaut prévenir que guérir »



Objectifs pédagogiques

- Accompagner les personnes de son équipe qui sont en situation de stress



Compétences visées

- Identifier les symptômes qui alertent et peuvent exprimer une situation en stress
- Comprendre les mécanismes du stress pour adapter son comportement de manager
- Recevoir une personne en stress et mener l'entretien : avoir un questionnement bienveillant pour lui permettre d'identifier des pistes d'actions
- Suivre ce travail dans la durée pour permettre le retour à la sérénité
- Alerter lorsque la situation dépasse la compétence managériale



Programme

Accompagner les personnes en stress

Identifier les symptômes du stress

Les mécanismes du stress et des émotions associées

Mise en pratique sur un exercice

Différencier besoin/stratégie, fait/cogitation

Recevoir une personne en stress : suivre une grille de questionnement

Le processus d'accompagnement d'une personne en stress, les pièges à éviter

Les points d'alerte



Les plus de l'intervention

Apports théoriques, d'outils, de processus

Exercices collectifs

Mise en situation d'un entretien

Réflexions individuelles sur des situations propres

Echanges en collectif



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



Anne Bolatre OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation ME-08 – Manager exigeant & bienveillant – Faire de nos 1 à 1 un acte de motivation et de responsabilisation



Manager, responsable d'équipe
Futur manager
Dirigeant



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)
1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissage, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Partager une capsule de temps avec chaque collaborateur,
accompagner le développement et la confiance
tout au long de l'année
pour capitaliser les talents au sein de l'entreprise

Parce que « Feed-back signifie nourrir en retour »

Objectifs pédagogiques

- Mener les entretiens 1 à 1
- Capter les signaux faibles pour anticiper les difficultés
- Développer la responsabilité et l'engagement
- Renforcer la relation de confiance et pérenniser les talents clés

Compétences visées

- Dérouler l'entretien en respectant le processus des 1 à 1
- Donner la parole au collaborateur, l'écouter, comprendre ses moteurs et ses freins
- Apporter des feed-backs, nourrir le sens par le lien entre efforts et impacts sur l'activité
- Coacher, engager et accompagner des axes de progrès tout au long de l'année

Programme

Des 1 à 1 pour quoi faire ?

Quels apports par rapport au temps passé ?
Le processus des 1 à 1

Ecouter le collaborateur

Faire exprimer le collaborateur sur son vécu, travailler les outils de l'écoute active
Décoder le verbal et le non verbal
Oser les questions

Partager des feed-backs ajustés

Prendre le temps de la reconnaissance positive
Poser un feed-back d'ajustement dans le respect du collaborateur

Faire le point sur les avancées

Clarifier les priorités et les mesures de progrès
Apprécier les réalisations et partager les difficultés

Traiter les situations complexes

Les situations qui vous agacent...
Mises en situations

Clôture de la formation

Les plus de l'intervention

Apport de processus et d'outils de communication
Mises en pratique par des exercices et à partir des situations des participants
Mises en situation
Réflexions individuelles et collectives

Evaluation des acquis



En fin de formation sous forme de questionnaire



[Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation GP-01 – Pilote de Projet – Gérer un projet en collaboratif pour atteindre les objectifs



Responsable de projet :
Qualité
Technique / R&D
DSI / informatique
Fonctions supports / RH
Logistique
Communication / Marketing



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

28 heures (4 journées)
5 920 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel

2 520 € HT *
(tarif sur la base de 12 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Enrichir vos outils de gestion de projet et développer
vos compétences de manager fonctionnel

« Parce que le chef de projet n'est pas le magicien
que les autres imaginent »

Objectifs pédagogiques

- Structurer le projet, suivre l'avancement, être force de proposition, atteindre les objectifs
- Manager fonctionnellement l'équipe projet dans la bienveillance et la responsabilisation
- Gérer la relation client dans la coopération et la préservation des intérêts de l'entreprise

Compétences visées

- Prendre en main et organiser un projet, formaliser les objectifs atteignables et engageants
- Animer l'équipe projet pour développer la coopération
- Manager fonctionnellement les personnes pour atteindre ensemble les objectifs
- Suivre l'avancement des objectifs, anticiper les dérives, réagir aux imprévus
- Reporter aux parties prenantes les informations attendues
- Gérer la relation client, notamment dans les situations difficiles
- Clôturer le projet et apprendre de l'expérience

Programme

S'approprier le projet et construire une mise en œuvre réalisable

Accueil
La mission du chef de projet
Comprendre les enjeux du projet, clarifier le périmètre : utiliser l'outil SDP
Evaluer les risques et la charge
Expliciter les objectifs factuels et précis (coût, délai, scope, qualité) : négocier
Formaliser la charte projet

Piloter le projet et manager fonctionnellement les personnes

Conduire la réunion de lancement et fédérer l'équipe autour des objectifs communs
Communiquer au sein du projet et vers les parties prenantes
Affecter une activité, impliquer, obtenir de chacun un engagement fiable
Suivre l'avancement du projet

Développer la motivation dans la durée et gérer les situations complexes

Retour d'expérience : ce que chaque participant a mis en œuvre
Animer une réunion d'équipe : impliquer et atteindre ensemble les objectifs
Résoudre un problème en collectif
Et lorsqu'une personne ne tient pas ses engagements ?

Gérer la relation client et traiter les situations dans la coopération

Le rôle du chef de projet dans la relation client
Travailler les situations difficiles
Clôturer le projet et capitaliser sur l'expérience

Les plus de l'intervention

Dérouler le processus projet, sur les cas des participants - apport d'outils et méthodologies
Apport de processus et d'outils de communication
Mise en situation de management fonctionnel
Echange de pratiques entre les participants.
Apprentissage par le jeu.
Retour d'expériences en début de journée

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation GP-02 – Le management transverse – Concilier écoute, coopération, responsabilisation



Responsable de projet :

Qualité

Technique / R&D

DSI / informatique

Fonctions supports / RH

Logistique

Communication / Marketing



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)

4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Individuel présentiel / FOAD

1 680 € HT *

(tarif sur la base de 8 heures)

Contenu et durée

adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des apprentissages, pensez à l'[accompagnement AA-01](#)



Manager fonctionnellement les personnes,
Animer le collectif

« Parce que le manager fonctionnel est un funambule devant allier performance et respect des responsabilités hiérarchiques »

Objectifs pédagogiques

- Manager dans la bienveillance et la responsabilisation afin d'atteindre les objectifs
- Travailler en coopération au sein de l'organisation

Compétences visées

- Etablir avec chacun, dans l'échange, un engagement fiable de réalisation
- Faire part d'un écart de qualité dans le livrable reçu en restant factuel et respectueux
- Travailler en coopération avec le management hiérarchique
- Animer le collectif, communiquer

Programme

Les bases du management fonctionnel

Le périmètre d'action du manager transverse

Coopérer avec le management hiérarchique

Les fondamentaux de la communication en management transverse

Transférer la responsabilité de la réalisation d'une tâche

Processus de délégation : outil SMARTER

Etablir par l'échange un engagement fiable : équilibrer ténacité, bienveillance, responsabilisation

Animer le collectif

Retour d'expérience

Communiquer collectivement à l'équipe

Animer une session collective de travail

Gérer les situations complexes

Traiter au sein de l'équipe les écarts : engagement, délai, qualité, comportement, ...

Travailler en coopération avec les autres acteurs de l'organisation

Approfondir ses connaissances

Retour d'expérience

Approfondir à partir des situations particulières des participants

Manager dans la durée

Donner du sens aux actions

Transmettre un message de reconnaissance positive

Clôture de la formation

Les plus de l'intervention

Apport de processus d'entretiens et d'outils de communication

Mise en situation de management fonctionnel

Echange de pratiques entre les participants.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)

(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

25

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com



Formation CO-01 – Tuteur – Transmettre les compétences



Futur tuteur ou
maître d'apprentissage

Membre d'une équipe amené à
accueillir un nouvel arrivant

Manager



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
[l'accompagnement AA-01](#)



Créer un contexte favorable à
la transmission et l'intégration de compétences

« Parce que l'expérience est
une des grandes valeurs de l'entreprise »

Objectifs pédagogiques

- Transmettre une compétence jusqu'à l'autonomie de l'apprenant
- Evaluer les progrès réalisés, les objectifs atteints
- Comprendre les différents profils de personnalité et leurs motivations
- Mettre en place un fonctionnement sain et communicant

Compétences visées

- Définir les rôles et responsabilités de chacun
- Structurer une compétence pour préparer une transmission efficace
- Utiliser un processus pédagogique pour transmettre une compétence jusqu'à l'autonomie de l'apprenant
- Gérer les situations difficiles en s'appuyant sur les besoins du tuteur et de l'apprenant
- Comprendre les principes d'un feedback pertinent

Programme

Se préparer à transmettre

Clarifier les missions et objectifs du tuteur

Identifier les objectifs, les compétences critiques et les différentes phases d'apprentissage

Elaborer l'itinéraire de formation et organiser les moyens à mettre en œuvre

Etablir le référentiel d'évaluation : définition des critères, des situations évaluables

Transmettre des savoirs et des savoir-faire

Evaluer le niveau de connaissance et de compétence de l'apprenant

Suivre un processus de transmission d'une compétence : mises en pratique

Identifier les difficultés de l'apprenant et intégrer le cycle de l'apprentissage

Etablir une communication saine

Transmettre les consignes et partager des attendus : une étape clé du tutorat

Mener les entretiens spécifiques : accueil, remotivation, recadrage

Identifier son style de communication et de management

Travailler sur les freins et difficultés du formateur/tuteur

Ancrer les apprentissages dans la mémoire longue, varier les méthodes d'apprentissage

Développer la culture du partage des compétences, rester calme face aux difficultés

Comprendre les impacts des différences entre profils, entre générations

Accompagner l'apprentissage, évaluer avec équité et entretenir la motivation

Concevoir des outils d'évaluation des acquis

Mettre en place les documents de suivi professionnel

Donner du feed-back et oser la gratitude pour entretenir la motivation dans la durée

Les plus de l'intervention

- Apports théoriques, d'outils, de processus
- Mise en pratique et exercices
- Echanges en collectif et retour d'expérience
- Apprentissage par le jeu



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation CO-02 – Formation de formateur – Animer une formation en interne ou en externe



Formateurs internes
Formateurs externes



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des apprentissages, pensez à l'[accompagnement AA-01](#)



Développer sa pédagogie et engager le groupe dans l'apprentissage

« Je n'enseigne rien à mes élèves : j'essaie seulement de créer les conditions dans lesquels ils peuvent apprendre »
Albert Einstein.

Objectifs pédagogiques

S'approprier les fondamentaux du processus de formation
Développer ses pratiques pédagogiques et la dynamique de journée
S'adapter au groupe et gérer les situations difficiles

Compétences visées

- Poser le cadre de la formation et mettre en place l'échange pour permettre à chacun d'être acteur de sa formation
- S'adapter au groupe, solliciter les différents modes d'apprentissage pour ancrer les connaissances
- Respecter les étapes clés d'une formation pour obtenir l'adéquation entre engagement pris avec le commanditaire, attentes des stagiaires et relation de confiance avec le groupe
- Gérer les situations difficiles avec ou entre les participants pour atteindre les objectifs pédagogiques

Programme

Les mécanismes de l'apprentissage

Accueil
Le processus d'apprentissage d'une compétence
La structuration du contenu pédagogique
Le cycle de l'apprentissage et l'impact sur la pratique du formateur
Appréhender la diversité des personnalités pour s'adapter
Alterner les différents modes d'apprentissage et supports pédagogiques

Gérer les situations particulières

Les outils de base de la formation : de l'accueil à la remise de l'attestation
Donner la parole et écouter : un enjeu pour avancer ensemble
Réguler les situations difficiles : les mécanismes émotionnels
Prendre du recul, rester en cohérence quand sa légitimité est remise en cause

Les plus de l'intervention

Apport de processus pédagogiques et mise en pratique sur les cas des participants
Vivre et expérimenter les bonnes pratiques dans le cadre des 2 journées
Apport d'outils de communication et mises en situation
Utilisation du profil de personnalité J'AIME®



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation RC-01 – Vendeur en focale client – Vendre et valoriser les produits, projets et services



Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Toute personne en relation avec
des clients



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 320 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

20 & 21 avril
+ 22 mai
2026

Novotel Europole – Grenoble

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



[Hugues Hauchemaille](#) Ou [Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



S'adresser aux leviers de décision conscients et
inconscients pour augmenter son taux de concrétisation

«Parce que 71 % des critères d'achat sont subjectifs»

Objectifs pédagogiques

- Développer son portefeuille clients, accéder aux bons niveaux de décision
- Faire la différence par une posture en « focale client », orientée sur les enjeux
- Développer son potentiel commercial, challenger ses habitudes

Compétences visées

- Prospector, obtenir ses rendez-vous avec les décideurs
- Diagnostiquer les enjeux et motivations d'achat
- Convaincre par une argumentation factuelle
- Persuader par son attitude
- Développer une négociation raisonnée, créatrice de valeur
- Détecter l'instant du « closing » et capitaliser la relation client
- Agir en conscience tout au long du processus de vente

Programme

Construire l'argumentaire & prospector

« Talents et talons » pour la vente
Construire son argumentaire : développer les preuves
Prospector, cibler son client, passer les barrières
Préparer sa stratégie d'entretien
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

Etablir la confiance, mener le diagnostic

Contacteur, se présenter, créer le lien
Pratiquer des entretiens de vente : persuader par son attitude
Mener le diagnostic des besoins & enjeux, des motivations d'achat
Perfectionner la qualité de son écoute
Valoriser son offre sur les points clés

Négocier, défendre ses marges

Qualifier le potentiel client pour optimiser son temps
Pratiquer des entretiens de négociation
Présenter et défendre le prix tout en préservant la relation
Identifier les pièges habituels et savoir en jouer
Conclure et débriefeur son acte de vente

Les plus de l'intervention

Dérouler le processus de vente avec apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement, argumentaire, traitement des objections, négociation & closing
Se voir en action, pratiquer des entretiens de vente : sessions vidéo
Partager des expériences et des bonnes pratiques
Faire le lien entre personnalité, attitudes de vente, motivations d'achat : profil J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



Formation RC-02 – Gestionnaire de besoins – Cultiver la relation client au sein du service support



Acteurs au sein d'un service client :
SAV, support

Toute personne en relation avec
des clients pour la gestion de
dysfonctionnements
ou réclamations



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Passer d'une posture de « gestionnaires de peines »
à une posture de « gestionnaire de besoins »

« Parce que service client et servitude
sont 2 notions très différentes »

Objectifs pédagogiques

- Gérer les situations de mécontentement dans le respect du client et de soi-même
- Assurer sa mission de service client sans tomber dans la servitude
- Protéger les intérêts de l'entreprise
- Transformer une situation négative en une opportunité de business

Compétences visées

- Identifier les responsabilités et les limites liées à la mission
- Echanger à l'écrit et à l'oral en respect des fondamentaux de la relation client
- Diagnostiquer et analyser les besoins par l'écoute active
- Savoir gérer les mécontentements et accueillir les objections
- Relayer ces besoins en interne en expliquant les enjeux client
- Pouvoir gérer les situations les plus tendues et traiter d'égal à égal

Programme

Ancrer des postures pour mener à bien la mission

Définir la mission du service : différencier service et servitude
Gérer le mécontentement client : développer l'accueil
Pratiquer des postures d'écoute et de reformulation
Parler positif, être force de proposition : travail sur la base d'emails client
Appréhender les différents modes de perception
Adapter sa communication à ses interlocuteurs

Etre un relai constructif entre l'interne et l'externe

Traduire en interne les enjeux et les motivations du client
Négocier pour s'engager auprès du client
Développer ses compétences relationnelles en situation tendue
Mise en pratique d'une démarche régulatrice pour revenir à un objectif commun
Transformer la situation en possibilité de business
Faire connaître les succès

Les plus de l'intervention

Apport de processus et d'outils de communication et de gestion de situations de tension.
Mises en situation (relation client, relation en interne) sur la base de situations des participants et de situations apportées par l'animateur : sessions vidéo, théâtre forum
Echange de pratiques entre les participants.
Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans la relation client (Profils J'AIME®).

