



Préparer ou perfectionner aux métiers de l'accompagnement,
du conseil et de la formation

Des parcours d'apprentissage

pour exceller dans vos fonctions

- Gestion des interactions professionnelles
et conduite du changement
- Accompagnement individuel et collectif
Formation au Coaching - **certification RNCP**
- Ingénierie et animation de formation
- Leadership Management
- Ressources Humaines

Formations 2016~2017



Qui sommes-nous ?**3**

L'équipe de l'Institut Repère	4 et 5
-------------------------------------	--------

Gestion des interactions professionnelles et conduite du changement - Parcours de PNL**6**

Un regard sur la PNL	6
Formations certifiantes en PNL	7
Entrepreneurs de la nouvelle génération, avec Robert Dilts	8
Modélisation symbolique et Clean Language, avec James Lawley et Penny Tompkins	8
Coaching Génératif, avec Robert Dilts et Stephen Gilligan	8
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile®, avec Shelle Rose Charvet	8
Accroître l'efficacité des relations professionnelles - Fondamentaux PNL	9
Réfléchir avec efficacité - Technicien PNL	9
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits – Praticien PNL - Praticien Organisation (voir p. 19)	9
Conduire le changement en dépassant les résistances - Maître Praticien en PNL	9
Développer des capacités d'apprentissage - Modéliser l'excellence avec la PNL	10
Enseigner des formations certifiantes en PNL avec les standards de qualité de NLPNL	10
Développer la dimension humaine du management - les applications du Praticien PNL au management	10
Soirées découvertes de la PNL - Participation gratuite sur inscription préalable	10

Accompagnement individuel et collectif - Parcours de Coaching**11**

Intégrer les compétences fondamentales du coaching (1 ^{ère} partie)	12
Développer son expertise du coaching (2 ^{ème} partie)	12
Atelier Expert Process Communication® Coaching	12
Formation Process Communication® coaching d'équipe	12
Outils complémentaires pour développer sa pratique de coaching	13
Intervention systémique dans l'entreprise (niveau I)	13
Intervention systémique dans l'entreprise (niveau II)	13
Découvrir son excellence dans l'action	13
Créer et développer son activité de coach	14
Psychopathologie dans la pratique du coaching	14
Supervision des pratiques de coaching	14
Accompagner avec l'Approche Narrative	14

Ingénierie et animation de formation - Parcours de Formateur Consultant**15**

Théorie organisationnelle de Berne	16
Ingénierie du changement et de la formation	16
Formation de Formateur	16
Définir son offre et sa démarche commerciale	16

Parcours de Leadership Management**17**

Développer la dimension humaine du management - les applications du Praticien PNL au management	18
Leadership et influence positive	18
Leadership et intelligence collective	18
Motiver et convaincre avec les outils du Lab Profile®	18
Formation pour la certification iWAM®	19
Process Communication Model® (Niveau I)	19
Process Communication Model® (Niveau II)	19
Master Class Process Communication®	19

Parcours Ressources Humaines**20**

Conseiller en projets professionnels	21
Cadre légal et financement de la formation professionnelle	21
Recruter avec les outils de la PNL et du Lab Profile®	21
Diversité et performance de l'entreprise	21

Calendrier et informations pratiques	22-28
--	-------

Calendrier et tarifs des formations 2016-2017**22 à 24**

Conditions générales de vente et Bulletin d'inscription	25 et 26
Vos contacts	28

➔ Préparer ou perfectionner aux métiers de l'accompagnement, de la formation et du conseil RH

Se former pour grandir et transformer durablement ses capacités d'adaptation au monde moderne

La mission de l'institut Repère est de préparer ou de perfectionner les professionnels de l'accompagnement au changement, de la formation et du conseil RH. Les formations de l'Institut Repère visent l'acquisition des **compétences transversales et transférables**. Des compétences qui impliquent une pluralité de postures et de comportements professionnels, qui favorisent le changement individuel et collectif et qui constituent une réponse adaptée aux évolutions du monde du travail.

Nos valeurs associent une **haute technicité** (l'expertise des formateurs, la performance et la pluridisciplinarité des outils de communication, d'apprentissage et de changement...), une **haute humanité** (protection et autonomie, respect de chacun et le plaisir d'apprendre...) et la réussite de nos clients. Des valeurs qui respectent l'écologie des individus et des organisations et favorisent une évolution durable.

Acquérir des compétences transversales et transférables

La Responsabilité Sociale et Environnementale (RSE) invite les entreprises à rendre compte de l'impact de leurs décisions économiques sur la société et l'environnement. Pour répondre au défi de la préservation et du développement des ressources du "capital humain", la formation constitue un levier incontournable. Une formation pour acquérir des compétences "d'adaptation au poste de travail", mais surtout des **compétences "transversales" et "transférables"**, car seules ces dernières peuvent accompagner les individus à passer le cap des mutations technologiques et économiques, à développer leur potentiel et à participer à leur progression professionnelle et personnelle. Ce type de formation est un investissement en mesure de soutenir durablement l'employabilité, l'innovation et la compétitivité des entreprises.

Des parcours d'apprentissage pour exceller dans vos fonctions

Le parcours d'apprentissage est l'itinéraire à suivre pour faire aboutir un projet personnel ou professionnel. L'excellence vient des compétences transversales et transférables qui permettent de maintenir une performance dans des contextes multiples ou en évolution.

Gestion des interactions professionnelles et conduite du changement, avec les parcours certifiants et les outils d'excellence de la PNL.

Intervenant en accompagnement individuel et collectif, avec une pluralité d'outils et de modèles d'intervention en coaching.

Ingénierie et animation de formations, pour concevoir, animer et vendre une formation répondant aux attentes d'une organisation.

Leadership Management, pour conduire un groupe vers la réalisation de résultats opérationnels et innovants.

Ressources Humaines, pour préparer au mieux les conditions de réussite de chacun et l'expression des potentiels.

Ceux qui vous accompagnent dans ces parcours sont des professionnels de la communication, de l'apprentissage et du changement. Ces hommes et ces femmes sont des experts et des modèles de ce qu'ils enseignent.

Des méthodologies performantes, complémentaires et pluridisciplinaires

Notre expertise repose sur la maîtrise d'une sélection de méthodologies complémentaires, pratiques et utilisables au quotidien et de technologies performantes qui vont contribuer à l'acquisition des compétences transversales et transférables qui conditionnent la réussite de vos parcours d'apprentissage et de vos objectifs professionnels.

La PNL. C'est la technologie centrale de l'Institut Repère depuis 1985, plus de 30 ans. Elle porte son regard sur l'intériorité, la structure de l'expérience subjective et les éléments sur lesquels il est possible d'agir avec efficacité et élégance.

La Process Communication®. Elle s'intéresse également à l'intériorité, à la dynamique psychologique des individus. Elle permet de comprendre rapidement les spécificités de la carte du monde d'une personne et d'y adapter nos modes de communication.

L'Approche Systémique. Elle traite de l'extériorité des individus et de leurs interactions au sein d'un système humain. Elle propose des modes de pensée et d'action qui rétablissent ou renforcent la fonctionnalité et la performance du système.

L'Institut Repère se veut à l'image de ce qu'il propose à ses clients : une organisation apprenante capable d'évoluer durablement et constituée d'une équipe de professionnels de haut niveau partageant la même passion d'apprendre et de transmettre.

Jean-Luc Monsempès

Président d'honneur de l'Institut Repère



L'ÉQUIPE DE L'INSTITUT REPÈRE : LE PARTAGE DES VALEURS DE HAUTE TECHNICITÉ, DE HAUTE HUMANITÉ, AU SERVICE DE LA RÉUSSITE DE NOS CLIENTS

► L'équipe administrative et pédagogique de l'Institut Repère



PRESIDENT D'HONNEUR

Développement, pédagogie et marketing
Votre contact : Jean Luc MONSEMPES au 01 43 46 00 16



COMPTABILITÉ ET GESTION

Gestion, juridique et sociale
Votre contact : Lionel MASSELUS au 01 43 46 89 40
gestion@institut-repere.com



CONSEIL EN FORMATION

Conseil et dispositifs de financement
Votre contact : Sadia CHAMI au 01 43 46 89 25
conseil@institut-repere.com



ORGANISATION ET PLANIFICATION

Planification et organisation des événements
Votre contact : Jeannette KOWALCZYK au 01 43 46 89 41
commercial@institut-repere.com



ADMINISTRATION DES INSCRIPTIONS

Accueil téléphonique, inscriptions, conventions, contrats et convocations
Votre contact : Céline Noel Desfontaines au 01 43 46 00 16
administration@institut-repere.com



DÉVELOPPEMENT WEB ET E-LEARNING

Administration du E-learning, des sites WEB et de la plateforme Nomaform
Votre contact : Sébastien AUBIN au 01 43 46 00 16
webmaster@institut-repere.com



FACTURATION

Facturation, suivi de règlement, location de salles
Votre contact : Amandine Lamirand au 01 43 46 89 44
facturation@institut-repere.com



DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

Marketing digital
Votre contact : Martial LE TERRIER au 01 43 46 89 41
martial.leterrier@institut-repere.com

► Les formateurs experts

Les formateurs du parcours "Gestion des interactions professionnelles et conduite du changement"



ODILE CLUZEL - BERNHARDT

Consultante, formatrice et coach. Parcours de responsable RH. Enseignante PNL et formée à l'approche Systémique. Co-auteur de Comprendre et pratiquer le coaching personnel. Intervient dans les formations certifiantes de PNL, coaching, formation de formateur.



ISABELLE LEGUERLIER

Coach & Formatrice. Une carrière de danseuse classique suivie d'une reconversion dans la direction de comédiens. Enseignante PNL spécialisée en Ennéagramme. Fondatrice de CapRésilience. Elle intervient dans les formations certifiantes de PNL.



DANIEL BLANCHET

Consultant, formateur et psychopraticien. Licencié es Sciences et Ingénieur en Biologie appliquée. Enseignant PNL et Maître Praticien en hypnose Ericksonienne, l'ennéagramme et l'Approche Narrative. Intervient dans les formations certifiantes de PNL et l'Approche Narrative.



JEAN LUC MONSEMPES

Consultant et Formateur. Docteur en médecine. MSF et industrie pharmaceutique. Enseignant PNL, Process Communication® et LAB Profile®. DU de coaching. Intervient dans les formations Process Communication®, les formations certifiantes de PNL.



FRANÇOISE CAVÉ

Formatrice, coach et psychothérapeute. Docteur en Psychologie et enseignante à l'université. Enseignante PNL (1988). Co-fondatrice de CAPNL avec D. Laugero. Co-auteur de "L'ennéagramme, connaissance de soi". Intervient dans les formations certifiantes de PNL, Accompagner une évolution professionnelle.



PAUL RAYMOND

Formateur et consultant. Kinésithérapeute, méziériste, ostéopathe et sophrologue. Enseignant PNL certifié depuis 1990. Concepteur des Modèles d'Activation MAP®. Il intervient dans les formations certifiantes en PNL.



