

DECOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION

Définir son positionnement professionnel pour être repéré et distingué par ceux qui ont besoin de vous

Dates

M 04 au M 05/09/18
 J 25 au V 26/10/18
 J 29 au V 30/11/18
 J 20 au V 21/12/18
 J 17 au V 18/01/19
 J 21 au V 22/02/19
 J 28 au V 29/03/19
 J 18 au V 19/04/19
 J 30 au V 31/05/19
 J 04 au V 05/07/19
 J 05 au V 06/09/19
 L 28 au M 29/10/19

Durée

2 jours – 14H

Tarifs

Individuel	1 200 €
Entreprise	1 600 €

Lieu

Institut Repère
 78 av du Général Michel Bizot
 75012 Paris

Contacts

Sadia Chami
 01 43 46 89 25
 Sadia.chami@institut-repere.com

Ketty Dampied
 01 43 46 89 48
 Ketty.dampied@institut-repere.com

Définir ceux qui ont le plus besoin professionnellement de vous, implique de pouvoir mettre des mots sur ce que vous faites d'excellent et sur la manière de le faire, ce que les tests habituels ne peuvent pas dire de vous. La méthode utile est celle qui permet de repérer et d'identifier les séquences d'action maîtrisées et qui aboutissent à un résultat considéré comme «excellent». Une démarche inhabituelle et parfois indispensable pour choisir son emploi et son employeur, ou pour construire une offre efficiente qui vous différencie clairement de celles des autres.

Objectif

Définir son positionnement professionnel par l'identification des mécanismes d'action les plus associés à la performance ou à « l'excellence » d'une personne. Puis s'appuyer sur ces mécanismes d'action pour choisir un emploi approprié, ou pour définir une offre de service très différenciante.

Public

Professions libérales (conseils, consultants, coaches, formateurs...etc.) en recherche d'un positionnement professionnel. Ou salariés souhaitant mieux définir leur emploi et leur positionnement.

Prérequis

Aucun

Contenu pédagogique

1ère journée : identification du processus d'excellence
 Expliciter la « dynamique d'action » d'une personne
 Détecter et reconnaître le processus d'action et d'excellence d'une personne
 Comprendre les différents contextes et objectifs qui déclenchent le processus d'excellence
 Définir les projets dans lesquels la personne sera plus efficace et plus utile à l'entreprise
 2ème journée : optimisation de son action et de son efficacité
 Comprendre en quoi une personne peut être unique dans l'action et dans son mode de fonctionnement
 Détecter les erreurs de perception d'un processus d'excellence
 Accepter, valoriser son mode de fonctionnement
 Adapter son discours selon les contextes et l'environnement
 Décrire son processus d'action de façon claire et simple pour aider les autres à travailler avec soi.



Moyens pédagogiques

Pédagogie : elle est très interactive avec une alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Apports sur les fondements scientifiques de la méthode « Scor RdV »[®] et sur les différentes phases du « Mode Opératoire Identitaire et Itératif » (Mo2i ou Mécanisme d'Excellence), qui caractérise chaque personne.

Evaluation des compétences : elle se fait par un questionnaire et porte sur les points suivants : Compréhension du mode d'apprentissage et de mémorisation ; Identification du mode d'analyse mis en œuvre ; Analyse du mode de créativité ; Identification du mode de mise en œuvre des solutions créées.

Reconnaissance : une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin des trois jours et comporte le titre de la formation, des dates, le nom du formateur et une évaluation quantitative des compétences acquises.

Animation



Joël GUILLON, consultant et formateur. Ex éducateur pour délinquants, avant de devenir vendeur pour surmonter sa timidité. IL a occupé différentes fonctions commerciales (meilleur vendeur européen d'une entreprise américaine) et de direction (DG d'une filiale de la CGE). Consultant indépendant depuis 1994, il a conçu une méthodologie originale, simple et efficace pour renforcer l'efficacité commerciale des sociétés de conseil et de services (Garon Bonvalot, AGF, Total Fina Elf, EADS MDTV). Il a formé plus de 300 freelances confirmés ou débutants avec un programme spécialement conçu pour eux. Il a rédigé à leur intention : « Vendre ses prestations de service » aux Editions EYROLLES en Octobre 2003 – Prix du Livre 2010 de la fonction commerciale.