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[_Marc Vilcot](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation RC-03 – Vente au détail – Offrir une expérience client premium



B2C
vendeur(se)s en boutique,
produits et services aux particuliers



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

14 heures (2 journées)
880 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



La confiance que vous établissez engage la décision

« Adressez le visible... et l'invisible :
sous la surface, la confiance décide »

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de la relation client en environnement retail
- Maîtriser un processus de vente simple et efficace en boutique
- Savoir créer une expérience client mémorable et cohérente avec l'image de marque
- Fidéliser la clientèle et encourager les achats répétés

Compétences visées

- Accueillir et créer un lien de confiance avec le client
- Communiquer efficacement (verbale et non verbale)
- Identifier les besoins et motivations
- Argumenter en valorisant les bénéfiques clients
- Maîtriser les techniques de closing et de ventes additionnelles

Programme

Les Fondamentaux de la Vente et de l'Accueil

Rôle du vendeur dans l'expérience client
Accueil et création de Lien
Questionnement efficace
Écoute active et reformulation
Identification des motivations d'achat
Techniques de ventes, gestion des objections

Expérience client premium & fidélisation

Personnalisation du conseil
Valorisation de la marque
Libérer l'envie d'acheter (techniques de closing, vente additionnelle)
Fidélisation et reconnaissance du client

Les plus de l'intervention

Dérouler le processus de vente avec apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement, argumentaire, traitement des objections & closing
Ateliers et jeux de rôle filmés : se voir en action, pratiquer
Partager des expériences et des bonnes pratiques
Faire le lien entre personnalité, attitudes de vente, motivations d'achat : profil J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

30

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com

Formation RC-04 – Vendeur B2C – Vendre et valoriser auprès des particuliers



B2C

Commerciaux dans
l'immobilier, les assurances,
le courtage, les services aux particuliers



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 320 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



De la confiance solide naît l'élan décisif

« Ce que vous montrez rassure...
ce que vous inspirez décide »

Objectifs pédagogiques

- Développer un flux de rendez-vous qualifiés et transformer davantage au premier contact
- Mener un diagnostic complet (enjeux rationnels, motivations émotionnelles)
- Argumenter avec des preuves et un discours pédagogique compréhensible de tous
- Négocier sans brader, sécuriser le closing et poser des bases de fidélisation / parrainage
- Opérer dans le respect du cadre déontologique et de la transparence

Compétences visées

- Prospector et obtenir des RDV
- Qualifier vite et bien
- Développer une argumentation chirurgicale & persuader par l'attitude
- Négocier, conclure et préserver les marges
- Piloter son activité et ses relances en conscience

Programme

Posture B2C & Prospection qui convertit

Focale "client particulier" & parcours d'achat
Générer et sécuriser le RDV
Préparer sa stratégie d'entretien & sa "boîte à preuves"
Scripts d'ouverture & micro-engagements
Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®

Diagnostic profond & Valorisation de l'offre

Mener le diagnostic "raison + émotion" : écoute active, reformulation, critères de décision
Qualifier rapidement : questions de cadrage : potentiel, timing, décideurs/influenceurs
Mise en valeur & pédagogie : passer du produit à la solution rassurante
Cas pratiques sectoriels : immobilier, assurance, courtage, services

Négociation raisonnée, Closing & Fidélisation

Négocier sans détruire la valeur : traiter le prix par la valeur
Détecter l'instant de bascule, formuler la demande d'engagement
Formaliser proprement (dossiers, pièces, process) et sécuriser la satisfaction immédiate
Eviter l'effet tunnel
Après-vente & croissance du portefeuille

Les plus de l'intervention

Dérouler le processus de vente avec apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement, argumentaire, traitement des objections, négociation & closing
Ateliers et jeux de rôle filmés : se voir en action, pratiquer
Partager des expériences et des bonnes pratiques
Faire le lien entre personnalité, attitudes de vente, motivations d'achat : profil J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation RC-05 – Relation client responsable – Données & RGPD



Acteurs au sein d'un service client :
SAV, support, commerciaux

Toute personne en relation avec
des clients



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

3,5 heures (1/2 journée)
820 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

735 € HT *
(tarif sur la base de 3,5 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissage, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Comprendre le RGPD pour en faire une opportunité au
service du client

«Une bonne relation client se nourrit de confiance et la maîtrise du
RGPD fait toute la différence.»

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux des données personnelles
- Se conformer aux obligations légales dans la durée
- Anticiper les risques et préserver la confidentialité

Compétences visées

- Identifier les données à caractère personnel
- Savoir récolter et traiter ces données en conformité
- Relayer ces besoins en interne en expliquant les enjeux client
- Adapter son discours lors la relation client

Programme

RGPD

Historique & vocabulaire
Objectifs & enjeux
Les principes
Les obligations
Les sanctions

Politique interne de gestion des données

Sécuriser les données, l'affaire de chacun(e)
Anticiper les attaques informatiques
Bonnes pratiques

Transformer une réglementation en atout commercial

Listing des bénéficiers clients (utilisation du SONCAS)
Stratégie commerciale adaptée

Les plus de l'intervention

Partage de connaissances et bonnes pratiques, intelligence collective.
Participation
Exemples concrets
Mises en situation



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation IM-01 – Le cercle vertueux de la transaction immobilière



Agents commerciaux,
négociateurs, managers,
dirigeants

Toute personne en relation avec
la transaction immobilière



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

21 heures (3 journées)
1 320 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

21 heures (3 journées)
4 440 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits

Pour continuer à
monter en
compétences,
pensez à [STEP :](#)
[Système de
Training Evolutif
pour la
Performance](#)



Le cercle vertueux immobilier : la méthode qui
transforme vos leads en signatures et vos clients en
prescripteurs

«Dans l'immobilier, chaque étape compte, et la
cohérence fait la différence»

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser les étapes d'une transaction immobilière
- Optimiser la relation client du premier contact jusqu'à la fidélisation
- Structurer une méthode de travail fluide, éthique et performante
- Augmenter le taux de transformation grâce à une approche cohérente et professionnelle
- Anticiper les points de friction et sécuriser chaque étape de la transaction

Compétences visées

- Accueillir, analyser et qualifier un vendeur ou un acquéreur.
- Mener un rendez-vous vendeur structuré et argumenté.
- Construire un mandat sécurisé et utile
- Valoriser un bien (techniquement, commercialement, émotionnellement).
- Piloter les visites, gérer les objections, négocier avec méthode.
- Fidéliser vendeur et acquéreur pour générer recommandation et réachat.
- Mettre en œuvre une organisation personnelle efficace et duplicable.

Programme

Comprendre et enclencher le cercle vertueux

Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Préparer la rencontre pour établir la confiance
Mener le diagnostic des besoins & enjeux, des motivations de vente

Vendre ses services et son estimation

Etablir une estimation factuelle
Construire son argumentaire : développer les preuves
Engager son prospect, traiter les objections et coconstruire le mandat
Faire la différence par le suivi mandat

Signer, défendre ses marges

Accueillir et qualifier son acquéreur
Perfectionner la qualité de son écoute
Présenter son offre en valorisant les points clés (CAB)
Défendre le prix tout en préservant la relation
Conclure et débriefing son acte de vente

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils : pitch, référentiel de questionnement,
Argumentaire, traitement des objections, négociation & closing
Se voir en action, pratiquer des entretiens de vente : sessions vidéo
Partager des expériences et des bonnes pratiques



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation IM-02 – STEP

Système de Training Évolutif pour la Performance



Agents commerciaux,
négociateurs, managers,
dirigeants

Toute personne en relation avec
la transaction immobilière

Prérequis

Avoir suivi [IM 01](#)

ou

9 mois d'expérience minimum



Inter-entreprises présentiel (2 modules)

7 heures (1 journée)

440€ HT / personne

Intra-entreprise présentiel (2 modules)

7 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Formation continue sur mesure : maîtrisez les leviers
conscients et inconscients pour maximiser vos
performances terrain et vos signatures

« *Vis comme si tu devais mourir demain. Apprends
comme si tu devais vivre toujours* » M GANDHI



Objectifs pédagogiques

- Développer ses compétences en transaction immobilière
- Faire la différence par un approfondissement et la formation continue
- Développer son potentiel commercial, challenger ses habitudes



Compétences visées

- Selon les modules sélectionnés



Liste des modules sélectionnables (3,5 h par module)

- Cultiver son vivier de conquête** - Transformez chaque contact en opportunité et sécurisez un flux continu de mandats qualifiés
- Découverte Premium : poser les bases d'un mandat solide** - Maîtrisez l'art du questionnement pour bâtir des mandats sur mesure, robustes et difficilement contestables
- Préparer l'estimation et la faire adopter** - Argumentez vos estimations avec méthode pour obtenir l'adhésion du vendeur sans négocier votre expertise
- Vendre sa valeur, gagner l'exclusivité** - Affirmez votre différence, légitimez vos honoraires et faites de l'exclusivité un réflexe pour vos clients
- Transformer les objections en alliées** - Désamorcer les résistances, renversez les objections et faites-en des leviers de conviction
- Piloter son mandat jusqu'à la vente** - Suivez, ajustez et valorisez chaque mandat pour l'emmener efficacement de la mise en marché à la signature
- La découverte acquéreur qui fait la différence** - Cerner finement le projet de vos acquéreurs pour proposer moins de visites, mais plus de coups de cœur
- De la visite au déclic** - Créez des expériences de visite mémorables qui accélèrent la décision et sécurisent l'offre
- Relation client responsable - Déontologie & RGPD** - Adoptez une posture irréprochable et protégez les données de vos clients pour inspirer confiance à chaque étape
- Relation client responsable - Discrimination & TRACFIN** - Prévenez les dérives, sécurisez vos pratiques et faites de la conformité un atout de crédibilité auprès de vos clients



Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de méthodologies
Réflexion collective pour la construction des outils
Se voir en action, mises en situations : sessions vidéo
Partager des expériences et des bonnes pratiques



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Hugues Hauchemaille](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation EI-01 – Gérer son temps et ses priorités – Sortir du « Je n'ai pas le temps »



Tout public



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

7 heures (1 journée)

440 € HT / personne

Inter-entreprises FOAD

7 heures (1 journée)

440 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

7 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Intra-entreprise FOAD

7 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 260 € HT

(tarif sur la base de 6 heures)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

21 avril 2026

GRENOBLE

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissage, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Gérer votre temps et vos priorités pour améliorer votre efficacité, l'anticipation des actions et l'atteinte de vos objectifs

« A force de sacrifier l'essentiel pour l'urgence, on finit par oublier l'urgence de l'essentiel. »
Edgar Morin

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la gestion du temps en termes d'efficacité et de bien-être
- Anticiper sa charge pour s'organiser
- Préserver ce qui est important
- Gérer les sollicitations quotidiennes ET avancer ses tâches de fond

Compétences visées

- Arbitrer ses priorités pour répondre à sa mission et atteindre ses objectifs
- Visualiser sa charge sur plusieurs semaines pour anticiper, organiser et arbitrer
- Définir et tenir des objectifs de journée tout en répondant à des sollicitations
- Optimiser son temps dans l'action

Programme

Ses enjeux et ses leviers d'action dans la gestion de son temps

Les enjeux de la gestion du temps
L'identification et la gestion des « voleurs de temps »
Echange de bonnes pratiques

Penser avant d'agir et challenger

Jeu : Mise en situation d'une journée en accéléré
Les bonnes pratiques que nous en apprenons
Challenger ses habitudes
Challenger les demandes pour répondre au juste besoin

Gérer son temps pour répondre à sa mission professionnelle

Focaliser sur l'essentiel pour assurer sa mission :

- Expliciter sa mission professionnelle
- Identifier les écarts entre répartition théorique et répartition réelle de son temps
- Quelles actions mettre en place pour réduire l'écart ?

Organiser son temps et ses priorités

Urgent, Important, Prioritaire, ... quelles différences ?
Anticiper les tâches à venir : ce que nous en apprenons
Clarifier l'urgence et l'importance d'une tâche
Planifier sa journée et tenir ses objectifs

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de référentiels
Animation participative, échange de pratiques
Illustrations par le jeu
Travail individuel sur la gestion de son temps

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Hugues Hauchemaille](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation EI-02 – Efficience des réunions – En finir avec les réunions interminables ou inutiles



Animateur de réunion



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)

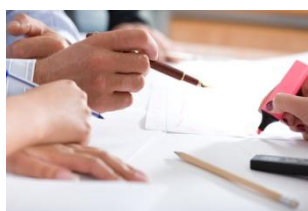
2 960€ HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Acquérir des techniques d'animation
pour être efficaces en réunion

« Parce que les réunions font partie du TOP3
des pertes de temps en milieu professionnel »

Objectifs pédagogiques

- Animer des réunions et atteindre les objectifs visés
- S'outiller pour les différentes phases de la réunion
- Réguler lorsque les tensions arrivent

Compétences visées

- Préparer la réunion
- Utiliser les outils de régulation, expression collective, prises de décision, débriefing
- Gérer les digressions et les situations difficiles en réunion
- Etablir un plan d'actions

Programme

Développer des réunions au TOP

Les incontournables des réunions au TOP (Thème – Objectif – Plan)
Préparer la réunion : cette réunion vaut-elle le « coût ! »
Construire son groupe : méthodes d'inclusion
Faire émerger les idées, les comprendre dans un temps limité
Présenter une information et accueillir les objections

Animer et réguler le groupe, prendre ensemble des décisions


Détecter son profil d'animateur
Alterner les styles pour toucher le plus grand nombre
Gérer sa communication non verbale
Accueillir la contestation, réguler les digressions
Prendre une décision collective
Conclure la réunion, établir et communiquer le plan d'action et de décision
Débriefing en groupe de manière constructive : dépasser le jugement

Les plus de l'intervention

Apport d'outils d'animation, de régulation, de communication
Déroulé du processus d'une réunion avec mises en situation
Echange de pratiques
Diagnostic de son profil d'animateur : profil J'AIME®

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire

 [Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation EI-03 – Efficience des entretiens individuels – Etre acteur de ses entretiens



Tout public



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Préparer son entretien
(évaluation, professionnel, 1 to 1, ...),
l'aborder avec confiance

« Parce que cet entretien est le vôtre »

Objectifs pédagogiques

- Aborder son entretien avec confiance
- Exprimer dans l'entretien ce qui nous tient à cœur
- Echanger avec son manager dans le « parler vrai »

Compétences visées

- Préparer son entretien
- Exprimer son vécu de l'année et mettre en valeur ses compétences
- Comprendre et clarifier les attentes du manager
- Rebondir sur les messages difficiles exprimés par le manager
- Formuler une demande en restant dans la coopération
- Exprimer ses aspirations professionnelles

Programme

Faire des entretiens un moment positif

Accueil

Les enjeux, les attentes, le processus des entretiens avec le manager

Entretien annuel :

Faire le bilan en s'appuyant sur les faits

Exprimer une situation positive, apprendre d'une situation en écart

Formaliser des objectifs atteignables et motivants

Exprimer une demande claire en restant dans la coopération

Accueillir un message difficile du manager et rebondir

Entretien professionnel

Réfléchir à son projet professionnel

Identifier savoir (compétence), aimer (plaisir) et vouloir (projet) faire

Situer les niveaux de ses compétences

Anticiper les besoins de formation pour répondre aux attendus du poste,
aux évolutions du métier, à son projet professionnel

1 to 1

Faire des points réguliers et efficaces avec son manager

Rythmer la réunion sur trois temps : pour toi, pour moi, pour nous

La focale de la journée sera mise sur l'un des 3 aspects en fonction des besoins de l'entreprise

Les plus de l'intervention

Utilisation des formulaires de l'entreprise

Apport d'outils pour préparer et échanger lors de l'entretien

Formalisation SMARTe des objectifs, STAR des compétences, BLASON du projet professionnel

Echanges et travail collectif



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire

Formation complémentaire à la formation des managers : [ME-04](#)



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)

(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation EI-04 – Moi et les autres – Se connaître et comprendre les autres pour coopérer



Tout public



Aucun prérequis



Inter-entreprises FOAD

7 heures (1 journée)

470 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

7 heures (1 journée)

1 680 € HT / groupe (4 à 10 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Intra-entreprise FOAD

7 heures (1 journée)

1 680 € HT / groupe (4 à 8 pers.)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

660 € HT *

(tarif sur la base de 3 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



La connaissance de soi nous aide à apprécier
ce que nous sommes, à nous ouvrir aux autres
« Parce que le non jugement de soi et des autres
ouvre la coopération »

Objectifs pédagogiques

- Appréhender les différents types de personnalité et les perceptions associées
- Mettre en place des comportements adaptés aux enjeux de la situation

Compétences visées

- Bien se connaître pour développer ses talents et travailler sur ses talons
- Comprendre sans jugement les comportements de ses interlocuteurs pour s'y adapter en respect de ce l'on est
- Identifier les processus d'action pour répondre de manière ajustée à des situations à enjeux

Programme

Un profil de personnalité pour quoi faire ?

Quels mots me décrivent
Introduction au profil J'AIME®
Se situer dans le profil J'AIME®

L'impact dans les comportements

A chacun ses perceptions : les + de ma couleur dominante, les points de vigilance
Apprendre à détecter les différentes personnalités : quizz, portraits chinois
Et si mon talent était à l'origine de certaines de mes difficultés ?

Communiquer dans les 4 modes

Les différents modes de communication
Mise en situation : s'adapter à notre interlocuteur et aux enjeux de la situation

Agir en conscience

Décrire les processus en jeu au sein de son métier
Mettre en place un mode d'action adapté aux objectifs de la situation
Remise du profil J'AIME®

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de référentiels, animation participative,
illustrations par le jeu et des extraits vidéo.
Passation du profil de personnalité J'AIME® inclus.
Fiches outils en couleur.

Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation EI-05 – Lâcher prise pour atteindre ses objectifs



Tout public



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des apprentissages, pensez à l'[accompagnement AA-01](#)



Lâcher prise : ce n'est pas lâcher l'objectif, mais trouver une autre stratégie pour l'atteindre.