FRANCE DOUTRIAUX

Consultante, formatrice et psychopraticienne. Ingénieure agronome. Enseignante en PNL certifiée, Maître Praticien en hypnose Ericksonienne, formée à l'ennéagramme. Fondatrice de "Communication Active" à Bayeux. Intervient dans les formations certifiantes en PNL.



MARION SARAZIN

Formatrice et psychopraticienne. Diplômée d'HEC et titulaire d'un DEA de sciences économiques et Master en Psychologie de l'Université de Santa Clara. Enseignante PNL. Auteur de l'ouvrage "S'initier à la PNL" chez ESF. Intervient dans les formations certifiantes en PNL.



DOMINIQUE LAUGERO

Consultant, formateur et coach. Etudes littéraires et licence de psychologie. Enseignant PNL depuis 1988. Co-fondateur de CAPNL avec F. Cavé. Co-auteur de "L'ennéagramme, connaissance de soi". Intervient dans les formations certifiantes de PNL, Coaching, Formation de Formateur.

Les formateurs des parcours "Accompagnement individuel et collectif", "Ingénierie et animation des formations", "Leadership management", "Ressources Humaines"



MICHAEL AMEYS

Formateur, Consultant, Coach. Ingénieur chimiste. Parcours dans le consulting technologique. Maître Praticien PNL (NLP) et formé à l'AT, la Gestalt, l'Approche Systémique. Professeur 4ème Dan d'Aikido. Fondateur de la société Egregoria. Intervient dans les formations de leadership et la formation de formateur.



ANTOINE BEBE

Coach et Formateur en intelligence relationnelle. ESCP et UCLA. Parcours dans la communication et l'événementiel. Fondateur de HUB consulting. Formation en AT, PNL, coaching génératif. Intervient dans les formations en Ingénierie pédagogique et la formation de formateur.



MARIE CHRISTINE CLERC

Enseignante en PNL, coach certifiée, responsable de l'Ecole de PNL à Poitiers. Formée aux Interventions orientées Solutions, approche systémique et approche narrative par M. White. 3ème cycle en philosophie, co-auteur de Comprendre et pratiquer l'approche narrative. Intervient dans "Accompagner avec l'approche narrative".



FRANCIS COLNOT

Formateur et Coach. Professionnel des médias. Formateur certifié Process Communication®, Interqualia, certifié MBTI, Maître Praticien PNL. Formé à l'Approche Systémique. Co-auteur de "Comprendre et pratiquer le coaching personnel" et les outils de Développement Personnel pour manager. Intervient dans les formations de Process Communication®.



ELISABETH FALCONE

Coach certifiée, Membre Associé de la SF Coach, Master PNL et certifiée en tant que Facilitatrice en Intelligence Collective par R. Dilts. Accompagne depuis 20 ans les managers et organisations dans le développement de leur performance. Spécialiste de la diversité en entreprise. Auteur de "Au-delà de nos différences, nos ressemblances".



JOËL GUILLON

Consultant et Formateur. Educateur spécialisé puis fonctions commerciales et DG d'une filiale de la CGE. Concepteur des méthodes Scor RdV et Mo2i qui caractérisent l'excellence et des méthodes de vente. Auteur de "Vendre ses prestations". Intervient dans "Découvrir son mécanisme d'excellence" et "Définir son offre et sa démarche commerciale".



CHILINA HILLS

Consultante, Formatrice et Coach franco-anglaise. Experte internationale en communication et influence. Parcours professionnel de comédienne. Maître Praticien en PNL, formée à l'AT et aux neurosciences. Auteur de "Cultivez votre charisme". Intervient dans les formations "Motiver et convaincre avec le LAB Profile®".



MARIE-JOSÉ LACROIX

Formatrice, Consultante, Coach. Maîtrise de Lettres et de Sciences de l'Education ; DESS de Psychologie Sociale ; DESU de psychosomatique. Psychologue au service d'urologie du CHU Pitié Salpêtrière. Auteur de "Vivre et travailler avec des personnalités difficiles". Anime la formation "Psychopathologie pour pratiques de coaches".



PASCAL LEGRAND

Consultant, formateur et Coach. Consultant associé et Master Trainer chez KCF pendant 11 ans. Maître Prat PNL et hypnose, certifié MBTI et Golden, Interqualia, WellScan, CDPM. Fondateur de Open and Fly. Co-auteur de "Coach avec la Process Com". Intervient dans les formations Process Communication®, Coaching et Coaching d'équipe Process Communication®.



PATRICK MERLEVEDE

Consultant et formateur. Ingénieur commercial et Maîtrise en Intelligence Artificielle et Sciences Cognitives. Formé à la PNL (NLP). Fondateur de JobEQ et développeur de l'outil iWAM®. Co-auteur de "Découvrir et utiliser votre intelligence émotionnelle". Intervient dans la formation certifiante iWAM®.



SYLVIE MEYER

Consultante, formatrice, coach et sophrologue. Diplômée en Sciences Humaines, Maître Praticien en PNL, formée à l'Ennéagramme et aux Constellations Familiales. Parcours de responsable de formation, intervient en conduite de bilans de compétences, en orientation scolaire et professionnelle, en recrutement et en accompagnement individuel.



OLIVIER MILLET

Consultant en Intervention Systémique Brève, Formateur, Coach et psychothérapeute. Docteur es gestion. Diplômé du MRI de Palo Alto par l'Institut Gregory Bateson. Fondateur et DG d'Interaction et changement et Co-fondateur d'Axiomes. Intervient dans les formations "Intervention Systémique dans l'Entreprise".



CORINNE SOUISSI

Consultante formatrice senior, coach certifiée et conseillère en bilan de compétences. Expérience de 15 ans en management des ressources et ingénierie de formation. Auteur de "recrutement gagnant-gagnant : 52 étapes pour recruter le meilleur candidat", intervient dans les formations liées à la gestion des RH.



FLORENCE VITRY

Formatrice, coach et superviseur de coaches. Parcours de DRH et de cadre dirigeant. Maître prat. PNL, formée à l'approche systémique, Process Com et MBTI/Golden. Chargée de cours à Paris 8 dans le DESU coaching. Co auteur de "Comprendre et pratiquer le coaching personnel" et "Fiches outils du coaching". Intervient dans la formation certifiante de coaching.

Les Intervenants Internationaux



ROBERT DILTS

Formateur, auteur et développeur de la PNL et de ses applications aux domaines de la santé, de l'éducation et des affaires. Il est l'auteur de nombreux ouvrages de référence sur la PNL. Ses derniers travaux sur la PNL de 3ème génération concernent la communication, l'apprentissage et le changement aux niveaux de l'identité, de la mission et de la vision. Les applications en sont génératives et systémiques et s'adressent autant à la croissance des individus que des organisations.



JAMES LAWLEY ET PENNY TOMPKINS

Formateurs, auteurs et superviseurs. Conseillent des organisations comme GSK, l'Université de Yale Child Study Center, NASA Goddard Space Center ; et supervisent depuis 1993 les psychothérapeutes neurolinguistiques du "United Kingdom Council for Psychotherapy". Auteurs de "Des métaphores plein la tête". Membres à vie de l'Association canadienne de PNL, membres honoraires de l'Association Internationale des Superviseurs de Coaches et premiers formateurs honoraires certifiés par l'INLPTA.



STEPHEN GILLIGAN

Psychothérapeute, formateur, auteur. PhD en psychologie et l'un des premiers étudiants de la PNL et de G. Bateson à Santa Cruz dans les années 1970, puis auprès de M. Erickson. L'un des principaux enseignants et praticien de l'hypnose Ericksonienne. Auteur de "Trances thérapeutiques, les principes de coopération en hypnothérapie Ericksonienne" ; "Le courage d'aimer" Stephen est reconnu pour son travail sur les processus de reconnexion corps/esprit, qui favorisent les changements profonds.



SHELLE ROSE CHARVET

Formatrice experte en motivation. Enseignante certifiée de PNL depuis 1992, experte reconnue internationalement pour son travail avec le LAB Profile®, conseil en entreprise pour résoudre les problèmes de marketing, de vente et de communication en équipe. Présidente de l'association canadienne des conférenciers/ières en 2009. Bilingue français-anglais, elle travaille également en espagnol. Auteur du livre "Le plein pouvoir des mots" chez InterEdition.

LA PNL : UNE MÉTHODOLOGIE AU SERVICE DE L'EFFICACITÉ

Les termes **Programmation Neuro-Linguistique (ou PNL)** intègrent les trois composantes fondamentales de l'expérience humaine : la **neurologie** régule le fonctionnement de notre corps, le **langage** détermine notre manière d'interagir et nos **programmes** déterminent le modèle du monde que nous créons. La PNL décrit comment les interactions entre la pensée (**Neuro**) et le langage (**Linguistique**) organisent le fonctionnement de notre corps et de nos comportements (**Programmation**) et les résultats que nous obtenons. (Robert Dilts).

LES SOURCES ET FINALITÉS DE LA PNL

Les créateurs : John Grinder (linguiste et psychologue) et Richard Bandler (mathématicien et praticien en Gestalt-thérapie) ont posé dans les années 70 les bases d'une approche aujourd'hui mondialement reconnue. Les développements apportés depuis par R. Dilts et J. DeLozier explorent de nouvelles dimensions de l'expérience et proposent des modèles et techniques PNL efficaces, simples, élégants, applicables aux individus, aux groupes comme aux organisations.

Les sources d'inspiration : les créateurs de la PNL ont su établir les complémentarités entre la Sémantique Générale, la Cybernétique, les travaux de l'école de Palo Alto et les recherches sur le fonctionnement cérébral.

Les buts initiaux : la modélisation des pratiques de thérapeutes d'exception (M. Erickson, F. Perls, V. Satir). La modélisation précise ce qui est nécessairement présent dans une expérience, pour aboutir au résultat souhaité. Elle produit une carte des opérations à mettre en œuvre pour reproduire un résultat.

Les buts actuels : la modélisation de l'excellence humaine quel que soit son domaine (les affaires, la santé, les arts, l'éducation...), pour créer des outils et modèles simples qui génèrent des résultats vérifiables. La modélisation facilite le développement de l'excellence des individus et des groupes.

LE CHAMP D'APPLICATION DE LA PNL

Nos formations en PNL développent des compétences transversales et transférables dans 3 domaines :

La communication interpersonnelle : les bons communicants établissent une relation de confiance avec eux-mêmes, les autres (personnes, métiers et cultures) nécessaire à la réalisation d'objectifs. L'impact qu'ils ont sur eux-mêmes et les autres favorise la création de nouvelles relations et opportunités d'actions, l'obtention de résultats à savourer et à partager.

L'apprentissage : un environnement instable nous incite à désapprendre rapidement pour réapprendre encore plus vite. Ce qui est possible en transférant la structure de notre propre excellence d'une situation à une autre, ou en modélisant l'excellence des personnes qui nous entourent.

Le changement : les individus et les organisations ont sans cesse besoin d'établir un nouvel équilibre entre des exigences externes (contraintes de l'environnement) et internes (valeurs, mission et vision). Un équilibre qui sollicite de nouvelles ressources et dont la stabilité est gage d'une plus grande énergie et performance.