« Apprivoiser le lâcher prise pour plus d'agilité »

Objectifs pédagogiques

- Focaliser sur les essentiels
- Comprendre les mécanismes qui nous amènent en situation de blocage
- Retrouver de la créativité et de la sérénité pour augmenter ses marges de manœuvre

Compétences visées

- Distinguer quand contrôler et quand lâcher prise pour atteindre l'objectif
- Permettre à notre cerveau de retrouver la créativité
- Prendre en compte la stabilité/instabilité de l'environnement pour élaborer la stratégie
- Explorer le lien entre lâcher prise et confiance

Programme

Accueil : lâcher prise sur soi

Comprendre les mécanismes qui nous amènent en situation de blocage

Lâcher prise ou abandonner : quelle différence ?

La métaphore du singe

Jeu d'équipe

Cas pratiques des participants : intelligence collective

Retrouver la créativité : sortir des émotions liées à l'échec

Expérimenter le lâcher prise

Jeu de confiance

La confiance en qui, en quoi ?

Le matelas de la confiance

A vos ficelles...

Libérer le stress

Changer d'angle de vue

C'est quoi « mon orange »...

+ Les plus de l'intervention

Apport de processus pour sortir du « mode automatique »

Eclairage des processus d'enfermement sur la base des neurosciences et de la CNV

Réflexions individuelles et collectives, partage d'expérience

Expérimentation et apprentissage par le jeu



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)

(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation TC-01 – Améliorer sa communication – S'affirmer et favoriser la coopération



Tout public



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

14 heures (2 journées)
880 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

14 heures (2 journées)
2 960 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *
(tarif sur la base de 9 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

18 & 19 juin 2026

Novotel Europole - GRENOBLE

Sessions suivantes

[Consulter le calendrier](#)



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissage, pensez à
[l'accompagnement AA-01](#)



Entre « non dit » et « franc parler »,
trouver le chemin de l'assertivité
« Parce que bien communiquer n'est pas inné »

Objectifs pédagogiques

- Communiquer pour développer des relations de coopération au sein de l'entreprise
- S'affirmer avec assertivité et confiance

Compétences visées

- Exprimer des demandes précises en respectant ses relations de travail
- Rebondir sur un refus en restant dans la coopération
- Pouvoir dire « non » de manière constructive
- Développer l'écoute active pour comprendre son interlocuteur
- Décrypter les comportements pour adapter sa communication à la situation
- Entretenir la relation par la reconnaissance

Programme

Les fondamentaux de la communication

Accueil

Coopérer avec soi-même : « Comprendre la personne dedans pour comprendre la personne devant » :

- Comprendre les mécanismes humains et le rôle des émotions
- Identifier les différentes personnalités
- Différencier faits et perceptions pour se faire comprendre
- Comprendre ses propres besoins pour être curieux de ceux de son interlocuteur
- Repérer son style de communication préférentiel, ses atouts et axes de progrès

S'affirmer dans sa communication avec les autres : délivrer un message, exprimer une demande, donner une consigne claire

S'affirmer avec assertivité et respect

Remise du profil J'AIME®

Rebondir sur un refus : échanger pour trouver un accord

- Reconnaître l'émotion de son interlocuteur
- Développer l'écoute active

Se positionner par rapport à une situation

- Prendre une décision
- Pouvoir dire NON de manière constructive et préserver la relation

Donner de la reconnaissance avec authenticité pour entretenir la coopération

Les plus de l'intervention

Apport d'outils et de processus de communication
Réflexions individuelles et collectives, partage d'expérience
Mises en situation avec et sans vidéo
Utilisation des Profils de personnalité J'AIME®.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation TC-02 – Communication Non Violente – Développer vos compétences relationnelles en situation tendue



Tout public



Aucun prérequis



Inter-entreprises présentiel

07 heures (1 journée)
440 € HT / personne

Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)
1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Intra-entreprise FOAD

07 heures (1 journée)
1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)

Individuel présentiel / FOAD

1 260 € HT *
(tarif sur la base de 6 heures)
Contenu et durée
adaptés à vos besoins

* Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Inter-entreprises présentiel

Ouverture d'une session
dès 4 inscrits



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)

Apaiser les tensions : prendre du recul pour restaurer les relations de
coopération, comprendre le rôle de nos émotions



« Parce qu'entre attaque ou non-dit,
il existe une alternative »

Objectifs pédagogiques

- Revenir en coopération professionnelle en situation tendue
- Prévenir les situations de tension relationnelle
- Développer des relations de coopération au sein de l'entreprise

Compétences visées

- Mener un travail personnel pour prendre du recul par rapport à une situation impactante
- Résoudre une difficulté relationnelle par l'utilisation d'un processus de régulation
- Exprimer des demandes en respectant ses relations de travail

Programme

C'est l'histoire d'Alix-Charly

Travail personnel sur une situation de tension
Présentation du scénario de travail pour la journée
Les comportements induits par la tension et le conflit

Prendre du recul par rapport à la situation

Analyse en sous-groupe du vécu et ressenti de chaque protagoniste du scénario
Le fonctionnement, le rôle et l'impact des émotions
Retrouver l'apaisement grâce à la grille de relecture

Revenir en relation

Présentation des démarches régulatrices (sur la base de la CNV*)
Mise en situation de cette démarche et des outils par les participants

Bilan des mises en situation

Amélioration continue sur le principe du théâtre forum
Liens avec le vécu professionnel de chacun : travail personnel

Les plus de l'intervention

Apport de processus et d'outils de régulation*
Apport d'un processus d'analyse des situations et de prise de recul.
Mises en situation et théâtre forum sur un scénario apporté par l'animateur.
Apport théorique sur le fonctionnement des émotions.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire

*Contenu inspiré de la *Communication Non Violente*® de Marshall Rosenberg



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation TC-03 – Prise de parole en public – Donner de l'impact à vos présentations orales



Tout public



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

7 heures (1 journée)

1 480 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 260 € HT *

(tarif sur la base de 6 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Transformer la prise de parole :
d'un moment d'appréhension à un plaisir ludique.

« Parce que être écouté et non pas entendu
fait toute la différence. »

Objectifs pédagogiques

- Etre percutant dans sa prise de parole (réunion, présentation, séminaire...)
- Transmettre clairement le message
- Développer la confiance en soi et gérer son stress

Compétences visées

- S'appuyer sur un support adapté au public et à l'objectif
- Développer sa présence, laisser ses émotions nourrir son discours pour susciter l'intérêt du public
- S'intéresser au public, capter les réactions pour adapter la dynamique
- Prendre conscience de son corps et maîtriser sa communication non verbale
- Gérer les interruptions et objections sans être déstabilisé
- Maîtriser son trac et parler avec assurance

Programme

Prendre la parole en public avec aisance

La prise de parole : l'art de communiquer

- Prendre la parole s'apprend.
- Définir le message
- L'importance du non verbal
- Faire baisser la « pression »
- Oser être soi
- Prendre du plaisir
- Aller à la rencontre du public
- Les trois piliers de la performance

Faire vivre la confrontation

- Détecter le non verbal du public pour s'adapter
- Etre à l'aise dans l'opposition
- Recadrer le débat en respectant la légitimité des personnes

Les plus de l'intervention

Nombreux exercices pratiques issus de techniques théâtrales

Apports théoriques

Apprentissage par le jeu

Cette formation prend en compte vos dispositions personnelles du moment, votre contexte et votre objectif, de façon à faire émerger cette alchimie particulière où votre personnalité saura rayonner grâce à l'apport d'outils techniques.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#) (cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



Formation RH-01 – Gestion des potentiels – Découvrir le profil J'AIME®



Dirigeant
RH
Consultant

Toute personne acteur de la
gestion des compétences



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

07 heures (1 journée)
1 680 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

870 € HT *
(tarif sur la base de 4 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Comprendre le profil de personnalité J'AIME®
pour accompagner le développement professionnel

« Avoir du talent, c'est avoir foi en ses propres forces »

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'outil J'AIME® pour l'utiliser dans son activité RH
- S'approprier les différents cadres d'utilisation et de remise du profil
- Respecter les règles déontologiques pour l'administration du profil

Compétences visées

- Expliquer le profil J'AIME® à un tiers
- S'approprier les supports pédagogiques
- Mettre en lien comportements observés et profil J'AIME®
- Animer un atelier collectif autour du profil J'AIME®
- Remettre un profil dans le respect des personnes

Programme

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

Agir sur les « talons » (zone d'effort)

Libérer les « talents » (zone de confort)

Evolution comportementale sous stress

Processus pour remettre un profil

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

Les plus de l'intervention

Apports théoriques en lien avec
les observations du quotidien.

Cas d'utilisation du profil J'AIME®
en lien avec l'activité des participants
(recrutement, mobilité, formation,
accompagnement, coaching,...).

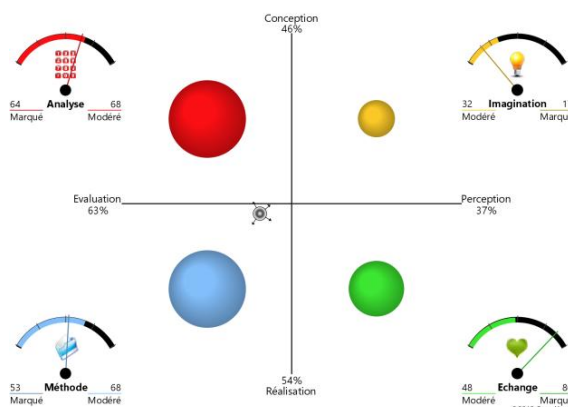
Mise en situation de remise de profil,
Exercices, échanges de pratiques.

Profil J'AIME® des participants inclus.



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Marc Vilcot](#) OU [Marlène Cottet](#) OU [Selma Benhamou](#)
(cliquer sur le lien pour accéder au CV)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Formation RH-02 – Entretien conseil RH – Accompagner dans la bienveillance, orienter vers l'action



Toute personne active au sein
d'un service RH



Aucun prérequis



Intra-entreprise présentiel

27 heures

(1 journée, 5 demi-journées)

6 130 € HT / groupe (4 à 8 pers.)*

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

Individuel présentiel / FOAD

1 890 € HT *

(tarif sur la base de 9 heures)

Contenu et durée
adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Pour renforcer l'ancrage des
apprentissages, pensez à
l'[accompagnement AA-01](#)



Résoudre durablement les situations,
préservé son temps et sa personne

« Parce que je suis RH et pas nounou »



Objectifs pédagogiques

- Pratiquer des outils et processus pour faire face aux situations du quotidien
- Traiter les situations émotionnelles sans faire éponge
- Partager ses pratiques entre pairs



Compétences visées

- Conduire un entretien en restant guidé par l'objectif et le processus
- Développer ses compétences d'écoute active pour apporter le conseil le plus adapté
- Accompagner sans être sauveur : favoriser la mise en action du collaborateur
- Prendre du recul et se protéger dans les situations de souffrance
- Connaître les différents types de personnalité pour adapter sa communication



Programme

La conduite d'un entretien

Accueil

Notre mission

Partager les situations difficiles du métier

Outils et bonnes pratiques :

- ✓ Le processus d'écoute active
- ✓ Identifier les éléments de langage pour rebondir
- ✓ Identifier les jeux psychologiques
- ✓ Faire émerger le besoin

S'adapter à la personne

Le profil de personnalité J'AIME®

L'impact sur les besoins des personnes

L'impact sur mes interprétations

Traiter les situations fortement émotionnelles

Présentation d'un scénario

Accompagner la personne du domaine émotionnel vers l'action

Se protéger de l'émotion de la personne

Mise en situation

Pratiquer et partager l'expérience

Retour d'expérience

Sélectionner un type d'entretien

Formaliser le processus

Mise en situation



Les plus de l'intervention

Les périodes de cours alternent avec des temps d'exercices, d'échanges, de retours d'expérience, de mises en situation.

Travail sur les processus d'entretiens et les processus de communication

Utilisation du profil J'AIME®.

Support de cours en couleur



Evaluation des acquis

En fin de formation sous forme de questionnaire



[Anne Bolatre](#) OU [Carole Vial](#) OU [Fabien Genetier](#) OU [Selma Benhamou](#)

(cliquer sur le lien pour accéder au CV du formateur)

Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com



AA-01 – Optimiser l'impact des formations – Des dispositifs pour renforcer l'Ancrage des Apprentissages



Tout participant à une formation



Aucun prérequis



Tarif d'intervention

Individuel

210 € HT / Heure

Collectif

930 € HT / ½ journée

1 480 € HT / journée

*Frais de déplacement inclus jusqu'à 30 km



Des options complémentaires « avant, pendant, après » vos actions de formation pour intensifier leurs impacts !

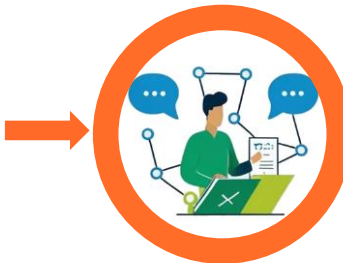
« De la formation à la transformation, ou comment favoriser un changement durable »

Objectifs

- Initier une vraie dynamique de changement
- Accentuer la prise en compte du contexte global et personnalisé de chacun
- Renforcer l'intégration des compétences dans le quotidien professionnel
- Consolider les acquis et favoriser une mise en pratique durable
- Soutenir chaque participant dans son évolution
- Renforcer l'engagement dans le temps



Personnaliser la formation



Soutenir l'appropriation



Ancrer l'évolution



Options

AVANT LA FORMATION :

Analyser les pratiques actuelles et adapter la formation aux besoins spécifiques

- Immersion/Observation de la situation de travail
- Rendez-vous individuels avec les participants et leurs managers

PENDANT LA FORMATION :

Soutenir l'appropriation des concepts et leur mise en pratique entre les journées de formation

- Sessions individuelles de formation et de suivi des mises en action pour ajustements nécessaires

APRES LA FORMATION :

Injecter une piqûre de rappel et s'approprier les pratiques avec une maturité différente

- Retours d'expérience et partage des réussites et difficultés rencontrées,
- Approfondissement ou exploration de sujets complémentaires avec une approche participative
 - Théâtre Forum
 - Co-développement
 - World-Café
- Accompagnements individualisés

Les plus de l'intervention

Une démarche personnalisée aux contextes de l'apprenant et aux objectifs de l'entreprise.

Des options qui permettent d'accompagner efficacement le changement et d'assurer une transformation durable des pratiques professionnelles.



Les inter-entreprises en présentiel en un clic

Notre ambition : vous offrir l'excellence qualité/prix

Les dates de vos prochaines formations inter-entreprises

Toutes les dates jusque fin 2026

Télécharger [le tableau de tous les inter-entreprises](#)

Thèmes de formation	Programme	Durée	Dates session 1 présentiel			Dates classe virtuelle FOAD			Dates session 2 présentiel			
			Mars	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC
Management d'équipes	ME-01	35 H		27,28	21	09,30				08,09	03,17	08
Animateur d'équipe	ME-05	21 H		23,24		01				05,06	05	
Vente, négociation	RC-01	21 H		20,21	22							
Gestion du temps	EI-01	7H		21						14		
Connaissance de soi	EI-04	7H			13							
Communication	TC-01	14 H				18,19						
Gestion de conflit	TC-02	7H										07

Les formations inter-entreprises en présentiel sont réalisées au Novotel Europole de Grenoble.

Les conditions d'accès aux personnes à mobilité réduite y sont assurées.

Accès facile :

Novotel Europole de Grenoble

- Accès SNCF : à 200 m des voies
- Accès Tram : Tram A (arrêt Saint Bruno), Tram B (arrêt Palais de justice)
- Accès Voiture : parking de l'hôtel pris en charge

Les intra-entreprise en un mail

Pour mettre en place une session de formation en Intra-entreprise, contactez-nous à contact@com-hom.com ou via le formulaire sur notre site : <https://www.com-hom.com/contact/>

Nous vous répondrons dans les 72h pour convenir d'un RDV présentiel, téléphonique ou Visio permettant de recueillir votre besoin.

Le début de la formation en Intra sera ensuite fixé ensemble et varie de 2 semaines à 6 mois en fonction de la formation et des plans de charge des formateurs.



Bulletin d'inscription Formations inter-entreprises

Ref. de la formation :

Session débutant le

A compléter et à renvoyer par email à contact@com-hom.com ou directement à votre interlocuteur dont les coordonnées sont accessibles via le lien de bas de page et sur www.com-hom.com

Les inscriptions démarrent du jour de la publication des dates du stage dans le catalogue et sur le site Web et s'arrêtent lorsque le stage est complet au plus tard 1 semaine avant la date de démarrage du stage

Entreprise

Raison Sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : Fax : N° SIRET :

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

Email :

Participants

1/ Mme, M. Nom : Prénom :

Fonction : Email :

2/ Mme, M. Nom : Prénom :

Fonction : Email :

3/ Mme, 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, OPCO,...)

Raison sociale :

Adresse :

..... Code postal : Ville :

Contact : Tel :

Email :

Fait à

Le :

Nom et qualité du signataire de l'entreprise :

.....

.....

.....

Signature :



Recueil des besoins du participant

Vous allez suivre une formation Com-Hom.