L'excellence de la PNL est liée au développement d'une métacognition, cette capacité à s'observer en agissant et en faisant des choix. La métacognition est la clé d'un apprentissage permanent.

“ **L'excellence de la PNL est liée au développement d'une métacognition, cette capacité à s'observer en agissant et en faisant des choix.** ”

DES FORMATIONS PNL POUR QUI ?

Les formations de l'Institut REPERE s'adressent à ceux qui par leurs fonctions ou métiers travaillent avec un public :

Métiers de l'accompagnement : coaching individuel ou d'équipe, Team Building, professions médicales ou de la psychothérapie, etc.

Métiers du conseil RH et de l'emploi : recrutement, bilan de compétences, outplacement, conseil en évolution professionnelle, médiation.

Métiers de la formation : formateurs, enseignants, éducateurs, animateurs.

Fonctions opérationnelles de l'entreprise : RH, management, commerciales, responsables projets ou qualité.

Une formation PNL permet de professionnaliser une fonction ou un métier pour en accroître l'impact, le niveau de motivation et de performance, pour faire reconnaître une expertise, faire évoluer un projet, une carrière, une employabilité, etc.

LES RESSOURCES DE L'INSTITUT REPERE

Des standards de qualité : des certifications en PNL agréées par l'Association Francophone des certifiés en PNL (NLPNL), des qualifications ISO, ISQ-OPQF et NF Service Formation et des formations en coaching agréées SICPNL.

L'ouverture et la diversité : les intervenants sont des experts de haut niveau, formés à diverses écoles de pensée en PNL.

Une collaboration avec des experts internationaux : Robert Dilts, Stephan Gilligan, Shelle Rose Charvet, James Lawley et Penny Tompkins.

Les soirées pratiques : un apprentissage facilité par des soirées de pratique animées par des enseignants PNL.

Un enseignement réactualisé : la prise en compte des nouveaux développements de la PNL.

Le forum : un espace pour échanger, pratiquer, promouvoir vos activités, répondre à des offres d'emploi.

Une newsletter mensuelle : une information permanente et gratuite, avec REPERAGES.

Un blog PNL-Info : l'actualité de la PNL et de la formation.

Une base documentaire : de nombreux articles disponibles sur le site de l'Institut Repère www.institut-repere.com.

Un e-learning : un support en ligne pour faciliter l'apprentissage de la PNL.



E-learning PNL

Formations certifiantes en PNL



Le monde du travail est un espace de communication, d'apprentissage et de changement, que ce soit pour échanger, partager, acquérir de nouvelles compétences, collaborer, vendre, négocier, manager, conduire le changement, motiver et inspirer, etc. Des compétences qui vont permettre aux individus et aux organisations de s'adapter rapidement à l'accélération du rythme des changements du monde moderne. Cette capacité d'adaptation détermine le degré d'influence pour agir sur soi, les autres et les situations. Il n'y a pas de résultats sans influence et sans actualisation des apprentissages, un domaine dans lesquels les outils de la PNL excellent. Et pour la PNL il n'y a pas de développement et de résultats durables sans une influence qui respecte profondément les intérêts de chacun.

UN PARCOURS D'EXPERTS EN MATIÈRE D'INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

L'excellence professionnelle vient d'une capacité d'apprentissage exceptionnelle, en lien avec une métacognition, cette capacité à réfléchir sur sa propre façon de communiquer, d'apprendre, de changer, pour évaluer son efficacité, adopter une stratégie correctrice et l'améliorer sans cesse.

LES ÉTAPES DU PARCOURS

LES ÉTAPES DU PARCOURS	EQUIVALENTS PNL	DURÉE
Accroître l'efficacité des relations professionnelles	Fondamentaux PNL	3 jrs
Réfléchir avec efficacité	Technicien	6 jrs (3 jrs x 2)
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits	Praticien PNL*	12 jrs (3 jrs x 4)
Développer son leadership et la dimension humaine du management	Prat. PNL "Management"*	12 jrs (3 jrs x 4)
Développer ses compétences opérationnelles en dépassant ses blocages et ses limites	Maître praticien PNL*	21 jrs (3 jrs x 7)
Développer des capacités d'apprentissage	Modéliser l'excellence avec la PNL	3 jrs
Enseigner la PNL selon les standards de l'association NLPNL	Enseignant PNL*	22 jrs (2 jrs x 11)

* Seuls les titres de Praticien PNL, Maître Praticien PNL et Enseignant PNL font l'objet d'une certification reconnue au niveau international ou par la Fédération Française NLPNL.

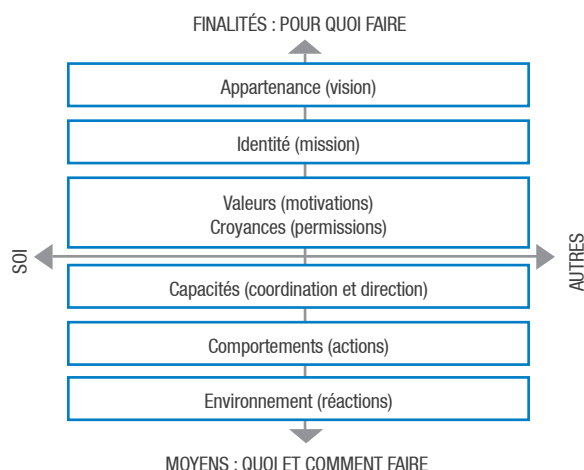
A partir du technicien PNL, vous pouvez poursuivre par un praticien "Généraliste" ou "Management" - Voir p 18



Les formations sont accompagnées d'un e-learning tutoré et de soirées de pratiques bimensuelles.

LES OUTILS ET MÉTHODOLOGIES DE LA PNL

Schéma d'après Robert Dilts



Les outils PNL abordent la communication interpersonnelle, l'apprentissage et le changement en divers niveaux, allant de l'extériorité (environnement, comportements) vers l'intériorité (capacités, valeurs et croyances, identité, vision).

Niveau "Maître Praticien" : les changements sont "génératifs et évolutionnaires" car ils concernent les règles internes (croyances et valeurs) qui organisent le fonctionnement externe d'un système.

Niveau "Praticien" : les changements sont "évolutifs" car ils concernent des apprentissages transférables d'un contexte à un autre.

Niveau "Technicien" : les changements sont "correctifs et adaptatifs" car ils permettent de faire varier nos réponses comportementales au sein d'un même sous-système.

Niveau "Fondamentaux" : les changements sont "correctifs" et concernent des compétences comportementales dans un contexte donné.



ENTREPRENEURS DE LA NOUVELLE GÉNÉRATION

Avec Robert Dilts

Objectifs

Acquérir les compétences-clé pour lancer une entreprise ou une carrière qui crée de la richesse au niveau individuel, social et environnemental.

Public

Créateurs d'entreprise en profession libérale ou en société; consultants, formateurs, coaches, fonctions RH, accompagnateurs de la création et du développement d'entreprises.

Prérequis

Expérience professionnelle de l'accompagnement - Fondamentaux PNL conseillés.

Durée

9 jours (3 jrs x 3)

Animation

Robert Dilts (page 5)

Contenu pédagogique

SE CONNAÎTRE POUR DÉFINIR CE QUI NOUS ANIME

Identifier sa passion, s'y connecter et l'exprimer sous forme de vision. Exprimer son ambition et sa mission personnelle sous forme de contribution à son environnement. Etablir son cercle de réussite. Aligner désir d'entreprendre et raison d'être.

PARTAGER SA VISION POUR CRÉER DE NOUVELLES POSSIBILITÉS

Créer un cercle de soutien et utiliser l'intelligence collective pour innover et déclencher de nouvelles options. Renforcer les croyances nécessaires au projet. Dépasser les limitations.

INSPIRER LES AUTRES ET TRANSFORMER SA VISION EN RÉALITÉ

Développer les qualités-clé associées à la réussite (assurance, présence, ténacité passion, communication et inspiration). Elaborer des stratégies appropriées. Développer sa propre chance. Inspirer les accompagnateurs.



MODÉLISATION SYMBOLIQUE ET CLEAN LANGUAGE

Avec James Lawley et Penny Tompkins

Objectifs

Faciliter le changement des individus et des organisations avec la Modélisation Symbolique, dans des situations de coaching, d'entretiens, cohésion d'équipe, etc.

Public

Professionnels de l'accompagnement.

Prérequis

Expérience de l'accompagnement Initiation PNL conseillée.

Durée

3 jours

Animation

James Lawley et Penny Tompkins

Contenu pédagogique

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DE BASE DU PROCESSUS

Conditions d'intégration du processus " Lite " ; Composantes du Clean Language et ses applications ; Notion d'émergence. Les 4 processus de la modélisation symbolique. Modèle PRO (Problèmes-Remèdes-Objectifs) pour identifier et développer un objectif.

UTILISER LE CLEAN LANGUAGE EN COACHING Notions d'espace perceptuel, de contexte de changement et de changement émergent.

APPLIQUER LE CLEAN LANGUAGE DANS L'ENTREPRISE

L'évolution des systèmes complexes. Modèle REPROCCess, gestion du changement et cartographie du paysage d'une situation d'entreprise.



COACHING GÉNÉRATIF

avec Robert Dilts et Stephen Gilligan

Objectifs

Acquérir des outils et méthodologies du coach permettant l'accès à une capacité de transformation et de création de résultats totalement nouveaux.

Public

Coachs expérimentés ou coachs ayant déjà suivi une formation sur le métier de coach.

Prérequis

Formation ou expérience des métiers de l'accompagnement.

Durée

15 jrs (3+4+4+4)

Animation

Robert Dilts et Stephen Gilligan

Début de la formation

Le 11 novembre 2017
Voir les autres dates sur le site web

Contenu pédagogique

MODULE 1 AVEC R. DILTS ET S. GILLIGAN

Distinguer le coaching génératif des approches plus traditionnelles et intégrer les 6 étapes du changement génératif.

MODULE 2 AVEC ROBERT DILTS

Découvrir l'impact des différents niveaux d'apprentissage sur le changement génératif et la transformation des limitations internes et résistances. Le rôle des croyances dans le changement génératif.

MODULE 3 AVEC STEPHEN GILLIGAN

Intégrer les compétences-clé permettant au client de réaliser ses attentes.

MODULE 4 AVEC R. DILTS ET S. GILLIGAN

Explorer les pratiques qui développent et maintiennent le changement génératif, au niveau identitaire. Et qui permettent l'intégration de nos ombres. Maîtriser les outils d'accompagnement des situations de crises et transitions.



MOTIVER ET CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE®

avec Shelle Rose Charvet

Objectifs

Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation et les utiliser dans divers contextes professionnels.

Public

Manager, fonctions RH, marketing et vente.

Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

Durée

2 jours

Animation

Shelle Rose Charvet

Contenu pédagogique

IDENTIFIER LES DÉCLENCHEURS DE LA MOTIVATION

Indicateurs linguistiques et comportementaux de chaque schéma (initiation de l'action, direction et source de la motivation, aptitudes aux changements, mode de décision).

IDENTIFIER LES SCHÉMAS

COMPORTEMENTAUX AU TRAVAIL Indicateurs prédictifs d'un mode de comportement au travail.