Nous souhaitons appréhender votre contexte et vos attentes spécifiques afin de les prendre en compte.

Intitulé de la formation : « » Session débutant le :

Fiche à retourner à : contact@com-hom.com

Mme, M. Nom : Prénom :

Votre fonction : Nombre d'années d'expérience dans ce métier :

La formation résulte :

De votre part De votre manager De votre entreprise Autre

Quelles sont vos attentes par rapport à cette formation ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quelles sont les attentes de votre manager par rapport à cette formation ?

.....

.....

.....

Quels sont les éléments spécifiques de votre contexte professionnel à prendre en compte ?

.....

.....

.....

Vous pouvez nous communiquer toute situation de handicap à prendre en compte pour l'accès au lieu de formation ou pour l'adaptation de l'animation pédagogique

.....

Vous pouvez nous communiquer toute difficulté que vous pourriez rencontrer dans la pratique de la langue française

.....



Conseil

Objectif : atteindre un résultat

Garantie : expertise métier & intervision
(partage de pratiques avec d'autres consultants)

Contrat : contrat d'objectifs



Conseil



Individuel

Accompagnement individuel : approfondir ses compétences métier page 51

360 compétences : « Feed-back à 360° » page 52

Equipe

Construire notre processus de travail :
intégrer pleinement les besoins de chaque métier page 53

Ateliers de compétences relationnelles :
développer vos compétences relationnelles en situation tendue page 54



Ateliers de Co-Développement :
résoudre des problématiques concrètes avec ses page 55

Renforcer la cohésion de l'équipe :
une journée à la fois pédagogique, ludique et conviviale page 56

Entreprise/Organisation

Structurer la fonction RH – Des solutions à temps partagé
pour piloter vos Ressources Humaines avec agilité page 57

Evaluer un candidat pour un recrutement : Evaluer les 3A page 58



Ateliers « fondations de l'entreprise » :
explicitier et diffuser les fondamentaux de l'entreprise page 59

Accompagnement :
structurer et piloter l'activité commerciale page 60

Prévention, règlement et QSE

Accompagnement Qualité/Sécurité/Environnement
Document unique - Certification ISO - Audit page 61

Accompagnement Certification produit
Marquage CE – dossier technique page 62



Accompagnement individuel

Approfondir ses compétences métier



Toute personne



Prendre du recul sur les situations du quotidien pour acquérir de nouveaux outils et mettre en œuvre de nouvelles pratiques

« Parce que être confronté à un regard extérieur et soutenu par des outils adaptés permet d'engager rapidement des axes de progrès. »



Durée, séquençement

La durée et le séquençement dépendent du contexte et des résultats visés. Nous nous adaptons à vos besoins

Le nombre de séances est compris généralement entre 3 et 7.
La durée d'un accompagnement est comprise entre quelques semaines à une année.

Tarif

2 880 € HT *

Tarif sur la base de
1 session de lancement de 1H
4 sessions de 2H30
1 session de bilan de 1H



Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

- Vous venez d'être nommé(e) à votre poste et vous souhaitez être accompagné(e) au plus près de vos besoins et des situations que vous rencontrez
- Vous êtes expérimenté(e) sur ce poste et vous souhaitez challenger vos pratiques et vos compétences pour franchir un nouveau palier
- Vous allez démarrer une période ou un projet avec un enjeu fort et vous avez besoin d'un appui d'expérience pour en assurer la réussite
- Vous buttez sur une situation de manière récurrente et vous souhaitez un éclairage extérieur pour enlever cette épine du pied
- Vous souhaitez vous recentrer sur votre mission, élaguer l'inutile et cibler l'essentiel
- Vous voulez affiner vos outils métier et/ou challenger votre équipe
- Vous souhaitez développer une communication assertive, authentique, respectueuse et efficace



Cadre de l'accompagnement

Les thématiques traitées concernent aussi bien l'aspect technique, organisationnel et structurant que l'aspect humain, relationnel et communication.

Le travail se fait à partir de vos situations rencontrées au quotidien.

Le consultant travaille dans un esprit bienveillant et exigeant par rapport aux objectifs visés.

La confidentialité est respectée.



Processus d'un accompagnement



Lorsque la demande est émise par l'entreprise, la définition des objectifs à atteindre est établie avec la personne porteuse de la demande (manager, RH,...).

Les séances peuvent être réalisées en présentiel ou à distance



Les plus de l'intervention

Vous êtes accompagné(e) par un consultant/formateur expérimenté dans la pratique terrain du métier et pouvant vous apporter des outils concrets et une confrontation bienveillante pour atteindre les résultats définis.



360 compétences « Feed-back à 360° »



Toute personne



A fournir par l'entreprise

Compétences à explorer

Panel des évaluateurs



Durée, séquençement

Durée et séquençement adaptés à vos besoins

Tarif :

Proposition commerciale personnalisée en fonction du nombre de compétences à évaluer et du nombre de personnes concernées.



Accompagner le développement de vos collaborateurs à travers un 360°

« Parce que c'est à partir du regard des autres que nous nous assumons comme nous-mêmes. »

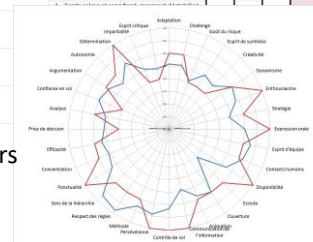
Jean-Paul Sartre

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

Vous souhaitez :

- Etablir un outil d'évaluation 360° adapté à votre organisation/vos métiers
- Permettre à chaque collaborateur de disposer d'un miroir sur ses compétences
- Développer les compétences nécessaires à votre contexte et aux besoins de votre entreprise
- Disposer d'un retour individualisé à chaque collaborateur tout en préservant l'anonymat des évaluateurs

Compétence	Descriptif du niveau	Moy.	Auto-Ev	Delta
1. Prise de décision	1. Refuse parfois de prendre position 2. Hésite longtemps avant de décider 3. Prend ses décisions sans tenir 4. Décide avec conviction et tient ses décisions	2,6	2	-0,6
2. Adaptation	1. Poursuivre, parfois forcée, face au changement 2. Adapte les situations nouvelles et est comotée 3. S'adapte facilement à l'imprévu 4. Adapte bien des choses nouvelles et variées	2,6	3	0,4
3. Contrôle de soi	1. Se frustre assez rapidement 2. Agit parfois avec précipitation et nervosité 3. Se contrôle mieux quand on le contrainc	3,1	4	0,9



Cadre de l'accompagnement

Les livrables :

- Identification des points forts, de vigilance et des points en écart avec l'auto-évaluation
- Synthèse des compétences reconnues et des voies d'amélioration attendues
- Remise du 360° compétences par un consultant
- Option : mise en perspective de l'évaluation 360° avec le profil de personnalité J'AIME®

Processus d'accompagnement

1. Travail avec le dirigeant ou le DRH pour définir les items importants pour votre organisation : ~ 2H
2. Elaboration d'un 360° avec 4 niveaux explicites d'évaluation
3. Adaptation et validation par le CODIR et/ou DP
Information des collaborateurs
Choix pour chaque collaborateur des évaluateurs
4. Finalisation du questionnaire avec rendu graphique
Envoi du questionnaire et récolte des données
Concaténation des réponses et anonymisation de celles-ci
Synthèse des compétences reconnues et des voies d'amélioration attendues
5. Remise individualisée et confidentielle à chaque collaborateur par un consultant : ~ 2H30

Les plus de l'intervention

La réalisation d'un 360° qui vous est propre et adapté à vos objectifs.

Un système d'évaluation objectif : les 4 niveaux de chaque compétence sont explicites.

Une démarche « équilibrée » : nous veillons à un équilibre entre les différents types de compétences

Une démarche constructive : le 360 met en lumière les axes d'amélioration ET les points forts, afin d'initier une démarche constructive d'amélioration.

Une garantie d'anonymat des évaluateurs et de confidentialité des résultats.



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Construire notre processus de travail

Intégrer pleinement les besoins de chaque métier



Un groupe de personnes travaillant au sein du même processus



Durée, séquençement

La durée et le séquençement dépendent du contexte

Le nombre de séances est compris généralement entre 4 et 6.

Tarif

4 680 € HT *

Tarif sur la base de :
1 session de lancement
5 sessions de 3H30
1 session de bilan

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention



Pour fluidifier la communication entre les métiers, coopérer au quotidien

« Parce que les retours en arrière et les loupés de communication coûtent cher en termes de productivité et de relations. »

Exemples de contexte et de situation d'accompagnement

Pour le service commercial, la R&D est incapable de tenir ses délais !

Pour la R&D, les commerciaux disent toujours oui au client !

Pour la production, l'industrialisation ne tient pas compte de ses contraintes !

Pour l'industrialisation, la production ne sait pas s'adapter !

..... !

Vous percevez parfois ces difficultés ou ces signes de tensions entre les services qui pénalisent l'efficacité au quotidien.

Vous souhaitez :

- améliorer la coopération entre les services et les équipes
- développer la responsabilisation et l'autonomie
- favoriser une communication fluide
- sortir des problématiques récurrentes pour atteindre les objectifs

Cadre de l'accompagnement

Nous vous proposons de vous accompagner dans un travail dont l'objectif est que les personnes concernées construisent ensemble leurs pratiques de travail et de communication au sein du processus.

- Ce travail intègre les besoins et contraintes de chaque métier.
- Le consultant apporte son éclairage et amène à la prise de recul des participants

Le travail se fait par une approche visuelle pour partager la même compréhension.

Les livrables :

- ✓ Représentation visuelle du processus de travail partagé
- ✓ Clarification des interfaces, rôles et responsabilités
- ✓ Identification des décisions restant à prendre

Processus d'un accompagnement



Le processus précis de travail est adapté au besoin et à la situation spécifique.

Les plus de l'intervention

Un cadre collectif protecteur et facilitateur basé sur l'écoute et la coopération

Un travail visuel pour faciliter le partage et un livrable concret

Une construction commune pour permettre l'appropriation des nouvelles pratiques

Des consultants experts en organisation et en communication



Ateliers de compétences relationnelles

Développer vos compétences relationnelles en situation tendue



Toute personne



Durée, séquençement

1 session de 7H
&
3 ateliers de 4 H

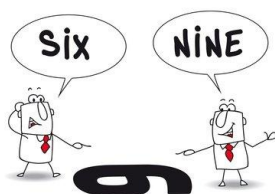
Chaque atelier est espacé de 3 à 4 semaines pour permettre le retour d'expérience

Tarif :

4 270 € HT *
/ groupe (4 à 8 pers.)

Contenu et durée adaptés à vos besoins

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention



Des ateliers de pratiques pour transformer les situations de tension en opportunité d'amélioration

« Parce que notre capacité à construire des accords à partir de nos désaccords est une compétence clé pour permettre l'agilité au sein de l'entreprise. »

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

L'entreprise ou l'organisation dans laquelle vous travaillez est confrontée à des contraintes croissantes : contexte économique tendu, exigences plus fortes des clients, niveau de complexité technique accru, modification importante du niveau d'activité, incertitude de l'avenir ...

- Vous observez que les relations se tendent, que le niveau de coopération diminue.

Ces tensions sont sources de gâchis d'énergie : réunions improductives, informations mal transmises, conflits latents, des portes qui claquent... ce qui peut provoquer :

- Des retards dans l'activité, une augmentation de la non qualité, une perte de productivité,
- Pour les personnes elles-mêmes, de la démotivation, de la frustration de ne pouvoir faire du bon travail, voire une souffrance de vivre ces tensions.

Etablir des relations constructives pour une coopération effective est l'objectif de cette démarche au travers du développement des compétences relationnelles des collaborateurs.

Cadre de l'accompagnement

L'objectif de l'accompagnement est de pratiquer des processus de Communication Non Violente (CNV), sous la forme de théâtre-forum, sur des situations propres à l'entreprise pour :

- Etre capable de réguler avec ses partenaires les inévitables frictions afin de restaurer un bon niveau de coopération.
- Apprendre à exprimer les non-dits qui affaiblissent la relation et la coopération
- Prévenir les conflits par une posture de communication apaisée
- Co-construire des solutions durables pour l'entreprise

Processus d'un accompagnement

Les participants travaillent pendant 1 séance de 7 heures puis 3 ateliers de 4 heures, espacés de 3 à 4 semaines. Ils reçoivent lors de la première séance une formation d'initiation à la démarche qui sera mise en œuvre lors des ateliers.

Processus d'un atelier :



Les plus de l'intervention

La méthode s'appuie fortement sur les travaux de Marshall Rosenberg, principal artisan de la CNV (Communication Non Violente), et d'Augusto Boal, pionnier du théâtre Forum. Cette démarche apporte des outils concrets utilisables dès les premières séances, et applicables dans de nombreux contextes.

Pratique des postures par les mises en situation propres à l'entreprise



Ateliers de Co-Développement

Résoudre des problématiques concrètes avec ses pairs



Groupe de personnes souhaitant résoudre des situations et apprendre ensemble

Groupe de 4 à 8 personnes



Durée, séquençement

Le nombre d'ateliers et le séquençement dépendent du contexte et des résultats visés. Nous nous adaptons à vos besoins

Le nombre d'ateliers (4H) est compris généralement entre 4 et 8.

Chaque atelier est espacé de 3 à 5 semaines pour permettre le retour d'expérience

Tarif

5 130 € HT *

Tarif sur la base de
1 session de lancement de 1H
5 ateliers de 4H00
1 session de bilan de 1H



Résoudre des problématiques professionnelles grâce aux expériences individuelles et à l'intelligence collective

« Parce que de la confrontation des expériences jaillissent des solutions ajustées. »

Objectifs de l'accompagnement

- Progresser et répondre à des situations que vous rencontrez ou allez rencontrer
- Partager les apprentissages issus de vos expériences mutuelles
- Travailler avec un mode d'apprentissage différent
- Renforcer le lien entre pairs au sein de votre entreprise

Cadre de l'accompagnement

Trois rôles sont nécessaires pour progresser ensemble lors d'un atelier :

Le client (issu du groupe) :

Partage une problématique, un projet, une situation
Exprime une demande claire au groupe
S'engage sur un plan d'actions

Les consultants (le reste du groupe) :
Questionnent, écoutent, pour clarifier
Apportent leur expérience
Proposent au client des solutions



L'animateur (Com-Hom) :

Garantit le processus
Apporte des éclairages
à la demande des consultants
Synthétise les apprentissages

Processus de l'accompagnement

Session de préparation (1^{ère} rencontre avec le groupe)

- Prise de contact, partage du cadre de confidentialité et du mode de fonctionnement
- Premières problématiques et définition du premier atelier

Ateliers : contenu d'un atelier (2 problématiques par atelier)

- Inclusion : **tous**
- Feed-back : retour **par le client** des actions mises en œuvre suite à l'atelier précédent
- Situation : exposé d'une nouvelle problématique par **le client**
- Clarification : **les consultants** posent des questions pour éclairer la problématique
- Contrat de consultation : clarification de la demande **par le client**
- Consultation : **les consultants** suggèrent et partagent des pratiques, des solutions
- Plan d'actions : **le client** fait la synthèse des apports et définit son plan d'action
- Apprentissages : partage des apprentissages, mises en situation et synthèse : **tous**
- Sélection de la prochaine problématique et du nouveau client : **tous**

Session de bilan :

- Bilan des ateliers et des apprentissages

Entre les ateliers : l'animateur synthétise les apprentissages sur une plateforme collaborative et réponds aux questions via cette plateforme.

+ Les plus de l'intervention

Apprendre à travailler en groupe ressource
Travailler sur les situations concrètes de l'entreprise et des membres du groupe de travail
Responsabilité des participants dans l'animation et la progression des apprentissages
Bénéficier d'une grande liberté de parole et de la confrontation des avis et des pratiques
Des ateliers qui se répartissent dans la durée et permettent la mise en action



Renforcer la cohésion de l'équipe

Une journée à la fois pédagogique, ludique et conviviale



Membres d'une équipe

Membres de différentes équipes amenés à travailler ensemble



Durée

Une journée de 7 heures

La durée peut être adaptée en fonction des besoins et contraintes

Tarif

1 680 € HT *

Tarif sur la base d'1 journée de 7 heures et d'un effectif de 4 à 12 personnes

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention

*Profils J'AIME en sus selon la thématique choisie



Pour mieux se connaître, apprendre ensemble et échanger dans une ambiance détendue

« Parce que créer du lien renforce l'envie de travailler ensemble. »

Exemples de contexte et de situation d'accompagnement

Vous souhaitez faire progresser les personnes dans la même direction, construire un référentiel commun et leur faire partager un moment de convivialité.

Vous souhaitez développer la cohésion de l'équipe et faire progresser le groupe dans son envie et sa capacité à travailler ensemble pour atteindre les objectifs.

Cadre de l'accompagnement

Nous construisons avec vous cette journée, bâtie sur des objectifs pédagogiques que nous identifions ensemble.



Processus d'un accompagnement

La journée est structurée autour d'apports, de jeux, d'ateliers d'échange. Elle est guidée par un objectif que nous avons défini ensemble.

Chacun repart avec des fiches outil.