REPÉRER LES STRATÉGIES DE RÉUSSITE

Activités et fonctions associées aux schémas de motivation.

PATRIQUER LE LANGAGE D'INFLUENCE Langage spécifique à utiliser avec chaque schéma de motivation.

APPLIQUER LA MÉTHODE, au management, RH, Marketing, Vente, etc.

ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Fondamentaux PNL

Objectifs

Accroître l'efficacité de ses relations professionnelles, développer un dialogue professionnel qui facilite l'atteinte de résultats opérationnels.

Public

Professionnels des RH, de l'accompagnement et de la formation, qui s'adressent à un public.

Durée

3 jours.

Prérequis

Aucun.

Animation

Enseignants PNL (Voir en page 4)

Contenu pédagogique

COMPRENDRE LA STRUCTURE D'UNE EXPÉRIENCE.

Éléments-clé de l'expérience humaine et du processus de changement. Langage sensoriel et non sensoriel, verbal et non verbal. Acuité sensorielle.

ETABLIR ET MAINTENIR LA RELATION.

Attitudes relationnelles. Conditions relationnelles de la confiance. Mécanismes de l'influence (sur soi et les autres).

Formuler des objectifs opérationnels :

Passer de l'idée à l'action dans le respect de l'écologie du système.

MOBILISER SES RESSOURCES

PERSONNELLES.

Fonction adaptative et dysfonctionnements des émotions. Adapter ses ressentis aux situations rencontrées.

RÉFLÉCHIR AVEC EFFICACITÉ

Technicien PNL

Objectifs

Renforcer l'efficacité de sa pensée, de sa réflexion, de ses représentations mentales et des modalités du langage qui impactent l'efficacité d'une personne.

Public

Professionnels des RH, de l'accompagnement et de la formation, qui s'adressent à un public.

Durée

6 jours (3 jrs x 2)

Prérequis

Fondamentaux de la PNL.

Animation

Enseignants PNL (Voir en page 4)

Contenu pédagogique

MODULE 1.

Système de représentation et codage de l'expérience. Ajuster ses représentations pour accéder à plus de choix. Questionnement des imprécisions et biais du langage qui reflètent des représentations limitantes. Accès aux ressources par une communication indirecte. Traitement des objections avec les recadrages de sens et de contenu.

MODULE 2.

Les cadres de perception. Traitement des objections par le recadrage. Motivation et identification des valeurs. Alignement sur des valeurs et détermination à agir. Prise en compte du point de vue des autres.

DÉVELOPPER DES STRATÉGIES EFFICACES EN SITUATION DE STRESS ET CONFLITS

Praticien PNL

Objectifs

Acquérir une pensée stratégique pour lever les freins à l'action en rapport avec le stress et les conflits. Découvrir des processus naturels d'apprentissage.

Public

Professionnels des RH, de l'accompagnement et de la formation, qui s'adressent à un public.

Durée

12 jrs (3 jrs x 4)

Prérequis

Technicien PNL.

Animation

Enseignants PNL (Voir en page 4)

Contenu pédagogique

MODULE 1

Conditions de bonne formulation des stratégies efficaces. Générer de nouveaux comportements. Cadre du "comme si" et production de choix.

MODULE 2

Distanciation des situations de stress et réinterprétation des expériences négatives du passé. Gestion des conflits et négociation.

MODULE 3

Fonction des présupposés. Questions d'objectif associées à celles du méta-modèle et aux positions de perception. Chainage de réorientation. Processus pour savoir quoi faire, quand et choisir la technique appropriée.

MODULE 4

Ressources de l'apprentissage et "New code". Langage métaphorique pour apprendre et changer. Démontrer l'acquisition de ses compétences pour la certification.

CONDUIRE LE CHANGEMENT EN DÉPASSANT LES RÉSISTANCES

Maître Praticien PNL

Objectifs

Comprendre les modes d'activation, de régulation, de blocage d'un système humain et agir au bon niveau pour dépasser les résistances au changement.

Public

Professionnels des RH, de l'accompagnement et de la formation, qui s'adressent à un public.

Durée

21 jours (3 jrs x 7)

Prérequis

Praticien PNL.

Animation

Enseignants PNL (Voir en page 4)

Contenu pédagogique

MODULE 1

Problème complexe et modèle SCORE. Conflits de valeurs.

MODULE 2

Mécanismes de la motivation et de l'influence (LAB Profile®) dans divers contextes professionnels (coaching, management, marketing, recrutement...).

MODULE 3

Niveau de ressources (confiance, motivation) adapté à celui du changement souhaité.

MODULE 4

Identification, audit et évolution des convictions limitantes et des objections au changement.

MODULE 5

Concept de soi (mission et rôles), deuils professionnels, dépendances, ressentiments exagérés.

MODULE 6

Modélisation d'un savoir-faire. Apprendre à apprendre.

MODULE 7

Evaluation des compétences acquises et auto-modélisation de son excellence.

DÉVELOPPER DES CAPACITÉS D'APPRENTISSAGE

Modéliser l'excellence avec la PNL

Objectifs

Modéliser pour renforcer ses capacités d'apprentissage. Dépasser les difficultés en formalisant la manière de faire des autres. Créer ses propres modèles d'apprentissage.

Public

Consultants, formateurs, coachs.

Durée

3 jours

Prérequis

Technicien PNL + intégration des méta-programmes PNL.

Animation

D. Laugero, I. Leuguerlier, O. Cluzel (page 4)

Contenu pédagogique

INTÉGRER LES PRINCIPES DES APPRENTISSAGES RÉUSSIS

Neurones miroirs, apprentissages précoces, amnésie rétroactive des expériences vicariantes.

INTÉGRER LES INCONTOURNABLES DE L'APPRENTISSAGE

Présupposés, références externes et perception des ressemblances.

UTILISER LES OUTILS DE LA MODÉLISATION

Niveau de modélisation et objectif souhaité. Index de la conscience, stratégies et méta-programmes. Différents niveaux de logique et de modélisation.

MODÉLISER DES BUTS ET METTRE EN PLACE DE NOUVEAUX COMPORTEMENTS

Nouvelles stratégies mentales. Réappropriation d'Etats Internes rares. Croyances et limitation de l'apprentissage. Adaptation des savoir-faire et des savoir-être à votre propre mode de fonctionnement.

ENSEIGNER DES FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL

Avec les standards de qualité de NLPNL

Objectifs

Acquérir les compétences pédagogiques nécessaires à l'enseignement d'un Praticien PNL selon les standards de qualité de l'association NLPNL.

Public

Formateurs souhaitant devenir Enseignants Certifiés en PNL selon les standards NLPNL.

Durée

20 jours sur 2 ans minimum

Prérequis

voir ci-joint.

Supervision

F. Cavé, D. Laugero, J.L. Monsempès (page 4)

Prérequis

PROFESSIONNELS : expérience de l'animation, accompagnement individuel et ingénierie pédagogique.

DÉONTOLOGIQUES :

alignement avec les valeurs de l'Institut Repère et les standards de NLPNL.

TECHNIQUES :

Maître Prat. certifié NLPNL, Systémique, Hypnose Ericksonienne, AT ou PCM et Personne Ressource.

Contenu pédagogique

PRÉPARER SES FORMATIONS

Conception des supports de stages, du guide d'animation et d'une structure pédagogique.

DÉMONSTRER SES COMPÉTENCES PÉDAGOGIQUES

Animer les 20 séquences du Praticien PNL, lors des réunions entre pairs, soirées pratiques, formations de praticien ou Maître -Praticien, ou d'enregistrements vidéos.

DÉVELOPPER LA DIMENSION HUMAINE DU MANAGEMENT

Les applications du Praticien PNL au management

Objectifs

Intégrer les processus relationnels qui impactent la performance de l'entreprise. Développer les compétences du leadership.

Public

Managers, Formateurs, Consultants, Coachs.

Durée

12 jours (3 jrs x 4)

Prérequis

Technicien PNL (9 jours).

Animation

Enseignants PNL (Voir en page 4)

Contenu pédagogique

MODULE 1

Conditions relationnelles de l'efficacité. Cadrage des rôles et des responsabilités. Développement de l'autonomie. Valorisation des réussites et recadrage des insuccès. Pensée stratégique.

MODULE 2

Résolution d'un problème. Se distancier d'une situation stressante. Réinterprétation des situations difficiles du passé. Négociation et résolution des conflits.

MODULE 3

Développement du leadership et de l'influence positive (niv. I page 18).

MODULE 4

Changement et dynamique d'équipe. Langage des métaphores et le New Code. Intégration et certification.

SOIRÉES DÉCOUVERTES DE LA PNL

Participation gratuite sur inscription préalable

Objectifs

Acquérir une vue d'ensemble de l'approche PNL et des niveaux de formations.

Public

Tout public.

Durée

2h, en soirée, de 18h30 à 20h30 ou de 19h00 à 21h00

Prérequis

Aucun.

Animation

Jean Luc Monsempès
Participation gratuite sur réservation au :
01 43 46 00 16

Contenu pédagogique

LE MODÈLE PNL

Définition, sources, fondateurs, buts et méthodologies, spécificités par rapport aux autres approches en psychologie.

LES DOMAINES DE COMPÉTENCES DE LA PNL

Communication, apprentissage et changement. Circonstances appropriées à une formation PNL.

LES MÉTIERS OU FONCTIONS pour lesquelles les outils de la PNL apportent un plus.

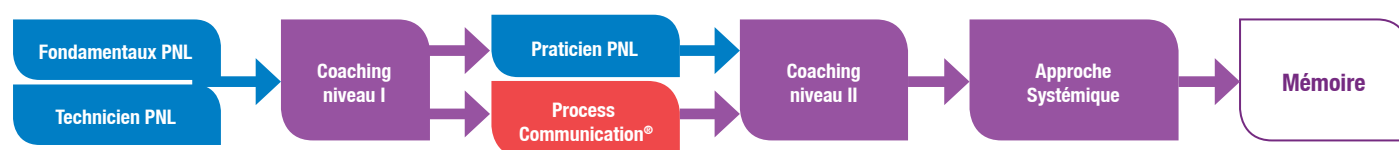
LES ÉTAPES D'UN PARCOURS PNL et les compétences qui y sont attachées. Les critiques à l'encontre de la PNL.

LES NORMES ET STANDARDS NATIONAUX ou internationaux en matière de PNL Les spécificités de l'enseignement de la PNL à l'Institut REPERE.

Formations au coaching individuel et d'équipe

L'excellence du coach vient de sa capacité à acquérir une vision élargie des forces en présence au sein d'un système humain, pour y favoriser un plus juste équilibre. Un système composé d'un client avec sa dynamique interne, en relation avec les contraintes de performance d'un système et dont le coach est un élément important. Un système qui ne peut être appréhendé dans sa globalité que par la mise en cohérence de différentes grilles de lecture. C'est ce qui fait l'originalité de ce parcours et ce qui permet une pratique plus élargie du métier de coach. Cette formation modulaire dont la certification est inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles, vise l'intégration des fondements méthodologiques et relationnels d'une pratique professionnelle du coaching : acquérir des outils (PNL, Process Communication®, Systémique), des méthodes et techniques et aussi développer la posture et les comportements déontologiques de la profession de coach. Les différents animateurs sont des professionnels du coaching et des experts des méthodologies enseignées.