Exemple de thématiques :

« Se connaître, comprendre les autres pour faire des différences un levier de succès »

« Coopérer pour créer de la valeur ensemble »

« Vis ma vie : croiser nos regards sur les différents métiers »

Les plus de l'intervention

Une grande variété de jeux suivis d'un debriefing collectif

Des ateliers variés favorisant les échanges

Une animation dynamique

Un fil conducteur pédagogique



Structurer la fonction RH – Des solutions à temps partagé pour piloter vos Ressources Humaines avec agilité



TPE/PME



Tarifs d'intervention

500 € HT / ½ journée *
800 € HT / jour*

Pour 1 jour / semaine, tarif mensuel = 3 400€ HT*

Tarif dégressif selon contrat de base

* Frais de déplacement en sus en fonction du lieu

Valeur ajoutée

Une mission à durée adaptée pour poser les bases solides de votre fonction RH.

Je suis un accélérateur, pas une solution permanente : mon objectif est de pérenniser la fonction RH dans votre entreprise.



“Du besoin ponctuel à la fonction pérenne, ou comment installer une culture RH solide et agile.”

Objectifs de la mission

- Structurer la fonction RH et fiabiliser les pratiques internes
- Accompagner le management et renforcer la communication interne
- Soutenir la croissance et la fidélisation des équipes
- Garantir la conformité légale et sociale
- Mettre en place des outils RH simples et efficaces
- Préparer la transition vers une fonction RH pérenne : anticiper le besoin d'un poste RH à temps partiel ou plein, recruter, transmettre les pratiques et accompagner la prise de poste



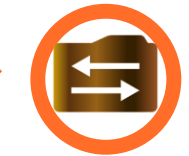
Diagnostic initial



Plan d'actions sur mesure



Mise en œuvre opérationnelle



Suivi et transfert de compétences



Exemples de missions

Gestion et développement RH

- Mise en place d'entretiens annuels et professionnels
- Structuration des fiches de poste et référentiels de compétences
- Élaboration de plans de formation et gestion du CPF

Recrutement & intégration

- Définition du besoin, rédaction d'annonces et sourcing
- Conduite d'entretiens, tests et onboarding des nouveaux collaborateurs

Administration du personnel

- Gestion des contrats de travail, avenants et dossiers salariés
- Suivi des absences, congés, arrêts maladie et temps de travail
- Préparation des éléments variables de paie et interface avec le cabinet comptable
- Suivi des visites médicales et obligations légales
- Mise à jour des registres obligatoires et tableaux de bord RH

Pilotage social et conformité

- Audit et mise en conformité RH
- Veille légale et mise à jour des procédures internes
- Création et pilotage du processus RH pour les normes ISO 9001 et 45001
- Préparation et suivi des relations sociales (CSE, DUERP, affichages obligatoires, etc.)



Les plus de l'intervention

1. RH sur mesure, intégrée et engagée [Voir le CV de l'intervenante](#)
2. Un regard neuf pour challenger vos pratiques.
3. Des solutions simples, évolutives et orientées résultats.
4. Une performance durable pour vos équipes et votre entreprise.



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

57

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com

Evaluer un candidat pour un recrutement

Evaluer les 3A : Acquis, Aptitudes, Attitudes



Candidats à un poste au sein de votre entreprise

A fournir par l'entreprise :



- ✓ Fiches de poste
- ✓ CV & lettre de motivation du candidat
- ✓ Compétences à explorer



Durée

Un échange préparatoire
Un entretien de 2H30
Un travail de synthèse

Tarif

750 € HT

incluant

- ✓ L'échange préparatoire avec l'entreprise
- ✓ La préparation des mises en situation
- ✓ L'entretien avec le candidat
- ✓ La passation du profil J'AIME® par le candidat
- ✓ La synthèse remise à l'entreprise



Réduire/Prévenir les risques et faciliter l'intégration

« Parce que recruter c'est investir. »

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

Vous êtes en phase finale de recrutement.

Vous souhaitez évaluer un ou plusieurs candidats pour :

- Valider sa compréhension du contexte et des attendus du poste
- Obtenir une évaluation de compétences sur des points clés prédéfinis :
 - ✓ Compétences comportementales
 - ✓ Compétences métier : Management, gestion de projet, vente, métiers de l'assistanat,...
- Avoir un retour sur la personnalité du candidat, ses moteurs, ses valeurs
- Motiver le candidat à vous rejoindre
- Vous aider à faire le choix final
- Préparer l'intégration de votre futur collaborateur

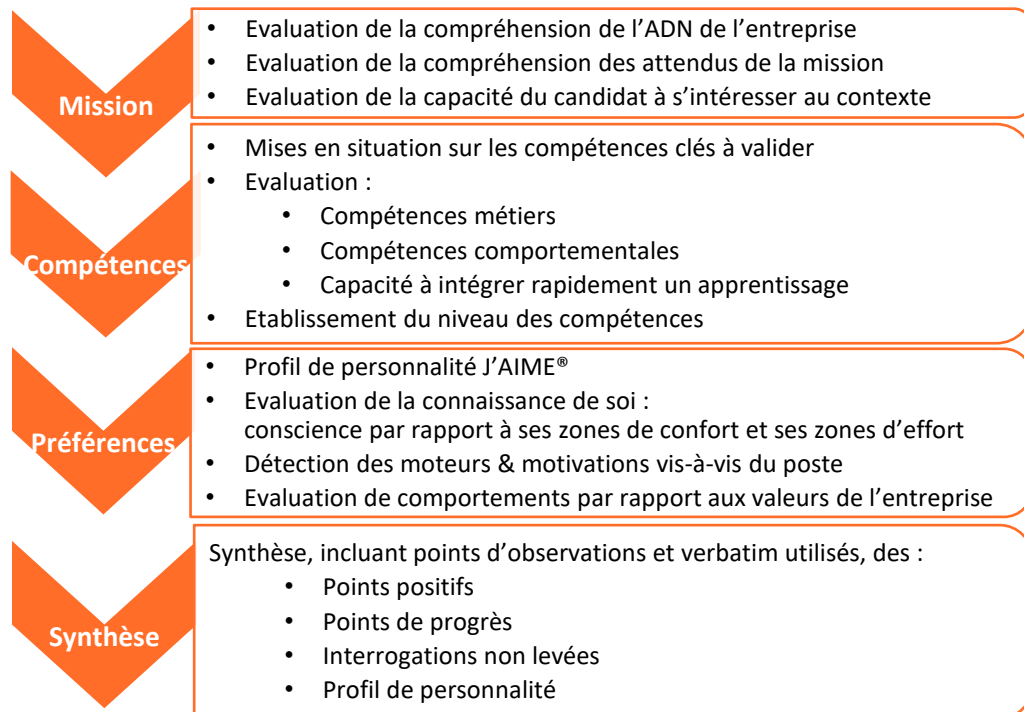
Cadre de l'accompagnement

Les compétences clés à évaluer sont établies avec l'entreprise.

Les mises en situation sont conçues sur mesure.

Un retour au candidat sur les points d'observation et les résultats des tests est effectué
Synthèse vers l'entreprise incluant les points d'observation et verbatim utilisés

Processus d'un accompagnement



Les plus de l'intervention

Un entretien mené dans un contexte différent, sur des mises en situation concrètes répondant aux compétences à évaluer, mené par des consultants connaissant l'ADN et les métiers de votre entreprise, certifiés sur le profil de personnalité J'AIME®, vigilants à l'alignement des réponses et du non verbal.



Atelier « fondations de l'entreprise »

Expliciter et diffuser les fondamentaux de l'entreprise



Membres du CODIR &
panel représentatif des salariés



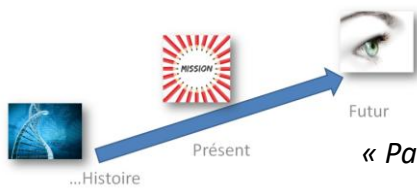
Durée

Proposition personnalisée en
fonction de vos objectifs et du
nombre de participants

Tarif

1 Atelier de 4H pour un groupe
jusqu'à 10 personnes : 930 € HT *

* Frais de déplacement en sus
en fonction du lieu d'intervention



Faire vivre l'ADN de l'entreprise
Valeurs – Vision – Mission

« Parce que travailler tous dans la même direction
est nécessaire à la coopération. »

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

Ces ateliers originaux visent à réaffirmer ensemble les fondamentaux de l'entreprise.

L'objectif est de disposer d'un référentiel commun et partagé sur lequel s'appuyer pour donner un cap, renforcer l'esprit d'équipe, donner un sens au travail de chacun, cadrer les comportements, faciliter les prises de décision, unir dans les situations difficiles.

- Réaffirmer les valeurs issues de notre histoire
- Partager le rêve
- Clarifier la mission de l'entreprise
- Analyser notre environnement

Ces axes constituent l'ADN de votre entreprise qui vous permettra d'avancer dans un monde incertain, de franchir les difficultés en respectant votre identité.

Cadre de l'accompagnement

Le choix des ateliers est réalisé avec vous sur la base de votre contexte et de vos besoins. Chaque atelier donne lieu à un livrable qui est la synthèse des échanges et décisions.

Processus d'un accompagnement

- **Atelier valeurs** : story telling



Que respectons-nous ensemble ?
Qu'est ce qui fait les fondamentaux non négociables de la société ?
Quel est notre ADN à travers son histoire ?

- **Atelier vision** : retour vers le futur



Que visons-nous ensemble ?
De quoi rêvons-nous ?
Qu'aimerions-nous devenir ?

- **Atelier mission** : et si nous n'étions plus là ?



Pourquoi venons-nous tous les matins ?
Quelle est notre responsabilité collective ?
Qui et quoi servons-nous ?

- **Atelier exploration** : à l'écoute des signaux de notre environnement



Quelles sont nos forces et nos faiblesses ?
Quelles sont les tendances futures de notre environnement ?
Quels sont nos plans d'actions ?

Les plus de l'intervention

Des ateliers originaux : mixant les différents modes d'expression ; alternant la rétrospective et la prospective ; permettant l'expression de chacun et une régulation des échanges ; facilitant l'appropriation par tous au travers de processus de travail.



Accompagnement des agences immobilières : booster la performance commerciale et développer l'autonomie



Dirigeant(e)s d'agence immobilière



Durée, séquençement

La durée et le séquençement dépendent de votre contexte et de vos objectifs.

La durée d'un accompagnement est généralement comprise entre quelques heures et quelques mois.

Tarif

Tarif horaire 240 € HT en fonction du volume

Forfait journalier 800€ à 1 150€ HT en fonction du volume.

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention



Transformez vos indicateurs en leviers de croissance et vos équipes en moteurs de performance.

«Le succès n'est pas le fruit du hasard, mais celui d'une stratégie bien exécutée»

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

Vous dirigez une agence immobilière et vous souhaitez :

- Faire un audit de votre organisation et de vos pratiques
- Augmenter la transformation de vos leads en mandats / signatures
- Améliorer la performance commerciale et la motivation de l'équipe
- Respecter les obligations réglementaires (RGPD, TRACFIN) sans alourdir le quotidien
- Structurer votre démarche commerciale et le suivi clients / prospects
- Disposer d'indicateurs de pilotage simples et utiles
- Être épaulé(e) faute de temps et/ou de ressources en interne

Cadre de l'accompagnement

Nous construisons avec vous une démarche sur mesure, qui peut inclure :

- Diagnostic terrain, cartographie des processus et recueil des pratiques
- Évaluation réglementaire de vos obligations légales
- Bilan des points forts et des pistes d'amélioration
- Élaboration conjointe d'un plan d'actions priorisé
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage (indicateurs pertinents)
- Préparation et accompagnement à la mise en œuvre du plan
- Accompagnement terrain et débriefings réguliers
- Suivi de l'évolution pour ancrer les nouvelles pratiques
- Préparation et accompagnement à la mise en place du plan

Processus de l'accompagnement



Une formation sur mesure pourra être dispensée dans les domaines nécessaires pour permettre à l'entreprise de poursuivre la démarche de manière autonome. ([IM-01](#), [IM-02](#) ...)

Les plus de l'intervention

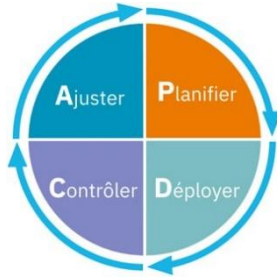
1. Un accompagnement **sans jugement**, dans le respect de chaque personne et en toute confidentialité
2. Vous êtes accompagné(e) par un consultant/formateur **expérimenté** dans la pratique terrain de la transaction immobilière [Voir le CV de l'intervenant](#)
3. **Autonomisation de la structure**. Il s'agit de « faire ensemble » et fournir des outils exploitables après l'accompagnement
4. **Transformation** des obligations réglementaires en opportunités



Accompagnement Qualité, Sécurité, Environnement (QSE) Améliorer les process et la performance de l'entreprise



Responsables d'entreprise
Responsables QSE
Services Qualité et HSE



Analyser ses données QSE, réduire les NC, les AT et MP, revoir ses process et viser l'excellence.

« Des méthodes et outils pour répondre aux obligations réglementaires avec sens »



Durée, séquençement

La durée et le séquençement dépendent du contexte et des objectifs.

La durée d'un accompagnement est généralement comprise entre quelques jours à quelques mois.

Tarif

Durée en lien avec les besoins, contexte et objectifs de l'entreprise.

Forfait journalier 800€ à 1 480€ HT en fonction du volume.

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

- Vous devez respecter de nouvelles obligations réglementaires
- Vous avez été soumis à un contrôle réglementaire
- Vous visez une certification ou labellisation
- Vous souhaitez réduire les Non Conformités (NC), les Accidents du Travail (AT) et Maladies Professionnelles (MP) et les coûts
- Vous voulez faire un bilan de la situation (via une cartographie des processus et un tableau de bord QSE) et des pistes d'amélioration
- Vous cherchez à améliorer la performance de votre entreprise et la motivation
- Vous manquez de temps et/ou de ressources en interne

Cadre de l'accompagnement

- Analyse, cartographie des processus et recueil d'informations terrain
- Évaluation réglementaire des obligations et recommandations normatives
- Bilan des points forts et pistes d'amélioration incluant les bonnes pratiques du domaine
- Rédaction conjointe d'un plan d'actions respectant les 9 PGP (code du travail)
- **Sécurité** : Evaluation des Risques Professionnels (EvRP), rédaction du **Document Unique**, Rédaction des PGS (Plan Gestion des Solvants), PPSPS, Registres de sécurité et affichages
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage (indicateurs pertinents)
- Préparation et animation des points sécurité, réunions QSE et revues de Direction
- Accompagnement à la certification ISO 9001, 14001 et 45001 et audits internes
- ...

Processus de l'accompagnement



Une formation sur mesure pourra être dispensée dans les domaines nécessaires pour permettre à l'entreprise de poursuivre la démarche de manière autonome.

Les plus de l'intervention

1. Un accompagnement **sans jugement**, dans le respect de chaque personne et en confidentialité de tout ce qui est échangé
2. Vous êtes accompagné(e) par un consultant/formateur expérimenté dans la pratique terrain du métier d'ingénieur électronique et informatique et QHSE, vous apportant des **outils concrets** et une **confrontation bienveillante**. [Voir le CV de l'intervenante](#)
3. **Autonomisation de la structure**. Il s'agit de « faire ensemble » et fournir des outils exploitables après l'accompagnement
4. Les obligations réglementaires et normatives sont envisagées sous la **perspective d'opportunités** pour l'entreprise



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Accompagnement Certification

Améliorer les process et la performance de vos produits



Responsables d'entreprise
Responsables QSE,
Services Qualité et HSE



Durée, séquençement

La durée et le séquençement dépendent du contexte et des objectifs.

La durée d'un accompagnement est généralement comprise entre quelques jours à quelques mois.

Tarif

Durée en lien avec les besoins, contexte et objectifs de l'entreprise.

Forfait journalier 800€ à 1 480€ HT en fonction du volume.

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention



Mettre sur le marché un nouveau produit

« Des méthodes et outils pour répondre aux obligations réglementaires avec sens »

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

- Vous voulez mettre sur le marché un nouveau produit
- Vous avez fait évoluer les versions de votre/vos produits
- Vous avez été soumis à un contrôle réglementaire
- Vous visez une certification CE ou autres pays ou une labellisation
- Vous souhaitez lister et supprimer les Non Conformités (NC)
- Vous cherchez à améliorer la fiabilité et la sécurité de vos produits
- Vous manquez de temps et/ou de ressources en interne

Cadre de l'accompagnement

- Plan de mise en conformité à partir de la stratégie commerciale (marché(s), pays, etc.)
- **Analyse des réglementations** Machine, CEM, Sécurité électrique, Radio, etc.
- Évaluation réglementaire : directives applicables et recommandations normatives
- Bilan des points forts et non-conformités avec bonnes pratiques du domaine d'activité
- **Recommandations techniques et administratives**
- Relations avec les laboratoires de tests et d'habilitation
- **Rédaction du dossier technique**, des notices, déclaration de conformité, etc.
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage (indicateurs pertinents)
- Préparation des points R&D, réunions BE et revues de Direction
- ...