PARCOURS DE "COACH PROFESSIONNEL" AVEC CERTIFICATION RNCP



ÉTAPES DU PARCOURS

ÉTAPES DU PARCOURS	NIVEAUX	DURÉE
Accroître l'efficacité des relations professionnelles (*)	Fondamentaux PNL	3 jrs
Réfléchir avec efficacité (*)	Technicien PNL	6 jrs (3 jrs x 2)
Intégrer les compétences fondamentales du coaching (**)	Coaching (1 ^{ère} partie)	9 jrs (3 jrs x 3)
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits (*)	Praticien PNL	12 jrs (3 jrs x 4)
Process Communication Model® (*)	Process Communication® niveau I	3 jrs
Développer son expertise du coaching (**)	Coaching (2 ^{ème} partie)	9 jrs (3 jrs x 3)
Approche systémique dans l'entreprise (*)	Systémique niveau I	6 jrs (3 jrs x 2)

(*) Formations "outils" et (**) Formations "métiers"

Les accompagnements au cours de votre parcours de coaching

- **Les soirées pratiques** : les soirées de pratique bi mensuelles se déroulent sous la supervision d'un enseignant PNL. Elles sont accessibles dès le début de votre formation en PNL (Fondamentaux) et vous permettront de trouver des partenaires avec lesquels vous entraîner au coaching.
- **L'inscription à l'annuaire des coachs de l'Institut-Repère** : à l'issue de votre certification, vous avez la possibilité de valoriser votre expérience et vos titres sur une page de l'Institut REPERE, permettant ainsi aux personnes en recherche de coachs de vous trouver.

Certification de Coach Professionnel enregistré au RNCP

La **certification de "Coach Professionnel" de niveau II** est délivrée par l'Institut REPERE après avis favorable d'un jury indépendant de coachs professionnels, à partir des évaluations des compétences acquises au cours des formations de coaching (voir étapes du parcours) et à partir du mémoire de coaching.

- La certification nécessite la participation effective aux étapes de formation du tableau ci-dessus et la rédaction d'un mémoire comportant le compte rendu d'un coaching et un plan de développement de son activité de coach.
- La certification peut être également obtenue par une démarche de **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**.

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

	DURÉE	PAGE
Atelier Expert Process Communication® Coaching	3 jrs + supervision +1 jr de certification	12
Formation Process Communication® Coaching d'Equipe	3 jrs + mémoire + certification KCF	12
Outils complémentaires pour pratiques de coaching	2 jours	13
Découvrir son excellence dans l'action	2 jours	13
Créer et développer son activité de coach	3 jours (1+1+1)	14
Psychopathologie dans la pratique du coaching	4 jours (2 jrs x 2)	14
Supervision des pratiques de coaching	1 jour et demi (0,5 jour x 3)	14
Accompagner avec l'Approche Narrative de M.White	8 jours (2 jrs x 4)	14
Modélisation symbolique et Clean Language	3 jours	8
Définir son offre et sa démarche commerciale	2 jours	16

INTÉGRER LES COMPÉTENCES FONDAMENTALES DU COACHING

9 jours en 3 modules (1^{ère} partie)

Objectifs

Acquérir les compétences-clé d'une démarche de coaching (cadre, posture, étapes et intervention).

Public

Coachs ou futurs coachs, managers souhaitant acquérir la posture de coach.

Prérequis

Technicien PNL
Voir pré-requis spécifiques sur le site de l'Institut Repère.

Durée

9 jours (3 jrs x 3)

Animation

Odile Cluzel, Dominique Laugero, Florence Vitry

Contenu pédagogique

CADRER L'ACTION DE COACHING
Cadre d'exercice du coach et éléments déterminants dans la posture du coach. Contrat de coaching. Etapes de la séance et décision d'un choix stratégique.

INTÉGRER LES SAVOIR-FAIRE FONDAMENTAUX DU COACHING

Ecoute active dans la relation. Questionnement de l'expérience du coaché. Recherche des ressources.

UTILISER LES TECHNIQUES AVANCÉES ET CLORE LE COACHING

Recadrage des schémas de pensée limitants. Phénomènes de résonance et utilité du travail sur soi. Confrontation du coaché. Clôture de la relation et évaluation de la démarche d'accompagnement. Bilan de la formation.

DÉVELOPPER SON EXPERTISE DU COACHING

9 jours en 3 modules (2^{ème} partie)

Objectifs

Acquérir l'expertise des processus de changement et une pratique pluridisciplinaire du coaching, avec les outils de la PNL, PCM® et Systémique.

Public

Coachs ou futurs Coachs.

Prérequis

Coaching niv. I, Praticien PNL, PCM®.

Durée

9 jours (3 jrs x 3)

Animation

Odile Cluzel, Dominique Laugero, Florence Vitry

Contenu pédagogique

COMPRENDRE LES NIVEAUX DE CHANGEMENT
Légitimité de la demande et définition d'une stratégie adaptée. Changement et réactions au stress. Processus de deuil professionnel.

ELABORER SA BOÎTE À OUTILS DE COACH

Le coach comme premier outil de sa pratique. Processus de "Phasing". Etapes du "recadrage". Cadre du "comme si". Question miracle, boucles de rétroaction, art du "contre-pied", silence, feed-back, positions perceptuelles. Coaching génératif. Accueil des émotions.

CLARIFIER SON IDENTITÉ DE COACH

Jeux psychologiques. Accompagnement au niveau des valeurs, croyances satellites et identité.

ATELIER EXPERT PROCESS COMMUNICATION® COACHING

Préparation à la certification KCF de "Coach Process Communication®"

Objectifs

Acquérir les savoirs théoriques et pratiques pour se présenter à la certification "Coaching PCM" de KCF. Coacher en s'appuyant sur l'IDP.

Public

Coachs et futurs coachs.

Prérequis

Expérience du coaching et formation PCM niveau I.

Durée

3 jrs de formation + 3 jrs de supervision + 1 jr de certification

Certification

Informations sur le site www.institut-repere.com

Animation

Pascal Legrand (page 5)

Contenu pédagogique

SAVOIR "PROCESS-COMMUNIQUER"
Training intensif à l'utilisation des 5 canaux, les 6 perceptions et les 8 besoins psychologiques, en situation de coaching.

PRATIQUER LES THÉORIES PCM AVANCÉES

Fiabilité de la Base et de la Phase. Stratégie d'intervention adaptée au type de personnalité et à la situation de changement de phase. Réactivation d'une problématique. Mécanismes de défense, éléments de pathologies, les masques du 2^{ème} degré.

S'ENTRAÎNER AVEC DES ÉTUDES DE CAS

Décodage de l'IDP en fonction du problème ou de la demande du client. Bâtir une stratégie d'intervention. Examen blanc de certification.

FORMATION PROCESS COMMUNICATION® COACHING D'ÉQUIPE

Préparation à la certification KCF de "Coaching d'équipe"

Objectifs

Savoir utiliser la Process Communication® (PCM) dans le cadre d'un coaching d'équipe.

Public

Coachs souhaitant accompagner des équipes avec l'outil Process Communication®.

Prérequis

Atelier expert Process Communication® coaching.

Durée

3 jours consécutifs + coaching téléphonique de 2h.

Certification

Informations sur le site www.institut-repere.com

Animation

Pascal Legrand (page 5)

Contenu pédagogique

COMPRENDRE LES PRINCIPES DU COACHING D'ÉQUIPE AVEC LA PCM

Coaching d'équipe, team building et cohésion d'équipe. Schéma-type d'une action PCM Équipe. Présentation des basiques de la PCM à une équipe. Profil d'équipe, mode de calcul et présentation. Adéquation entre profil d'équipe et ses missions. Points forts et axes de progrès.

AJUSTER LES CANAUX DE COMMUNICATION AU SEIN DE L'ÉQUIPE

Canaux ouverts et canaux fermés. Entraîner une équipe.

CHANGER LES PERCEPTIONS d'un problème pour le résoudre de façon optimale.

MOTIVER L'ÉQUIPE

Les besoins psychologiques.

GÉRER LA "MÉCOMMUNICATION" AU SEIN DE L'ÉQUIPE

AIDER UNE ÉQUIPE À ÉLABORER SON PLAN D'ACTION EN S'APPUYANT SUR LA PCM

OUTILS COMPLEMENTAIRES POUR DÉVELOPPER SA PRATIQUE DU COACHING

Répondre de façon simple aux demandes fréquentes

Objectifs

Découvrir et expérimenter de façon pragmatique de nouveaux outils et techniques simples issues de différentes approches.

Public
Coachs.

Prérequis

Expérience de 2 ans ou formation au coaching.

Durée
2 jours

Animation
Françoise Cavé

Contenu pédagogique

DÉFINIR LES DEMANDES FRÉQUENTES
Présentation des techniques à partir d'exemples concrets de demandes fréquentes de coachés.

EXEMPLES DE DEMANDES

Les techniques proposées correspondent aux situations suivantes : Je me dis des choses qui me font douter de mes capacités à atteindre mon objectif ; Je me laisse tout le temps déborder ; Je voudrais être au mieux pour une présentation (un RV, etc) difficile ; Je voudrais arriver à me décider entre deux possibilités ; Je n'arrête pas de repenser à ce que X m'a dit et cela me gêne le reste de la journée ; J'ai tellement peur d'échouer pour ce projet très important que cela me paralyse.

INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE

Conduire le changement dans les organisations (niveau I)

Objectifs

Mettre en pratique une vision systémique, interactionnelle et stratégique d'une situation problématique dans l'entreprise.

Public
Consultants, formateurs, coachs, managers.

Prérequis

Aucun.

Durée
6 jrs (3 jrs x 2)

Animation
Olivier Millet

Contenu pédagogique

APPLIQUER LA VISION INTERACTIONNELLE ET SYSTÉMIQUE
Redondances interactionnelles et modélisation des situations d'intervention. Principes de la communication. L'intervention comme interaction spécifique au sein d'un ensemble d'interactions.

INTERVENTION DE FAÇON STRATÉGIQUE

Recadrage, interventions directes et paradoxales et questionnement. Cadrage de l'intervention par une co-construction d'une définition du problème. Modèle d'intervention de l'école de Palo Alto.

POSER LE CADRE ET UTILISER LE MODÈLE

Mandat et précautions contractuelles. Mobilisation des partenaires de l'intervention. Utilisation du modèle interactionnel et coaching avec l'approche de Palo Alto.

DÉCOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION

Savoir être repéré et distingué par ceux qui ont besoin de vous

Objectifs

Identifier les mécanismes reliés à la performance ou à "l'excellence" d'un sujet et les utiliser pour choisir un emploi, définir une offre de service très différenciante.

Public
Professions libérales cherchant un positionnement professionnel. Salariés souhaitant définir leur emploi et employeur.

Prérequis

Aucun.