Processus de l'accompagnement



Une formation sur mesure pourra être dispensée dans les domaines nécessaires pour permettre à l'entreprise de poursuivre la démarche de manière autonome.

Les plus de l'intervention

1. Un accompagnement **sans jugement**, dans le respect de chaque personne et en confidentialité de tout ce qui est échangé
2. Vous êtes accompagné(e) par un consultant/formateur expérimenté dans la pratique terrain du métier d'ingénieur électronique et informatique et QHSE, vous apportant des **outils concrets** et une **confrontation bienveillante**. [Voir le CV de l'intervenante](#)
3. **Autonomisation de la structure**. Il s'agit de « faire ensemble » et fournir des outils exploitables après l'accompagnement
4. Les obligations réglementaires et normatives sont envisagées sous la **perspective d'opportunités** pour l'entreprise



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

Coaching

Objectif : changer son regard

Garantie : connaissance avancée de théories des relations & supervision (*éclairage des angles morts*)

Contrat : obligation de moyens



Coaching



Individuel

Coaching Individuel

Avoir un espace de ressources pour donner du sens et agir

page 65

Médiation relationnelle

S'écouter et re-construire une relation professionnelle

page 66



Equipe

Coaching d'équipe : créer un espace de ressources, de communication et de relations authentiques et explicites

page 67



Entreprise / Organisation

Coaching d'organisation : Incertitude et complexité , organiser l'intelligence du changement

page 68

Diagnostic organisationnel et managérial

page 69



Coaching Individuel

Avoir un espace de ressources pour donner du sens et agir



Toute personne



Durée et séquençement

La durée et le séquençement dépendent du contexte et des attendus du coaching.

Le nombre de séances est compris généralement entre 3 et 12.

La durée d'un accompagnement est comprise entre quelques semaines à une année.

Tarif en lien avec le niveau de responsabilité de la personne accompagnée



Développer votre puissance personnelle et votre capacité à décider dans des situations complexes à forts enjeux.

« Quand vous êtes face à un problème, nul besoin d'en faire une montagne : soit il y a une solution et vous finirez par la trouver. Soit il n'y a aucune solution et dans ce cas rien ne sert de vous torturer .»

Dalai Lama

Exemples de contexte et de situations d'accompagnement

Faire des choix

- Clarifier et définir mes priorités
- Donner du sens à mon action et distinguer l'essentiel de l'important

Gérer des conflits

- Renforcer/assumer sa relation à soi-même, son identité et ses postures
- Développer sa relation à l'autre, son empathie, sa capacité de confrontation, de soutien

Améliorer sa performance opérationnelle

- Prendre sa place, ses responsabilités et monter en autonomie
- Développer son pouvoir d'influence et son leadership

S'engager dans une évolution professionnelle

- Prendre confiance et libérer toutes ses capacités
- Se rendre légitime et dépasser l'opposition ou la résistance des autres

Recevoir du soutien

- Etre soutenu lors d'un accident de la vie
- Etre soutenu et rebondir face à une difficulté professionnelle

Changements visés

La personne accompagnée rend explicite ses intentions, clarifie ses propres objectifs et s'autorise à innover et créer.

Elle prend pleinement conscience de ses atouts, de ses capacités et de sa faculté d'influence et d'action.

Elle dépasse ses obstacles, croît et gagne en efficacité.

Le but du coaching est d'accroître la liberté d'action et le pouvoir d'agir vers une plus grande autonomie : *la personne coachée découvre et met en œuvre les ressources et la puissance qu'elle possède en elle-même.*

Processus d'un accompagnement

Le processus type d'accompagnement par du coaching individuel se compose des étapes suivantes:

- Une réunion avec le bénéficiaire, le ou les commanditaires, le coach professionnel pour établir le cadre et le contrat de coaching
- Les séances en face à face
- Une réunion de bilan

Les plus de l'intervention

Le processus d'accompagnement est élaboré dès la réunion tripartite de lancement de coaching, grâce à notre outil d'aide à l'élaboration du contrat.

Cet outil sert tout au long de la démarche, à ajuster l'accompagnement en fonction des besoins et de l'évolution de la personne accompagnée.

L'accompagnement est réalisé par des coachs professionnels, supervisés, et respectant le code de déontologie de l'EMCC



Médiation relationnelle

S'écouter et re-construire une relation professionnelle



Deux personnes en situation de malaise relationnel, de non-dits ou de rupture relationnelle



Pour ré-établir la coopération professionnelle dans une situation de malaise relationnel ou de rupture relationnelle

« Parce que le conflit n'est pas une fatalité et qu'il est source de souffrance et de perte de productivité. »



Durée, séquençement & tarif

Sur la base de 8 entretiens de 2 heures : 3 840€ HT*

Salle à l'extérieur fournie par l'entreprise

*Frais de déplacement en sus en fonction du lieu d'intervention

Contexte et stratégies d'accompagnement

Deux personnes sont en conflit ouvert, larvé ou en rupture relationnelle.

Cette situation existe depuis des années ou bien fait suite à des événements récents.

Cela impacte le travail, la coopération, l'atteinte des objectifs, le climat au sein de ou des équipe(s).

Leviers de changements

La médiation est un processus d'accompagnement des 2 personnes pour leur permettre de revenir en relation professionnelle dans la durée.

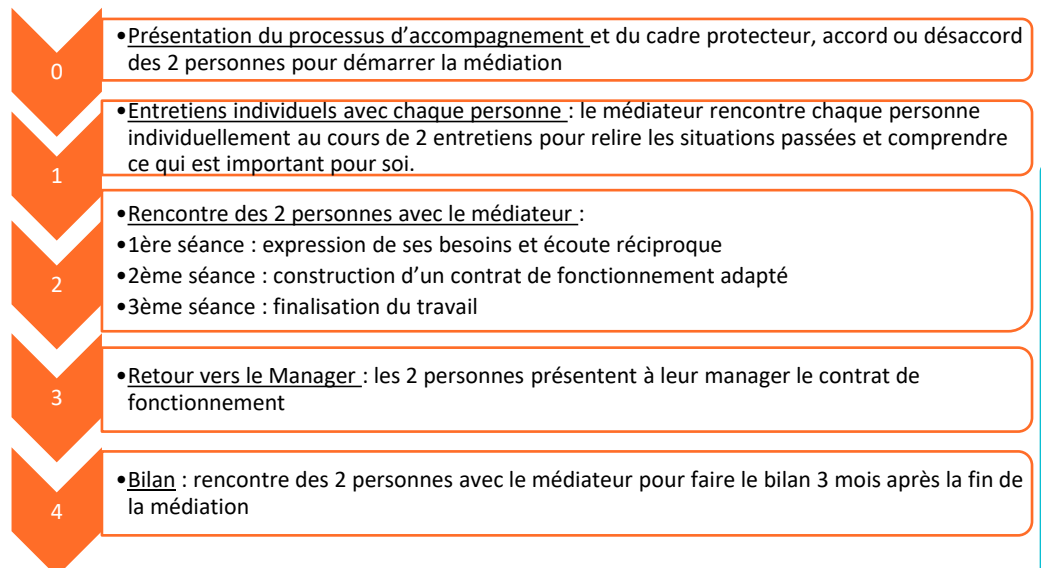
Le processus intègre un temps en individuel d'écoute et de relecture des situations passées.

Lorsque chacun a mis de la conscience sur ses propres besoins dans ces situations, les 2 personnes se rencontrent pour s'écouter mutuellement puis construire un nouveau mode de fonctionnement qui permettra de gérer, dans l'apaisement, les situations au quotidien.

Le médiateur accompagne dans une complète neutralité et bienveillance. Aucun des protagonistes n'a tort ou raison. Chacun est respecté dans son vécu et ses actions.

Les entretiens de médiation sont menés à l'extérieur de l'entreprise afin de faciliter la prise de recul des personnes.

Processus d'un accompagnement



Les plus de l'intervention

Un processus éprouvé aboutissant à un livrable concret

Le médiateur accompagne dans une complète neutralité et bienveillance

Confidentialité complète sur ce qui est échangé



Coaching d'équipe

Créer un espace de ressources, de communication et de relations authentiques et explicites



Toute équipe



Durée et processus

La durée et le processus d'accompagnement dépendent du contexte et des attendus du coaching d'équipe.

Tarif en lien avec le niveau de responsabilité de l'équipe accompagnée



Développer la performance du collectif en favorisant la responsabilité, la coopération et l'autonomie.

« La seule voie qui offre quelque espoir d'un avenir meilleur est celle de la coopération et du partenariat. »

Inspiré de Kofi Annan

Contexte et stratégies d'accompagnement

Le coaching d'équipe renforce les conditions de la coopération et de la collaboration, la création d'espaces d'échanges, de ressourcement, de création et d'intelligence collective. Il vise une élévation commune où chaque acteur tend à devenir porteur des enjeux, des décisions et des actions.

Le diagnostic

- Faire l'état des lieux de l'organisation, de ses dynamiques, de ses enjeux
- Partager avec l'équipe sur la vision d'ensemble et les attentes collectives et individuelles
- Identifier les besoins de l'équipe vis-à-vis de ses enjeux

Clarifier et expliciter le plan d'action

- Clarifier le **sens** commun de l'activité et la Vision de l'équipe
- Analyser et adapter au besoin la structure **organisationnelle**
- Construire la stratégie de **communication** et de **formation**
- Améliorer/transformer les processus de **régulation** des relations entre les acteurs

Engager et accompagner le changement dans l'action

- Clarifier et expliciter les zones de leadership et de responsabilité
- Partager et rendre explicite le cadre de fonctionnement des activités opérationnelles
- Partager sur les valeurs, les us et coutumes

Enraciner la cohésion et la coopération

- Faire grandir l'intelligence émotionnelle des acteurs et du collectif
- Elaborer et expérimenter des formes nouvelles de travail en collectif

Leviers de changements

La performance d'une équipe se mesure à son efficacité (atteinte des objectifs) et à son efficience (énergie dépensée pour atteindre l'objectif).

Le coaching d'équipe a pour vocation d'aider l'équipe à trouver le meilleur équilibre entre son besoin d'activité (et donc de production de résultat) et son besoin de relation (et donc de coopération).

Le coach est là pour proposer des processus qui vont aider les acteurs à prendre pleinement conscience de leur rôle dans le collectif. Ceci aide au développement de la coopération et l'intelligence du collectif et permet à l'équipe de se transformer pour améliorer durablement ses performances.

Processus d'un accompagnement

Le processus d'accompagnement est élaboré avec le client.

Chaque processus d'accompagnement est spécifique à l'équipe qui en bénéficie.

Les plus de l'intervention

Notre intention est d'aider l'équipe à mettre en œuvre des changements visibles et durables, orientés vers l'évolution des comportements, au niveau du leader et des membres de l'équipe.

Les coachs sont formés à l'accompagnement des équipes, supervisés dans leur pratique et s'appuient sur un cadre de références reconnues en management des équipes.



Coaching d'organisation

Incertitude et complexité : organiser l'intelligence du changement



Toute équipe responsable d'une organisation (Codir, Comex, Conseil d'administration, Comité de pilotage...)



Faire évoluer et engager le changement de l'organisation face aux enjeux complexes d'ordre stratégiques, culturels, organisationnels et managériaux.

« La folie est de toujours se comporter de la même manière et de s'attendre à un résultat différent. »

Albert Einstein



Durée et séquençement

La durée et le séquençement dépendent des attendus du coaching.
Il s'écoule sur plusieurs mois.

Contexte et stratégies d'accompagnement

Le coaching d'organisation est l'accompagnement aux adaptations, aux changements et aux transformations que votre structure souhaite mettre en place pour répondre à la complexité de son environnement. Il peut s'agir de changements tels que des changements d'organisation, des modifications de processus d'organisation (ERP), des restructurations (fusions, acquisitions...),...

L'objectif principal est l'équilibre entre les actions :

- qui visent les changements de **processus** (règles de fonctionnement, procédures, schéma d'organisation...)
- qui ciblent des modifications des **comportements** (pratiques managériales, coresponsabilité...)
- qui ambitionnent une évolution des cultures (changement de **paradigme**)

Il s'agit de travailler sur les éléments qui structurent la vision de l'organisation :

- Son identité (sa vocation, ses missions, ses valeurs et principes)
- Ses finalités stratégiques (ambition et objectifs, stratégie, organisation)
- La performance de son activité (plans d'actions, grands projets)

Leviers de changements

Les leviers de changement d'une organisation sont répartis entre:

- La performance du leadership ;
- La cohérence et le sens donnée par la vision de l'organisme ;
- Les modes et processus de fonctionnement de son activité opérationnelle ;
- Les aspects culturels (son métiers, ses valeurs, ses us et coutumes,...)

Processus d'un accompagnement

Le cadre de la démarche d'accompagnement est initié avec le comité de Direction (enjeux, vision, acteurs, objectifs)

Un état des lieux est réalisé afin de produire un plan d'action.

L'accompagnement est généralement réalisé par une équipe de coachs qui intervient à différents niveaux hiérarchiques (Comité de direction, coaching individuels des dirigeants, d'une ou plusieurs équipes...).

Les modes d'accompagnement se répartissent entre accompagnements individuels, accompagnements d'équipes, séminaires et ateliers de travaux en intelligence collective.

Un comité de pilotage du changement peut être désigné.

Les plus de l'intervention

Notre intention est d'aider l'organisation à mettre en œuvre des changements visibles et durables, orientés vers l'évolution des comportements à tous les niveaux de l'organisation.

Les coachs sont formés à l'accompagnement des organisations, supervisés dans leur pratique et s'appuient sur un corpus de théories reconnues en management et dynamique des groupes et des organisations.



Diagnostic organisationnel et managérial

Optimiser votre capital humain



PME de 10 à 250 salariés
Filiale de grand groupe
Collectivité



Durée et séquençement

- Une journée d'audit
- 5 heures de rendez-vous de préparation et restitutions avec les responsables
- Sur environ 1 mois selon disponibilités

Tarif

Selon la taille de l'entreprise
(de 4800 à 8000 € HT environ)
Nous consulter



Donner des leviers pour mettre à profit le potentiel humain de l'organisation, et améliorer son efficacité opérationnelle et managériale.

La majorité des difficultés et dysfonctionnements de l'entreprise peut être, au bout du compte, ramenée à un problème humain.

Contexte et attentes de la démarche

Faire un diagnostic organisationnel et managérial est indiqué lorsque les dirigeants détectent des signaux faibles (absentéisme, turn-over...), ou observent de réels problèmes (tensions interpersonnelles, chute de motivation, burn-out...), voire constatent une baisse des performances (rentabilité, qualité...). Il est également pertinent à l'occasion d'événements marquants comme des acquisitions, réorganisations...

Si l'entreprise est consciente de ces symptômes, un œil externe permet d'en déterminer plus rapidement les causes racines et les remèdes.

Ce diagnostic permet de détecter d'une part les forces, et d'autre part les dysfonctionnements de l'entreprise, d'identifier leur origine, et de proposer des solutions concrètes et pratiques.

Composantes de l'analyse

Le diagnostic porte sur les thèmes suivants :

- l'environnement (externe)
- le contexte (interne)
- le cadre (organisation, règles ..)
- les processus (communication, décisions, feedbacks ...)
- les relations interpersonnelles (conflits, alliances)
- les résultats opérationnels.

Processus d'un diagnostic

La démarche de diagnostic est initiée avec le(s) dirigeant(s) : contexte, problématique, objectifs, choix du panel d'interviews...

Les interviews se déroulent sur une journée, sur la base d'un questionnaire original et systémique, basé sur la TOB (Théorie organisationnelle de Berne).

Elles ont lieu avec un échantillon soigneusement choisi de managers et collaborateurs, et sont anonymes.

Un livrable est présenté aux dirigeants, puis aux personnes interviewées; il souligne les forces, les dysfonctionnements, et les propositions d'actions concrètes.

Les dirigeants choisissent alors de mettre en œuvre tout ou partie des actions proposées, qui sont à mener en interne, ou avec de l'aide extérieure.

Les plus de l'intervention

Ce diagnostic est réalisé par des coaches, qui portent un regard neutre, humble et positif, sans jugement ni interprétation, sur les informations reçues, et proposent un pas de côté, sont attentifs au non verbal, aux mots utilisés, font des liens...

Ils utilisent des outils spécifiques et éprouvés du coaching des organisations et un questionnaire original.

Cette démarche est rapide, consomme peu de ressources, de temps des collaborateurs.

Elle débouche sur des actions concrètes et priorisées en fonction de la valeur ajoutée en comparaison de l'effort à déployer.



Témoignages

Management

Des résultats durables

Des formations, j'en suis régulièrement mais ces quelques jours resteront une des meilleures formations que j'ai reçues dans mes 20+ ans de carrière.

C'est aussi et surtout la première fois que mon équipe, qui a elle aussi suivi une formation avec Marc, y fait référence **6 mois ou 1 an plus tard en citant des éléments précis qu'ils réutilisent lors d'actes de management** comme les entretiens annuels, la définition des objectifs ou lors de situations complexes. Suite à cette formation j'ai aussi senti **une réelle évolution dans la perception qu'ils avaient de leur fonction de manager**, dans leurs aptitudes et lors de la mise en œuvre pratique et directe d'éléments transmis lors de la formation.

Formation **très dynamique et interactive**, avec ce qu'il faut de **concepts** mais aussi et surtout des **applications ludiques, concrètes et adaptées** aux préoccupations et au métier de LMS Imagine.

David Gagne – Siemens

Formation dynamique, pertinente et motivante

Je tiens à te remercier sincèrement pour la 1ère session la formation « **animer son équipe au quotidien** » que tu as animée. Ces moments ont été particulièrement **enrichissants, tant sur le plan théorique que pratique**. Ta pédagogie, ton écoute et la qualité de nos échanges ont largement contribué à rendre cette **formation dynamique, pertinente et motivante**.

Merci encore pour ta disponibilité et pour le partage de tes connaissances.

Radwane Noureddine, Ottobock

Un véritable escape game de la communication !

Ou quelles sont les clés pour sortir ensemble de situations bloquées où nous plongeant des réactions inappropriées dues à une mauvaise écoute / compréhension de soi-même et des autres.

Des clés à utiliser sans modération, en privé, pour **manager son équipe**, pour **coopérer avec son N+1** !

Florence Billet – Imactis

Souder l'équipe

Ayant pris un poste de management avec très peu d'expérience sur le sujet, la formation Com-Hom a été un **vrai éclaircissement**. La formation est très bien structurée et définit clairement les **enjeux d'un rôle de management**. Elle donne des **outils directs et pratiques** pour organiser une équipe et cerner les besoins de tous **pour améliorer la dynamique globale**.

Grâce **aux ateliers pratiques**, j'ai pu mettre en place **un cadre d'équipe** clair et mieux **définir les missions** ce qui a permis de **mieux souder l'équipe**.

Il y a un vrai **travail sur l'écoute** qui y est enseigné et cela m'a permis de comprendre plus en détails chacun des membres de l'équipe, désamorcer les situations conflictuelles et répondre aux attentes de chacun. Merci encore pour cette formation.

Victor Prost – Renaissance Fusion

Franchir un cap

« 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 – MOODY'S Analytics

Des concepts et techniques patiemment instillés

La formation au management animée par Com-Hom a été un moment important dans mon parcours. Avec plusieurs mois de recul, je mesure l'importance des concepts et techniques patiemment instillés. Je citerais 2 exemples en particulier:

- Il ne se passe pas une journée ou presque sans que je ne pense à la notion de « **l'accueil de la parole de l'autre** ». Je peux même avouer que ca m'arrive d'y penser trop tard 😊 . Mais cela m'aide dans **mes interactions avec mon équipe** ou le reste des collaborateurs.
- Les profils de personnalité font sens au quotidien, lors de mes 1:1 par exemple. Je me suis rendu compte que cela m'aide à **comprendre les leviers pour chacun** dans l'équipe, alors que j'avais tendance à me comporter et à communiquer de façon identique avec tous, suscitant parfois des résultats décevants ou carrément contre-productifs!

Sinon, je retiens la bonne humeur dans nos échanges et le dynamisme de Marc.

Martin Dutasta – Arturia



Témoignages

Gestion de projets

Une gestion professionnelle des projets en équipe

J'ai beaucoup apprécié cette formation à la gestion de projet qui respecte **l'équilibre entre théorie et mises en situation, écoute et partage**.

Les outils présentés sont pertinents et me permettront une **gestion plus professionnelle des projets en équipe**. La formation intègre également une part importante sur la gestion des « relations humaines » à chaque étape d'un projet, un des facteurs clés de succès. La formatrice est très pédagogue et nous laisse le temps d'interagir pour mieux s'appropriier les thématiques abordées.

Alexandra Fernandes – BD

Une vision claire et précise du rôle de chef de projet ... et un bonus

J'ai voulu suivre cette formation pour bien identifier les spécificités du **pilotage de projet en mode collaboratif**.

Je suis repartie avec une vision claire et précise du rôle de chef de projet. Les particularités liées à la gestion de projet transverse ont été bien identifiées.

Le bonus pour moi a été de découvrir **une nouvelle vision sur les aspects relationnels** et d'acquérir des outils pour une communication constructive comme l'écoute active, le questionnement ouvert...

J'ai particulièrement apprécié de pouvoir évoquer **des situations réelles** et de bénéficier de l'analyse et du coaching de la formatrice et des participants.

Elise Estorges – UGA SIMSU

Les relations humaines primordiales

J'ai suivi, avec plusieurs membres de mon équipe, cette formation. Ce fut une **expérience très enrichissante** qui a généré un réel enthousiasme. Cette formation va au-delà du cadre d'un projet et met en lumière des aspects des relations humaines qui sont primordiaux et que l'on a tendance à occulter : être à l'écoute de son équipe, de ses clients, comprendre les enjeux pour **mieux avancer ensemble**.

Cette formation permet de **générer de la confiance dans la gestion de la relation client et d'améliorer le fonctionnement interne de l'équipe**. Que du positif pour cette formation que je recommande vivement.

Thierry Rozier – Siemens

Des outils simples

La formation gestion de projet proposée par COM-HOM m'a énormément apporté : en plus des outils classiques de gestion de projet, j'ai découvert **des outils simples** que ce soit dans la **phase d'appropriation**, sur **l'aspect communication** ou encore sur le **suivi avec l'équipe projet**.

La formation est bien rythmée par de **nombreux exercices** et **mises en situation**. De très bons conseils qui vont m'aider à **mener à bien** et avec **plus de sérénité** les projets actuels et futurs gérés en management transversal. Merci à COM-HOM et à son professionnalisme qui a assuré cette formation.

Fabrice Vacle – BOURGEAT

Clarifier le périmètre de sa responsabilité

La formation « Gérer un projet en collaboratif pour atteindre les objectifs » m'a apporté **un nouveau point de vue** et m'a permis de **redéfinir les limites de ma responsabilité**. Il est souvent plus facile de tout faire plutôt que d'échanger avec les autres pour trouver une solution commune, et avec cette formation je pense avoir acquis quelques nouveaux « bons » réflexes pour **avancer en équipe**.

Le format de la formation est plaisant puisqu'il est structuré autour **d'ateliers et de mises en situation**, le **contenu théorique est à la fois concis et complet**. J'ai particulièrement apprécié que la communication entre les participants soit très favorisée.

Cette formation est une très bonne formation pour **comprendre le rôle du chef de projet** et permet également de se remettre en question sur le rôle de chacun.

Cette formation apporte également beaucoup de bonnes pratiques dans la communication entre les personnes et favorise aussi le travail en équipe de manière général.

Un grand merci pour ces moments d'échanges !!!

Anthony Lopez – ARaymond



Témoignages

Relation Client

La vente, un sport de haut niveau

J'ai eu la chance de participer à la formation "Vendre et valoriser les produits, projets et services".

Plus qu'une piqure de rappel c'est surtout **une boîte à outils très riche**. Com-Hom a cette particularité de tout mettre en œuvre dans la préparation de la formation afin de comprendre au mieux vos attentes.

Le public restreint participant à la formation est éclectique et c'est ce qui en fait sa force à travers des échanges et de **jeux de rôles pertinents** pour tous. Vous en sortirez grandi et plus armé en **remettant en cause des façons de travailler** qui ne sont pas toujours optimales.

La vente est un sport de haut niveau dont Marc est un excellent coach!

Andy Getzman – Microworld

Capter le non verbal

La formation « Vendre et valoriser les produits, projets ou services » m'a permis d'appréhender le métier de commercial. Cette formation apporte des bases solides sur **l'interprétation et la gestion du non verbal**, la préparation des visites, l'analyse des situations, la communication avec les différents types de personnalité, la gestion de **la négociation, la compréhension de son propre fonctionnement** dans les différentes phases du processus de vente.

J'ai pu, suite aux exercices filmés, me rendre compte de ce que je pouvais dégager, travailler sur ma gestuelle, mon non verbal & connaître mes forces : l'écoute, le calme et **travailler aussi ces points forts**.

Avec le recul cette formation m'a vraiment permis de mettre le doigt sur les points sensibles du métier de commercial, de me challenger sur un plan aussi bien personnel que professionnel, de me donner des objectifs à plus long terme.

Lucas Thibaud – Aluminium Martigny

Identifier ses points forts pour développer sa valeur commerciale

Grâce à la formation « Vendre et valoriser les produits, projets et services » proposée par Com-Hom, j'ai pris du recul **et identifié les points forts de ma personnalité** pour **développer ma valeur en tant qu'ingénieure commerciale** chez Acxys Technologies.

Grâce aux cas pratiques, j'ai appris à prendre les bons **réflexes** au moment **d'identifier le besoin du client** en appliquant l'écoute active. Cette formation m'a donné **beaucoup d'outils** pour devenir une meilleure commerciale. Je la recommande sans hésitation.

Diana Guevara – Acxys Technologies

Cultiver la relation client

Les consultants ayant suivi la formation « cultiver la relation client au sein d'un service support » sont revenus satisfaits et dynamisés par cette expérience. Au delà des retours informels très positifs sur le contenu, le déroulement et le formateur, **j'ai noté quelques comportements inédits** tels que :

- ✓ une plus grande **qualité "d'accueil téléphonique"** concernant une demande stressante en interne.
- ✓ le **bon positionnement vis à vis d'une demande client** : clarification de son rôle exact et gestion efficace du passage de relais à la bonne personne chez nous.
- ✓ une **amélioration de la gestion des délais de réponse** avec accusé réception rapide de la demande et annonce d'une date claire de reprise de contact.

En tant que manager de ces équipes, ce type de nouveaux fonctionnements correspond précisément à ce que nous attendions, nous confortent dans notre choix d'investissement sur cette formation, et nous apporte une plus grande sérénité envers les pratiques de nos équipes.

Yann Guilain – Digimind

Développer les achats collaboratifs

Les relations : jamais un fleuve tranquille, surtout dans les situations tendues de négociation. La pression augmente, les peurs ressortent et on se met automatiquement en position d'attaque ou de fuite, voire de manipulation.

Savoir communiquer, gérer ses émotions et agir pour apaiser les tensions est un art, un grand travail de connaissance de soi. La **capacité à ramener la négociation à un acte collaboratif**, de recherche de solutions à valeur ajoutée pour toutes les parties, **dépend de vos compétences relationnelles**.

En tant que Responsable Achats, les situations de stress sont au centre de mon métier en interne, comme en externe. Cette formation m'a ouvert les yeux pour voir ces situations différemment et je continue encore aujourd'hui ce travail sur moi.

Zuzana Ussorio – SAMES



Témoignages

Gestion du temps

Anticiper sur 3 semaines

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** » !

François Fénerol – POMA

Utile et proche des réalités terrain

J'ai suivi une journée de formation : « Gérer son temps et ses priorités : Sortir du « Je n'ai pas le temps » » .

Cette formation est **très utile** et **très proche des réalités du terrain**. Cette journée m'a permis de **prendre du recul** sur l'organisation de mon travail.

Hannah Dickson – BIZMEDTECH

Le manque de temps n'est pas une fatalité

La formation « Gestion du temps » proposée par Com-Hom permet de réaliser que **le manque de temps n'est pas une fatalité** contre laquelle il est impossible de lutter dans notre quotidien professionnel. Plusieurs **outils et astuces** sont proposés au cours de la formation à travers **des exercices pratiques** mais aussi des temps d'échange entre participants, offrant à chacun les clefs d'une meilleure gestion du temps. Je recommande vivement cette formation qui encourage à **prendre du recul** sur son travail et sa façon de l'organiser !

Laura Sudries – Enerdata

Un enjeu pour tous

La gestion du temps, vaste programme. Force est de constater que c'est **un enjeu pour beaucoup de collaborateurs**. La journée animée par Com-Hom a été riche en enseignement, expérimentation et partage de bonnes pratiques qui permettent de **se poser les bonnes questions** pour sortir du « je n'ai pas le temps ». **L'ambiance conviviale mais studieuse** a été un facteur de la réussite de cette journée.

Je recommande cette formation à quiconque souhaite prendre du recul sur sa gestion du temps et prononce trop régulièrement la phrase « je n'ai rien fait de ce que j'avais prévu aujourd'hui ! »

Gwenaëlle Valentin – Cluster Montagne

Prendre du recul par rapport à son approche du temps

La formation « Gérer son temps et ses priorités » m'aura permis une **prise de recul par rapport à mon approche du temps** et d'appréhender cette question importante, selon un angle qui m'a paru assez original et en tout cas percutant pour moi : en effet, il bouscule un peu le schéma habituel d'un planning que l'on se fixe et que l'on n'atteint jamais, d'où parfois un mélange de doute et de culpabilité!

Depuis cette formation, j'ai progressé en **maîtrisant mieux les priorités**, en **positivant les actions accomplies**. Je recommande fortement cette formation à toute personne souhaitant progresser dans son approche du temps !

Sylvie – Grenoble INP



Témoignages

Techniques de communication

90% des dossiers compliqués sont liés à un écart de communication

L'organisation de la formation « Communiquer et favoriser la coopération avec mes interlocuteurs » puise son origine dans le fait que **90% des dossiers « compliqués »** qui arrivent sur mon bureau en tant que directeur d'agence, sont des dossiers qui ont dérivés suite à **une incompréhension ou un écart de communication** qu'il y a eu entre mes équipes et leurs interlocuteurs.

Si nous avons **communiqué de façon plus attentive et en conscience**, cette problématique n'aurait pas pris l'ampleur qu'elle a pris qui fasse qu'elle arrive jusqu'à mon bureau.

Cette formation Com-Hom, pour l'avoir personnellement faite, m'a aidée de façon très radicale à m'améliorer sur ces points et donc j'insiste aujourd'hui pour que tous mes collaborateurs participent à cette formation et suivent le même enseignement.

De manière très pragmatique, **bien communiquer fait gagner du temps**, de l'argent, du plaisir, du stress en moins.

Joan Montesinos – Groupe AGDA Immobilier

Un réel changement

La dernière formation menée avec Com-Hom a été « [S'affirmer et favoriser la coopération au sein du magasin](#) ».

J'avais besoin d'une personne qui sache emmener les personnes jusqu'au fond d'eux même pour en faire **ressortir le meilleur en ayant toujours notre objectif en tête**. Le résultat a été à la hauteur des attentes puisque **un réel changement** a été observé au sein de l'équipe et de très bons retours ont été formulés sur cette formation.

Lidwine DANIEL – LEITNER FRANCE – PRINOTH France

Un art martial

En fait, dans ces situations tendues, il faut être en conscience de la situation, de soi et de l'autre, ce qui nécessite une totale authenticité qui n'est pas la spontanéité du moment.

Nils Lefevre – Reej Consulting

Réguler avec authenticité

J'ai eu l'occasion, et finalement la chance, de suivre la formation "Développer ses compétences en situation conflictuelle" avec l'organisme de formation Com-Hom. Gérer les émotions et la boucle émotionnelle, **réguler les situations conflictuelles avec empathie, bienveillance, authenticité...**, éviter les non-dits, apprendre à communiquer sur les émotions négatives, mais aussi positives : voici les principales thématiques traitées lors de la formation.

J'ai été ravie du **professionnalisme** et de la **passion** avec lesquels a été délivrée la formation. Les **principes et méthodes** ont été présentés avec beaucoup de **pédagogie** ; des cas concrets ont permis la bonne compréhension des concepts ; les mises en situation ont permis une première pratique des apprentissages ; enfin, la possibilité de **poser ouvertement des questions** et d'obtenir **des réponses claires et précises** a été fortement appréciée. Je recommande fortement cette formation et je suis curieuse de découvrir d'autres formations proposées par l'organisme.

Ralitsa Renaudo – SIEMENS

Une formation indispensable à la fonction RH

La formation « *Communication Non Violente – Reconstruire des accords à partir des désaccords...* » est une approche, empruntée à la Communication Non violente, **indispensable à la fonction RH** pour mieux accompagner les salariés et les managers, instaurer **une approche différente des modes de communication et de gestion des conflits**.

Claire Echard-Beaudoux

De nouveaux leviers pour communiquer de façon non violente

La formation « Développez vos compétences relationnelles en situations tendues » a été l'occasion de passer une journée hors de nos repères habituels, au sein d'un petit groupe constructif composé de personnes issues d'entreprises différentes et avec l'animation d'un formateur aux petits soins, afin **d'aborder un sujet essentiel dans les relations humaines en entreprise**.

Grâce à l'investissement de chacun et au fil des exercices concrets en collectif, j'ai pu **trouver de nouveaux leviers** pour communiquer de façon non violente et mieux canaliser mes réactions en situation tendue. En outre, les participants ont bénéficié de supports complets et la formation était très bien organisée par Com-Hom (rythme, timing, déjeuner), toujours sensible à la convivialité de ses événements.

Trevor Elliot – BD



Témoignages

Comités de direction

Anticiper l'équipe...

Je tenais vraiment à ce que nous quatre, cofondateurs de l'entreprise Cilkoa, prenions ce temps relativement conséquent en pleine période de création. L'idée initiale étant de **s'occuper d'un sujet qui parfois passe en dernier plan : nous, l'équipe**. Que chacun apprenne à mieux se connaître, mieux connaître les autres, et que nous soyons « armés » (pacifiquement) pour mieux **anticiper d'éventuels conflits, les résoudre plus vite s'ils éclataient malgré tout, et savoir en tirer des leçons**.