Durée
2 jours

Animation
Joël Guillon

Contenu pédagogique

IDENTIFIER SON PROCESSUS D'EXCELLENCE
Expliciter la "dynamique d'action" d'une personne. Détecter et reconnaître le processus d'action et d'excellence. Comprendre les contextes de déclenchement du processus d'excellence. Définir les projets associés à l'efficacité et l'utilité du sujet pour l'entreprise.

OPTIMISER SON ACTION ET SON EFFICACITÉ
Comprendre l'aspect unique du mode de fonctionnement d'un sujet. Détecter les erreurs de perception d'un processus d'excellence. Accepter et valoriser son mode de fonctionnement. Adapter son discours selon les situations. Décrire son processus d'action de façon claire et simple pour aider les autres à travailler avec soi.

INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE

Perfectionnement au modèle de Palo Alto (niveau II)

Objectifs

Conduire des entretiens supervisés et nommer ses propres difficultés dans leur mise en œuvre. S'inscrire dans une posture non normative et non pathologisante.

Public
Consultants, Coachs, Formateurs, Managers.

Prérequis

Approche systémique niveau I.

Durée
3 jours

Animation
Olivier Millet

Contenu pédagogique

NOMMER SES PROPRES POINTS DE VIGILANCE
Débriefing d'entretiens filmés et rédaction d'une synthèse.

EXPLORER LES TENTATIVES DE SOLUTION

Entretien, reformulation et validation d'une synthèse avec la personne concernée. Énoncé précis du thème d'intervention stratégique. Le confort de l'intervenant.

VENDRE LA TÂCHE

Préparation d'une intervention adaptée à la vision du monde du patient et proposition de tâche. Questionnement de la consolidation du changement et tenue d'une position stratégique. Repérage des situations où l'intervenant est devenu plus demandeur que le demandeur. Mise en place des garde-fous pour vérifier la congruence de sa position relationnelle avec le modèle de Palo Alto.

CRÉER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE COACH

L'intelligence collective au service
du développement de votre activité de coach

Objectifs

Créer et développer une activité de coaching alignée avec des sources de motivation et les besoins d'un marché et en s'appuyant sur les principes de l'intelligence collective.

Public
Coachs.

Prérequis

Etre coach en activité ou avoir suivi une formation de coaching basée sur les outils de la PNL.

Durée
3jrs (1+1+1)

Animation
Odile Cluzel

Contenu pédagogique

ELABORER LE PROJET ET SON PLAN D'ACTION
Définir ou redéfinir le projet professionnel et en construire le plan d'action. Donner une direction claire à l'action et mobiliser l'énergie. Recevoir un feedback de l'animateur/trice pendant l'intersession.

PRÉSENTER SON PROJET ET TROUVER LES RESSOURCES
Présenter son projet professionnel de façon à trouver les ressources externes (partenaires, soutiens... etc.) permettant sa réalisation.

DÉPASSER LES OBSTACLES À LA RÉALISATION DU PROJET
Identifier les interférences et obstacles à la réalisation du projet et les moyens de dépasser ces obstacles (capacités, croyances, etc.).

PSYCHOPATHOLOGIE DANS LA PRATIQUE DU COACHING

Comprendre les comportements pathogènes
en milieu professionnel

Objectifs

Acquérir des clés de compréhension en psychopathologie et des mécanismes de défense ; Tenir compte des limites de son rôle, métier.

Public
Coachs, Consultants, Formateurs et fonctions RH.
Nombre limité à 10 participants.

Prérequis
pratique professionnelle de l'entretien en face à face.

Durée
4 jrs (2 jrs x 2)

Animation
Marie-José Lacroix

Contenu pédagogique

PLACER LA PROBLÉMATIQUE DANS L'ENVIRONNEMENT ACTUEL
Pathologie des organisations et socioanalyse. Effets du stress et des traumatismes.

ACQUÉRIR DES CLÉS DE COMPRÉHENSION EN PSYCHOPATHOLOGIE
Structure de la personnalité et de l'appareil psychique. Personnalité normale et pathologique. Rôle des mécanismes de défense.

IDENTIFIER LES COMPORTEMENTS DE DÉFENSE
Déni, inhibitions, anxiété, projections, dramatisation, agressivité, harcèlement, obsessions, manifestations dépressives, risque suicidaire, etc.

PRÉCISER LES SAVOIR-ÊTRE NÉCESSAIRES
Conscience de sa subjectivité. Ecoute et prise en compte de l'inconscient. Limites de l'exercice et orientation vers d'autres professionnels, éléments de vigilance dans les relations avec les RH.

SUPERVISION DES PRATIQUES DE COACHING

Acquérir un regard externe sur sa pratique

Objectifs

Disposer d'éclairages externes, de feed-back, d'apports théoriques, de pistes de progrès sur une pratique et une situation concrète de coaching.

Public
Coachs avec une pratique professionnelle et régulière du coaching, quel que soit l'école de formation ou l'approche méthodologique.

Prérequis
Coach ayant une pratique de son métier.

Durée
1/2 journée.

Animation
Odile Cluzel

Contenu pédagogique

Il est fonction d'un certain nombre de thèmes proposés et des situations concrètes apportées par les participants.

ACCOMPAGNER AVEC L'APPROCHE NARRATIVE

Redevenir auteur et acteur de son histoire

Objectifs

Découvrir les cartes et outils méthodologiques permettant d'explorer, de déconstruire et reconstruire des identités narratives plus riches.

Public
Professionnels des métiers de l'accompagnement individuel et collectif.

Prérequis
Une expérience de l'accompagnement.

Durée
8 jours (2 jrs x 4)

Animation
Daniel Blanchet,
Marie-Christine Clerc

Contenu pédagogique

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU MODÈLE
Concept d'identité narrative, relationnelle et sociale. Les cartes des conversations en échafaudage structurent les interventions. La carte de l'externalisation pour se dé-identifier du problème et agir dessus.

RELIER LE SUJET A SES RESSOURCES
La carte des exceptions détourne l'attention du sujet du problème et se connecte à des moments de vie.

RELIER LE SUJET A SES VALEURS
La carte de l'intention connecte le sujet à ses valeurs et principes de vie. La carte de l'absent implicite révèle les conclusions identitaires positives et en contraste avec l'histoire du problème.

PRATIQUES COLLECTIVES
La carte de "l'arbre de vie" mutualise les expériences aidantes et déjoue le sentiment d'isolement ou d'échec personnel. La carte de réassociation réincorpore l'influence des personnes ayant compté dans sa vie.

Parcours de Formateur Consultant

Parmi les 10 métiers qui progressent le plus depuis 20 ans, on trouve celui de Formateur Consultant. Un métier qui ne s'improvise pas, à la conjonction de deux mondes – l'un intellectuel, celui de l'ingénierie et l'autre fondé sur l'engagement physique pour l'animation ; certains se sentant plus à l'aise dans l'une ou dans l'autre de ces deux réalités. Sa pratique nécessite en effet la mise en œuvre combinée de multiples compétences humaines, relationnelles, conceptuelles, organisationnelles ou techniques. Les repères-clé du parcours : la globalité (de la vision à l'action de formation), la transversalité (la combinaison des concepts et modèles), l'efficacité opérationnelle (mise en pratique constante) et la performance (une cohérence entre ce qui est enseigné et ce qu'est le formateur).

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

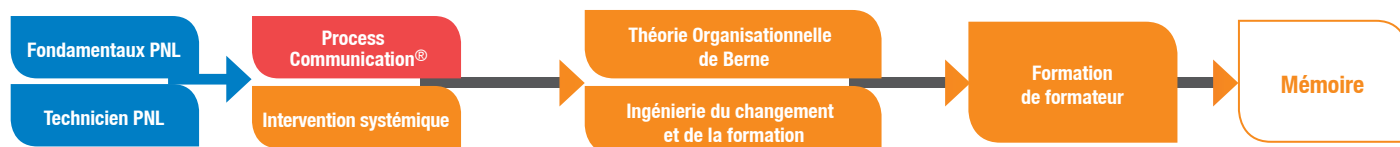
Le parcours vise à renforcer l'efficacité, la pertinence et la portée des actions du Formateur Consultant, tout en lui permettant de développer son propre style. Il comprend les étapes suivantes :

- Décoder les dynamiques des organisations avec leurs jeux de pouvoir et de communication et comprendre la systémique des relations et des groupes. (Comprendre la dynamique des organisations et des groupes)
- Transformer une demande de formation en un processus d'acquisition de compétences précises et dans un contexte donné (l'ingénierie pédagogique pour concevoir un projet de formation)
- Animer des formations visant l'acquisition de compétences, en s'appuyant sur la performance des outils et méthodologies de la PNL et de la Process Communication® (former et enseigner)
- Promouvoir et vendre son activité de formateur (définir son offre et sa démarche commerciale)

FORMATION DE FORMATEUR



FORMATION DE FORMATEUR CONSULTANT



ETAPES DU PARCOURS

	DURÉE
Accroître l'efficacité des relations professionnelles (Fondamentaux PNL)	3 jours
Réfléchir avec efficacité (Technicien PNL)	6 jours (3 jrs x 2)
Process Communication Model® (niveau I)	3 jours
Approche systémique dans l'entreprise (Systémique niveau I)	6 jours (3 jrs x 2)
Théorie organisationnelle de Berne	3 jours
Ingénierie du changement et de la formation (Concevoir un projet de formation)	3 jours
Formation de formateur (former et enseigner avec les outils et méthodologies de la PNL)	12 jours (3 jrs x 4)

Les certifications du parcours de Formateur Consultant

Certification de formation de Formateur : elle est validée par la participation effective aux 12 jours de la formation de formateur.

Prérequis : fondamentaux et technicien PNL et Process Communication Model®.

Certification de Formateur Consultant : aux modules précédents s'ajoutent les formations suivantes :

- Ingénierie du changement,
 - Théorie Organisationnelle de Berne,
 - Intervention Systémique dans l'entreprise,
- et la rédaction d'un mémoire de quelques pages sur un projet de développement personnel et professionnel cohérent avec votre identité de Formateur Consultant.

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

	DURÉE	PAGE
Découvrir son excellence dans l'action	2 jours	13
Définir son offre et sa démarche commerciale	2 jours	16
Modéliser l'excellence avec la PNL (développer des capacités d'apprentissage)	3 jours	10

THEORIE ORGANISATIONNELLE DE BERNE

Identifier les leviers de changement des groupes et des organisations

Objectifs

Comprendre les mécanismes de fonctionnement des organisations (jeux de pouvoir), établir un diagnostic et identifier les leviers de changement.

Public

Consultants, Formateurs, Managers, souhaitant associer les outils de l'AT, de la PNL et de la TOB à la dynamique des groupes.

Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

Durée

3 jours

Animation

Pascal Legrand

Contenu pédagogique

FONDAMENTAUX DE LA TOB
Historique et applications (conseil, coaching, management stratégique) ; Posture de l'intervenant en TOB ; Schéma de Fox ; Définition d'un groupe ou d'une organisation ; Gestion des frontières.