L'intervention a été bien au-delà de mes (et nos) espérances. Pour faire simple, depuis trois mois, rares sont les copils du lundi où aucun sujet n'est affublé de son caractère coloré : bleu, rouge, jaune, vert ! Parfois nos mails internes se retrouvent également signé d'une image de pot de peinture dégoulinant, soulignant son contenu... Bref, **on s'en sert presque tous les jours**.

Un grand merci Marc pour ces trois jours fondateurs pour notre petite équipe.

Olivier Muquet – Cilkoa.

Un Codir plus opérationnel

Notre société est dans une recherche continue de productivité dans un domaine d'activité fortement concurrentiel. Dans le cadre du plan RH 2016, nous avons sollicité le cabinet Com-Hom pour intervenir au niveau du management puis du Codir.

L'accompagnement CODIR est très interactif, avec de nombreux outils et un support pédagogique de qualité. Il a répondu à toutes mes attentes. Nous avons **passé un cap avec un Codir plus opérationnel**. Le cabinet Com Hom est un partenaire d'expérience dans nos enjeux RH.

Gauthier Olivier – Runipsys

Renforcer la cohésion du comité de direction

Com-Hom, avec sa **journée personnalisée** ayant pour objectif de renforcer la cohésion de notre comité de direction, nous a permis **d'optimiser les synergies du groupe**.

Au travers son intervention, il nous a également permis de nous conforter, sur le fait que nous avons **des valeurs communes** ainsi qu'une **même vision**.

Il nous a rappelé d'être plus attentifs aux **besoins des différents acteurs** dans nos communication futures. Cela a été très enrichissant.

Véronique Nicoletta – Wittmann

Se connaître et comprendre les autres pour coopérer

Travailler en contexte collaboratif

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 – IRIMA, Grenoble Ecole de Management

Journée de cohésion

Faire Grandir l'équipe

L'objectif de cette journée était de faire **grandir mon équipe** en l'aidant à comprendre **la diversité des profils** qui la compose. L'enthousiasme, le dynamisme et les compétences de l'équipe Com-Hom nous ont permis d'atteindre cet objectif.

Anna Robert – Moody's Analytics

Réguler les tensions en fin d'année universitaire

Merci à vous : tous les retours sont positifs, cette formation a parfaitement atteint ma cible de management d'équipe... et je crois aussi celle des autres participants.

En cette période de fin d'année universitaire, où il est tellement difficile de dégager 1 journée pour tous les cadres, ce **temps passé à autre chose** que ce que nous imposent pourtant nos contraintes du quotidien, est **du temps gagné**. C'est aussi un moyen extrêmement soft, et d'autant plus efficace, de réguler les inévitables tensions au sein des équipes et d'en sortir par le haut.

Et c'est enfin pour moi, une fois de plus, l'occasion de me dire que les gens qui travaillent avec moi sont vraiment exceptionnels.

Denise



Témoignages

Accompagnement individuel

Contrat rempli

Dans mon entité Simulation Systèmes chez Siemens, nous connaissons bien COM-HOM et **nous leur faisons confiance depuis pas mal d'années**. Récemment, mon managent m'a offert la chance de bénéficier d'un accompagnement personnalisé de COM-HOM, rapidement après une prise de fonction avec de nouvelles responsabilités de management. Un des enjeux de ce poste était de pouvoir **rapidement mettre en place des relais et une organisation**. Le second enjeu était lié au périmètre de responsabilité étendu avec de nouveaux processus de décisions, de nouvelles interfaces avec leur **lot de confrontations**.

L'accompagnement par le formateur COM-HOM a été **extrêmement riche à tous les égards** : écoute, analyse, partage... et placé sous le **signe de l'authenticité**. Je suis sorti réellement **grandi de cette expérience** et je pense que la plus belle preuve de la réussite et de l'atteinte des objectifs fixés, a été les retours enthousiastes de mes managers qui ont pu apprécier les effets de cette collaboration en termes de posture, d'attitude et d'autonomie.

Connaissance et confiance en soi, prise de décision et lâcher prise, délégation, communication... nous avons abordé les (mes) sujets les uns après les autres, en nous appuyant systématiquement sur des cas concrets et d'actualité. Et les résultats sont là, avec une organisation bien en place, avec des rôles bien définis, et des interactions sous le signe de la confiance et de la transparence. J'ai acquis en quelques mois une vraie expérience. Contrat rempli !

Vincent Thomas – Siemens Digital Industries Software

Epanouissement professionnel et personnel

J'ai eu cette opportunité d'être accompagnée par Com-Hom durant 3 mois. Je suis **sortie enrichie de cette expérience**.

Marc m'a permis de travailler en profondeur sur la régulation de mes émotions, les identifier, les accueillir et comment les utiliser afin d'en tirer le meilleur pour être épanouie professionnellement et personnellement. Merci Marc pour ton écoute, ta patience, ta bienveillance et tes conseils.

Rézika ACHOURI – Actéo Ingénierie

Changement de rôle : prise de responsabilité et palette d'émotions

J'ai eu l'opportunité et la chance d'être accompagné par Com-Hom lors d'un changement de rôle et une prise de responsabilité au sein de mon entreprise. Joie, doute, appréhension, satisfaction, remise en question...c'est la palette d'émotions qui vous inonde lors de ce genre de changement. L'accompagnement a su m'aider à **canaliser cela et comprendre** chacune de ces émotions.

Car en effet, comprendre ses émotions, comprendre les autres et se comprendre soit même son finalement les atouts de la réussite d'une telle transformation. C'est vrai, **la méthode paraît simple...et elle l'est**. Tout l'art de Marc est de **faire émerger les clés qui se trouvent en grande partie en vous et en l'écoute des autres**. Merci pour ton travail à mes côtés.

C'est pour finir bien plus qu'un accompagnement et vraiment un échange, pendant lequel il faut **se livrer**, s'ouvrir à l'autre pour finalement **sortir le meilleur de soi**.

Merci infiniment, grâce à nos échanges j'ai pu passer cette vague d'émotion qui m'a submergé, comprendre mes atouts, mes faiblesses, surtout comprendre les autres, **prendre la mesure de mon poste et de mes responsabilités et aborder les changements présents et à venir avec sérénité**.

Paul Sette – Ansys

Des cas concrets avec précision

Marc est un excellent accompagnateur, avec une réelle capacité d'écoute et une connaissance approfondie du métier ce qui lui permet **d'adresser des cas concrets avec précision**. Les questions de Marc nous obligent à nous interroger sur nous mêmes et nous en ressortons grandis. Il facilite également **l'organisation du travail au quotidien**.

Adrian Mougne – Reej Consulting

Transformer ma vision en objectifs

« 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



Témoignages

Formalisation des processus

Décortiquer notre organisation

« Merci Françoise pour les séances de travail effectuées ensemble **pour cartographier les activités de notre service**. Pour ce travail où il est parfois difficile pour nous de prendre du recul étant noyé dans le quotidien, tu as su nous guider pour que nous puissions **décortiquer notre organisation**. Ce travail a été constructif dans la mesure où, à l'écoute des contraintes de chacun, et **en gardant à l'esprit la logique industrielle**, tu nous as aidé à mettre en évidence certains « nœuds » ou points à améliorer. »

Véronique

Qualification de candidat

Evaluer un candidat pour un recrutement

on expérience Com-Hom ?

J'ai une vision particulière car je l'ai vécue des 2 côtés, candidat et recruteur...

En tant que candidat, j'ai passé des tests mais pas comme les autres ou en tout hors du commun. Je parlais enfin à un recruteur qui savait et connaissait le langage et la réalité des enjeux du commerce. Un vrai moment de réflexion, sans pour autant se sentir jugé lors du recrutement. Un moment particulier qui me parle encore comme un instant d'ouverture et d'évaluation intelligente. Bravo pour cette approche !

En tant que recruteur, bien évidemment étant passé par la case candidat et avec le recul, je ne pouvais pas passer à côté de l'expertise Com-Hom. Pourquoi ?

Simple : on peut parler directement des doutes et des critères, on se comprend vite. Le résultat est juste précis et fiable. J'aime les points de précision apportés par Marc, des critères finement étudiés qui apportent une modernité dans le monde du recrutement. Je considère Marc comme un profiler indispensable à la réussite de nos choix.

Jérôme CLICHY – Groupe GORRIAS

Des accompagnements aux effets durables

Faire de la formation une transformation

Ce que j'ai apprécié, et qui est rare dans la formation, c'est que les interventions font l'unanimité des gens qui participent. Très souvent, j'ai des collaborateurs qui me disent « oh, la formation ne sert à rien, je l'ai déjà faite ». Et à chaque fois, ils reviennent avec une sorte d'ouverture d'esprit qui leur permet d'être tout de suite beaucoup plus performants.

Sur une formation d'une journée, il va peut être en garder 1/2h, 1H mais cette heure là va le construire pour plusieurs mois, plusieurs années et le rebooster. C'est toute cette alchimie qui fait que c'est important d'avoir ces temps de rencontre avec toi.

Jacques Reboh : AGDA – Brûleurs De Loups

Partenaire de notre développement

Com-Hom accompagne notre groupe dans le cadre de formations à la communication, accompagnement individuel, sélection de candidats.

Marc a su prendre le temps de comprendre notre activité, connaître les équipes pour proposer un accompagnement de qualité avec pour objectif **la performance collective** et **le plaisir au travail**.

Il fait preuve d'un haut niveau **d'exigence**, et d'une profonde **bienveillance** pour aboutir à des **solutions pratiques** toujours dans le **respect des personnes**.

Com-Hom est et restera j'espère un partenaire de notre développement.

Camille Beyt – SAMS Levage & Mécalem France

[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.



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com

77

Coordonnées des consultants :
www.com-hom.com

Accueil des personnes en situation de handicap

Lorsqu'une personne en situation de handicap s'inscrit à une prestation (inter-entreprises ou intra-entreprise), nous avons besoin d'en être informés.

Cette information permettra un échange avec la personne et l'entreprise pour déterminer la faisabilité et les adaptations nécessaires pour garantir la qualité de son accueil et de l'apprentissage.



Références

Industrie

Air Liquide, Andritz Hydro, Aldes, Allimand, ARaymond FC, Ardagh Aluminium Packaging, Artelia, AsteelFlash, Atelier du laser, Axane, Böllhoff, Mafter-Bourgeat, Carbodiam, Caterpillar, COMAG, Conduent, Copal, Corys TESS, Crouzet, Demaclenko, Doppelmayr, Duqueine Group, ECM Technology, EDF ENR PWT, ENGIE-Cofely, Eriks, Fives Machining, Gamesa, GEG, Hellomoov, Hewlett-Packard, Hutchinson, Isochem, Knauf industries, Legrand, Leitner, Limagrain, LynRed, Mafelec, Mappa Spontex, Marchante, MSSA, Persistent, POMA, Portalp, Potez, Prinoth, Radiall, Raydiall, ARaymond, Raynet, Rescaset, Rexor, Rio Tinto, Rolls Royce, Ryb-Elydan, Sames, Schneider Electric, SIGMA Cabins, Soitec, Solystic, Sotis, SPIE Industrie & Tertiaire, STMicroelectronics, Teledyne e2v, Thales, Thermador, Tokyo Electron Europe, Veolia, Wheelabrator, Wittmann,

PME/PMI

4J Chaudronnerie, Acte international, Actéo ingénierie, AcXys Technologies, Adeunis RF, AGCEI, Alpic, Alpol Cosmétique, Aluminium Martigny, ANNEALSYS, APF Industrie, Arc Isère Imprimerie, Arturia, Athanor, Automatique & industrie, Automatismes Informatique Industrielle, ARC Industries, Asteel sensor, Bêtemplast, BH Technologies, Bio-Logic, Bonneau, C2AI, Cadox, Caeli energie, CARF Centre, Cedrat Technologies, Cepelec, CPEX, CIC ORIO, CLOFOR, CMZ, Combodo, Coval, CV ventilation, D3S, DEP Industrie, Device ALab, Digigram, EASii-IC, EBG Composite, EDT, Elsy, Enerdata, Entegris, Enwires, Etablissements Lahet, ERM, Eur'Ohm, Euro System, Explorair, Finoptim, Fourignon, Gamesystem, Gifetal Aluminium, Gorgy Timing, Ifotec, Inddigo, Insidix, JPM Diffusion, L'ateleir du laser, Lahet, Laser Rhone Alpes, Lauvitec, Les menuiseries Philibert, LS-Services, Marcelli, Micro-Mécanique, Microoled, Micro-Technic, MicroWorld, Mithieux, Natexprod, Nicomatic, Noesis, Obiou Société d'Electronique, Omicron Technologies, Onet sécurité, Oxystore, Photoweb, Pleiades Instruments, Plex, Pool Technologie, Probayes, Porcher Industries, REMT, Renaissance Fusion, Rheonova, Runipsys, SAMS Levage, SATMA PPC, SBM Supply Chain & Services, Scop Apsi, Sermas, Seso, Sicaf Cosmétiques, SKID-WINTERSTEIGER, SMOG Industries, Société des établissements PETIT, Societé Nouvelle Art Martin, Sofen, Sylène, Teem Photonics, Tiempo Secure, TDK-Tronics, Ugimag Trading, Usinex, Vêpres, Vertic, WAT, Watt&Home, Xenocs, Yoni,

Logiciel

Alma, Ansys, Atos, Bassetti, Digimind, Kelkoo, Moody's Analytics, Open, Reej Consulting, Siemens,

Applications médicales, Médico-social, Social

AD Santé, ADAPEI 26, AGIR à dom, Aguetant, Apperton, Becton Dickinson, Biogroup, Biomet France, Blue Ortho, Centre Médical Rocheplane, CHRU Lille, Cirra+, Clinique de Chartheuse, Clinique du Grésivaudan, Colca MS, Covidien Manufacturing, Depuy Synthes, eCental Robotics, Ecrins Therapeutics, Edelris, EPD Le Charmeyran, Etablissements Lahet, Eveon, Fondation Olga Spitzer, Fresenius Vial, Genuro, Grenoble Institut des Neurosciences, Haventure, Maisons d'Enfants 'le Chemin', Maison des Réseaux de Santé de Savoie, MinMaxMedical, Ostium group, Ottobock, PX Therapeutics, Sauvegarde 26, SMI38, Sobioda, SpinEm Robotics, Surgiquil Institute, Stiplastics Healthcaring, Synapcell, Synergy Health, Technidata, Trixell, SDIS 73, UFR de médecine, Uromems,

Assurance, Comptabilité, Finance

Adeca, BDO,, Dynergie, In Extenso, LF Experts, PI-Assurance,

BTP, Espaces verts, Habitat, Immobilier, Topographie, Transport

AFEO, AGDA, AGRA, Alpes Flexibles, Atout Amenagement, Azur Confort, Biossun, Cars Berthelet, Confor'm Habitat, CV Ventilation, Dinobat, Ets Bestenti, EVD 38, Everest, FG Automobiles, Fimurex BTP, France Travaux sur cordes, GAMSTAT, GCC, Géomètres Experts, Gérimalp, Grenoble Habitat, Groupe Degaud, Groupe Gorrias, Groupe SFAC, FG Automobiles, IMMO Ouest, IMS RN, Kieback & Peter, L'échelle Européenne, LPM Racing, M2E, M2EI, Menuiserie Paret, Mercedes Benz groupe Gorrias, Mirbat, SDH, SORGeM, Tapio, VFD

Collectivités

Cuma, C.P.I.E. Vercors, Croix Rouge Française, Département de l'Isère, GAMSTAT (Groupement AéroMobilité de la Section Technique de l'Armée de Terre), Grenoble Alpes Métropole, Inddigo, Service public Des Energies dans la Drôme, Territoire d'Energie Isère (TE38),

Centres de recherche & incubateurs

AM Valor, CEA, Centre Technique du Papier, CNRS, ESRF, Floralis, Grenoble INP, INRAE, INRIA, Inserm, Institut Laue Langevin, Linksium, NaverLabs, Réseau Entreprendre, Tenerrdis ,

Centres de formation, écoles

Adefim, AFPI Isère, Airbus Beyond, AQSE, Capiotec, CESI, École des hautes études en santé publique, Grenoble Ecole de Management, Grenoble INP, I.A.E., Institut des ressources industrielles, Lycées, Maya Campus, Sciences Po, Services de l'Éducation Nationale, Université Grenoble Alpes

Sports, loisir & associations

Actif Réseau, Association pour le Développement de la Médiation Sociale, Aviron du lac bleu, CIMES EVENT, Cluster Montagne, Cyclable, Ecole de VTT La Féclaz, E-Pedal, Fédération Française de Tennis, GETH 38, Grenoble Métropole Hockey 38, Impulsion 38, Institut de formation du vélo, Natura Vélo, Prisme Aventures, Snooc, SOC Rugby,

Interim

Manpower, PI Interim, Vitalis Medical

Autre

Altica Traductions, Au Palais Gourmand, Notaires, Pain de Belledonne, Pernod Ricard, PI-Restaurant.