COMPOSANTES DE LA TOB

Environnement, figures d'autorité, élément stratégique ; Aspects opérationnel et historique du leadership ; Appareil interne et externe ; Constitution et loi du canon ; Structure publique et culture ; Membres du groupe et structure individuelle ou privée, étapes de l'imago ; Chemin critique de Fox

APPORTS COMPLEMENTAIRES

Notions d'A.T. (états du moi, structuration du temps, jeux psychologiques) ; Eléments de pathologie des organisations ; Modalités de réalisation d'un diagnostic.

INGENIERIE DU CHANGEMENT ET DE LA FORMATION

Répondre à une demande d'intervention dans l'entreprise

Objectifs

Clarifier la demande et les besoins d'un individu et d'un système et y répondre par des stratégies d'accompagnement appropriées (conseil, coaching, formation, etc.).

Public

Consultants, Formateurs, Responsables formation, Fonctions RH, Managers.

Prérequis

Dynamique des organisations et fondamentaux PNL conseillés.

Durée

3 jours

Animation

Antoine Bèbe

Contenu pédagogique

COMPRENDRE LES BESOINS DU CLIENT
Analyse de la demande, des besoins, des enjeux du système, des jeux de pouvoir et de résistances. Modélisation des stratégies gagnantes.

DÉFINIR LES OBJECTIFS ET LE CADRE DE L'INTERVENTION

Niveau d'intervention, leviers du changement actionnés et rôle du Formateur Consultant avec les modèles de R. Dilts et de G. Bateson. Stratégie d'intervention avec le modèle SCORE et le Macro-TOTE. L'alliance avec le client et le contrat triangulaire.

CONSTRUIRE UN SCÉNARIO DE CONSULTING/FORMATION

Ingénierie de changement avec le modèle SOAR. Création des exercices et supports d'apprentissage. Construction du Story-board avec les micros TOTE. Echange de pratiques et modélisation.

FORMATION DE FORMATEUR

Former et enseigner avec les outils et méthodologies de la PNL

Objectifs

Développer son niveau d'efficacité dans l'animation des formations avec les outils de la PNL. Manager un système apprenant.

Public

Formateurs et Enseignants PNL.

Prérequis

Expérience d'animation des groupes. Fondamentaux PNL et Ingénierie pédagogique conseillés.

Durée

12 jrs (3 jrs x 4)

Animation

Odile Cluzel,
A. Bèbe, M. Ameye,
D. Laugero.

Contenu pédagogique

COMPRENDRE UN SYSTÈME APPRENANT
Facteurs de réussite d'une formation : l'efficacité des interactions entre une matière enseignée, une pratique, des stagiaires et un formateur.

ORGANISER LA MISE EN SCÈNE DE SOI ET DE LA FORMATION

Préparation psychologique, pédagogique et géographique des animations. Adaptation des présentations, improvisations, styles d'animation aux stagiaires présents.

PILOTER ET RÉGULER LA VIE DU GROUPE

Travail et énergie du groupe. Démonstrations et instructions pour les exercices. Evaluation des formations. Réponse aux objections.

GÉRER LES SITUATIONS EXTRÊMES

Gestion des résistances, interférences, conflits et objections inhabituelles pour retrouver son centre de stabilité.

DÉFINIR SON OFFRE ET SA DÉMARCHE COMMERCIALE

Valoriser votre singularité pour vous rendre plus visible

Objectifs

Acquérir les compétences spécifiques à la vente de prestations. Définir son rôle de vendeur et sa démarche commerciale.

Public

Professions libérales de Consultants, Coachs, Formateurs, Fonctions RH proposant des services et prestations intellectuelles.

Prérequis

Découvrir son excellence dans l'action.

Durée

2 jours

Animation

Joël Guillon

Contenu pédagogique

DÉFINIR QUEL VENDEUR(SE) VOUS VOULEZ ÊTRE
Choisir le sens donné à l'entretien de vente. Identifier les étapes de votre prestation. Construire son scénario de vente avec ses clients.

DÉTECTER VOS CHAMPS D'EXCELLENCE
Expliciter les processus non exprimés, les mots qui banalisent l'excellence.

PRÉCISER LES CONTEXTES QUI VOUS DONNENT ENVIE D'AGIR
Identifier les contextes où votre excellence pourra s'exprimer avec plaisir et facilité.

AGIR EN PHASE ET EN SYNERGIE AVEC LE (MO2I)
Exprimer votre dynamique d'action en toute clarté.

Formations Leadership Management

L'entreprise a autant besoin des compétences du manager que de celles du leader. Le manager accompagne une organisation vers un but opérationnel court terme, en apportant de l'ordre et de la cohérence, en contrôlant et planifiant le présent dans un environnement stable. Le leader conduit une organisation vers la réalisation de buts innovants en alignant les énergies sur une vision du futur, afin de rester concurrentiel dans un environnement instable. Si le manager gère la complexité, le leader gère le changement. Le sens premier du leadership est "prendre un chemin" ou "partir en voyage". Le leadership est le voyage lui-même, l'activité et non la destination, un voyage stimulant à planifier, à préparer et à la portée de chacun.

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

Le parcours vise à développer quatre grands domaines de compétences :

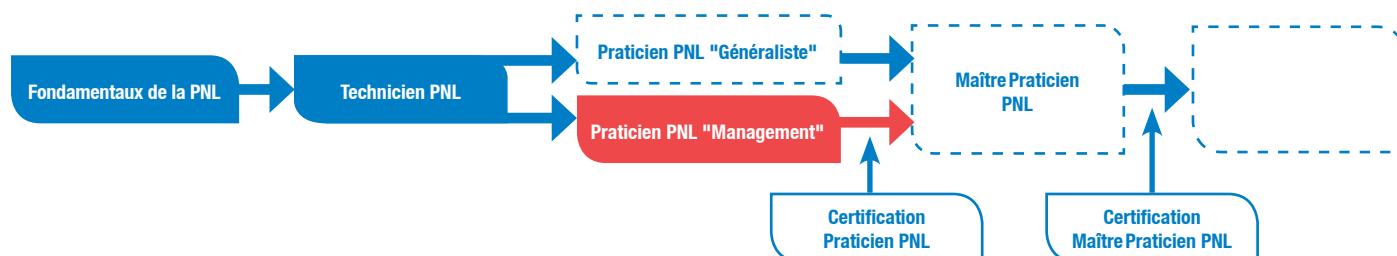
- **Les compétences personnelles.** Identifier sa propre excellence et son potentiel de ressources permet de se diriger soi-même et de choisir ce qui est le plus approprié à une situation, en termes d'état, d'attitude ou de stratégie.
- **Les compétences relationnelles.** Comprendre les autres et communiquer avec eux conditionnent la coopération et l'intelligence collective nécessaires à l'innovation.
- **Les compétences systémiques.** Percevoir les relations entre les éléments d'un système permet d'élaborer la vision d'un système nouveau plus innovant, fonctionnel et performant et de définir les leviers des changements souhaités.
- **Les compétences stratégiques.** Savoir passer de la vision à l'action et à l'obtention de résultats tangibles conditionne l'efficacité opérationnelle des individus et des organisations.

LES FORMATIONS DU PARCOURS

	DURÉE
Accroître l'efficacité des relations professionnelles (Fondamentaux PNL)	3 jours
Réfléchir avec efficacité (Technicien PNL)	6 jours (3 jrs x 2)
Développer la dimension humaine du management (Praticien PNL "Management")	12 jours (3 jrs x 4)
Leadership et influence positive – Accroître son impact et prendre sa place en respectant le système	3 jours
Leadership et intelligence collective – Démultiplier son efficacité en s'appuyant sur l'effet de groupe	3 jours
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile® – Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation	2 jours
Formation pour la certification iWAM® – Inventaire des attitudes au travail et sources de motivation	2 jours
Process Communication Model® niveau I – Individualiser sa communication et son management	3 jours
Process Communication Model® niveau II – Pratiquer et approfondir le modèle de la Process Communication®	2 jours
Master Class Process Communication	1 jour

LE PREMIER PRATICIEN PNL "MANAGEMENT"

Après le Technicien PNL, vous avez la possibilité de poursuivre votre formation soit par un Praticien PNL "Généraliste" (voir p9) soit par un Praticien PNL "Management".



Les objectifs du Praticien PNL "management" sont centrés sur le développement des compétences managériales et en particulier sa dimension humaine. Ce programme respecte également le contenu du Praticien PNL selon les normes de NLPNL et permet d'accéder au Maître Praticien PNL.

DÉVELOPPER LA DIMENSION HUMAINE DU MANAGEMENT

Les applications du
Praticien PNL "Management"

Objectifs

Développer des compétences personnelles, relationnelles, stratégiques et systémiques du leadership. Intégrer la dimension humaine du management comme facteur de performance.

Public

Managers, Formateurs, Coachs.

Prérequis

Technicien PNL.

Durée

12jrs (3jrs x 4)

Animation

Voir page 4

Contenu pédagogique

SE SITUER ET SE POSITIONNER DANS UNE ORGANISATION

Systémique du management-leadership. Relations et performances. Cadrages des rôles. Autonomie. Réactions aux réussites et insuccès. Pensée stratégique. Générer des choix d'action.

GÉRER LES PERTURBATIONS ET OBSTACLES À L'ATTEINTE DES RÉSULTATS

Résolution d'un problème. Prise de distance par rapport au stress. Recadrage des situations difficiles du passé. Négociation et résolution des conflits.

DÉVELOPPER SON INFLUENCE

Formes de leadership. Ethique et alignement interne. Style de leadership et ressources. Engagement et objectifs. Flexibilité et choix d'actions.

FACILITER LE CHANGEMENT ET LA DYNAMIQUE D'ÉQUIPE

Langage métaphorique. New Code et apprentissage. Dynamique d'équipe. Quoi faire quand. Intégration et certification.

LEADERSHIP ET INFLUENCE POSITIVE

Accroître son impact et
prendre sa place en respectant le système

Objectifs

Faciliter l'engagement des individus et des équipes dans l'atteinte d'un objectif visé par le leader et/ou par son organisation. Modéliser différents types de leadership et les utiliser de manière appropriée.

Public

Managers, futurs Managers, Formateurs, Coachs, Consultants.

Prérequis

Fondamentaux PNL.

Durée

3 jours

Animation

Michael Ameye
(page 5)

Contenu pédagogique

REDÉFINIR LE LEADERSHIP

Analyse des situations concrètes à l'aide des composantes du leadership. Clarification des notions d'éthique. Apprendre à s'aligner intérieurement.

EXPLORER LES DIFFÉRENTS STYLES DE LEADERSHIP

Définition et appropriation des ressources associées à chaque style. Application des ressources à des situations concrètes. Accroître sa flexibilité et son éventail de choix.

ADAPTER SES INTERVENTIONS

Comprendre la manière de voir des autres et adapter ses interventions pour renforcer l'engagement des personnes par rapport aux objectifs. Utiliser ses ressources et les styles appropriés à une situation.

MOTIVER ET CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE®

Identifier les déclencheurs inconscients
de la motivation

Objectifs

Identifier les schémas inconscients de la motivation, les réponses comportementales associées et les conditions de réussite de chacun. Accroître son niveau d'influence.

Public

Managers, Formateurs, Consultants, Coachs, Fonctions RH.

Prérequis

Aucun.

Durée

2 jours

Animation

S.R Charvet, C. Hills,
J.L Monsempès

Contenu pédagogique

IDENTIFIER LES DÉCLENCHEURS DE LA MOTIVATION

Indicateurs linguistiques et comportementaux de chaque schéma (initiation de l'action, direction et source de la motivation, aptitudes aux changements, mode de décision).

IDENTIFIER LES SCHÉMAS

COMPORTEMENTAUX AU TRAVAIL
Aspects prédictifs d'un mode de comportement au travail.

REPÉRER LES STRATÉGIES DE RÉUSSITE

Activités et fonctions associées aux schémas de motivation.

PRATIQUER LE LANGAGE DE MOTIVATION

Langage spécifique à utiliser avec chaque schéma de motivation.

APPLIQUER LA MÉTHODE

au management, RH, marketing, vente, recrutement, etc.

LEADERSHIP ET INTELLIGENCE COLLECTIVE

Démultiplier son efficacité en s'appuyant sur
l'effet de groupe

Objectifs

Faciliter l'adhésion à tous les niveaux de l'organisation, utiliser de façon efficace et efficiente les contributions individuelles dans la réalisation d'un but commun.

Public

Managers, Formateurs, Consultants, Coachs.

Prérequis

Leadership et influence positive.

Durée

3 jours

Animation

Michael Ameye (page 5)

Contenu pédagogique

RECONNAÎTRE ET ANALYSER LES PHÉNOMÈNES COLLECTIFS

Les réactions dans des situations de leadership. Niveau d'intelligence collective d'un groupe.

DÉTECTER ET ANALYSER LES BESOINS D'UN GROUPE

"Boussole du Leadership ®" pour analyser les besoins collectifs. Impacts d'une méthodologie sur l'intelligence collective. Choix d'une orientation pour ses interventions de leader.

DÉVELOPPER DES STRATÉGIES D'INTERVENTION POUR INITIER ET ENTRETIENIR DES EFFETS COLLECTIFS

Choix des outils en fonction d'un axe prioritaire. Pilotage des interventions en fonction du résultat obtenu. Créer et entretenir une atmosphère propice à l'apparition d'effets collectifs porteurs.

FORMATION POUR LA CERTIFICATION IWAM®

Inventaire des attitudes au travail
et sources de motivation

Objectifs

Utiliser l'outil iWAM®
(questionnaires et rapports
informatisés) d'identification des
méta-programmes-clé dans le
contexte du travail (management,
coaching, modélisation).

Public

Fonctions RH (coaching,
recrutement), Managers,
Formateurs.

Prérequis

Connaissances des
méta-programmes, (Maître
-Praticien PNL, ou LAB Profile®).

Durée

2 jours

Animation

Patrick Merlevede

Contenu pédagogique

PRINCIPES DE LA MOTIVATION &
ORGANISATION AU TRAVAIL.
SIMILITUDES ET DIFFÉRENCES ENTRE LE
LAB PROFILE® ET L'iWAM®

Autres méta-programmes mesurés par
l'iWAM® : utilisation du temps, critères de
motivation (selon D. McClelland), emploi
du temps (action, théorie, organisation).
Feedbacks avec iWAM®. Certification pour
l'utilisation de l'outil iWAM®.

APPLICATIONS DE L'iWAM®

Modèles d'excellence, recrutement et
évaluation des compétences, coaching,
management, cohésion des équipes,
gestion des conflits, diagnostic de cultures
d'entreprises.

RAPPORTS GÉNÉRÉS PAR L'iWAM®

Rapports individuels, comparaison en binômes
et rapports d'équipes.

PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication
et son management

Objectifs

Comprendre son mode de
fonctionnement et celui des
autres, pour développer une plus
grande flexibilité relationnelle et
managériale, même dans des
situations de stress.

Public

Managers, Formateurs, Coachs,
Commerciaux, Relation
d'aide, Fonction RH
(recrutement, orientation).

Prérequis

Aucun.

Durée

3 jours

Animation

P. Legrand, F. Colnot,
JL. Monsempès

Contenu pédagogique

CONCEPTS DE BASE DE LA PROCESS
COMMUNICATION®

Processus de communication et types de
personnalité. Structure de personnalité.
Caractéristiques des six types de personnalité.
Lecture systémique de chaque type et son
mode de communication. Remise de l'IDP.

ENVIRONNEMENT HUMAIN ADAPTÉ À CHACUN

Zone de confort relationnelle de chaque type
de personnalité.

COMMUNICATION POSITIVE

Modes de perception. Canaux de
communication et style de management.

PROCESSUS DE MOTIVATION

Besoins psychologiques spécifiques de
chacun.

COMPOTEMENTS DE STRESS

Les 3 degrés de stress. Situations
d'incompréhension, inefficacité, conflit.

PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU II

Pratiquer et approfondir
le modèle de la Process Communication®

Objectifs

Développer une plus grande
fluidité dans l'utilisation de la
Process Communication® et
intégrer plus d'aisance dans ses
stratégies de communication et
d'interaction.

Public

Managers, Formateurs, Coachs,
Commerciaux, Relation
d'aide, Fonction RH
(recrutement, orientation).

Prérequis

Niveau I de la Process
Communication®.

Durée

2 jours

Animation

Pascal Legrand, Francis Colnot

Contenu pédagogique

APPROFONDIR LE MODÈLE DE LA PROCESS
COMMUNICATION®

Se réapproprier la grille de diagnostic
des 6 types de personnalités et l'enrichir.
Comprendre la dynamique des changements
de phase et de l'évolution des individus.
Evaluer les comportements prévisibles des
individus en fonction de leur base et de leur
phase et y adapter sa communication.
Comprendre et repérer les scénarios
de stress. Expérimenter l'importance
des besoins psychologiques. Rétablir la
communication en situation difficile.

ENTRAÎNEMENT ET ÉTUDES DE CAS

En fonction des demandes, il peut porter sur
l'animation de réunion, la prise de parole
en public, les entretiens professionnels, la
négociation.

MASTER CLASS PROCESS COMMUNICATION®

Développer son expertise
de la Process Communication®

Objectifs

Découvrir de nouvelles
applications de la Process
Communication® développées
par Pascal Legrand. S'entraîner à
appliquer la Process Com®

Public

Professionnels de la formation, du
conseil ou de l'accompagnement.

Prérequis

Formation PCM
chez Institut REPERE.

Durée

1 jour

Animation

Pascal Legrand

Contenu pédagogique

Ces ateliers sont donnés à titre indicatif,
sachant que la priorité sera donnée aux sujets
amenés par les participants.

ATELIER 1

Comment gérer les masques du 2^{ème}
degré quand la satisfaction des besoins
psychologiques ne fonctionne pas ?
Entraînement.

ATELIER 2

Comment gérer les ressources de son 6^{ème}
étage ? La technique du "conseiller secret".

ATELIER 3

Prendre une décision avec la Process
Communication®. La technique "de
l'assemblée générale des co-propriétaires".

Les enjeux majeurs de l'individualisation

Qualité de vie au travail ; politique de diversité ; intelligence collective et transformation digitale ; adaptation des compétences et des métiers aux changements ; management garant de cohésion et de motivation des équipes, du lien entre générations, de la résolution des problèmes et conflits, de la détection des talents ; RSE ; ... ces nouveaux enjeux sont au cœur des responsabilités des RH. Les réponses impliquent une meilleure connaissance et reconnaissance des individualités, de leurs points forts, motivations et aspirations, potentialités et conditions de réussite de chacun, ainsi qu'un regard nouveau sur les collaborateurs de l'entreprise. Un regard qui présuppose l'existence de ressources chez chacun, mais des ressources en attente d'être enfin vues, reconnues et mises en relation. La collaboration entre les singularités les plus grandes crée une intelligence capable de répondre aux plus grands défis des organisations.

LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE CONDITIONNE LA PERFORMANCE COLLECTIVE

Le "capital humain" dont chacun dispose provient de l'accumulation tout au long de son parcours, de savoirs, de compétences, d'aptitudes, de qualifications, d'expériences et de "savoir-être". C'est un actif très individualisé qu'il convient de découvrir, préserver, enrichir sans cesse, valoriser, non seulement parce qu'il fait vivre et conditionne l'employabilité, mais aussi parce qu'il devient un facteur-clé de compétitivité pour l'entreprise.

FORMATIONS

DURÉE

Conseiller en projets professionnels	13 jours (2 jrs x 6 + 1 jr)
Cadre légal et financement de la formation professionnelle	1 jour
Recruter avec les outils de la PNL et du LAB Profile®	3 jours (2 jrs x 3)
Diversité et performance de l'entreprise	6 jours

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Parcours de chercheur en ressources et excellences humaines

Pour trouver les ressources de chacun, il faut une bonne carte et une âme d'explorateur. Les cartes proposées vous ramènent sans cesse du monde du dehors au monde du dedans. Ce que vous cherchez dans le monde extérieur ne peut être trouvé que si vous l'avez déjà reconnu dans votre monde intérieur. Si vous n'avez pas en vous un échantillon de ce que vous recherchez dehors, vous avez peu de chance de le trouver autour de vous ou dans un système.

FORMATIONS

DURÉE

PAGE

Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile® - Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation	2 jours	18
Formation pour la certification iWAM-Inventory of Work attitude And Motivation	2 jours	19
Process Communication Model® niveau I - Individualiser sa communication et son management	3 jours	19
Découvrir son excellence dans l'action	2 jours	13
Parcours de formation PNL		7

CONSEILLER EN PROJETS PROFESSIONNELS

Bilan des compétences, outplacement, évolution professionnelle

Objectifs

Faciliter la construction d'un projet professionnel et ses étapes de réalisation. Conduire des bilans de compétences, outplacement, reconversion ou reclassement dans leur cadre réglementaire.

Public

Fonctions de conseil, ou RH, Coachs et métiers de l'accompagnement professionnel.

Prérequis

Pratique professionnelle de l'accompagnement, expérience RH de l'entreprise.

Durée

13 jours (2 jrs x 6 + 1 jr)

Animation

Françoise Cavé, Sylvie Meyer

Contenu pédagogique

RELATION CONSEILLER / BÉNÉFICIAIRE
Rapport de confiance. Adaptation non-verbale. Les méta-programmes.

CRITÈRES DE CONSTRUCTION D'UN PROJET.
FORMULATION D'OBJECTIFS

Questionnement et identification des motivations.

Bases du projet. Phases et supports du projet.

Mise en évidence des motivations.

Elargissement du cadre (métiers, formation, VAE).

MOTIVATIONS ET COMPÉTENCES

Test Motivations & Métiers. Compétences, capacités et exercice d'un métier.

PROJET PRINCIPAL

Projet et dynamique du sujet. Obstacles et contraintes. Recherche d'emploi, VAE, formation, création d'entreprise. Synthèse et plan d'action. Suivi et évaluation. Commercialisation en entreprise.

INTÉGRATION DU CADRE LÉGAL DE LA FP

Acteurs-clé et ressources financières. Réglementations et contrôles.

CADRE LÉGAL ET FINANCEMENT DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Optimiser son positionnement dans le respect du cadre légal de la formation

Objectifs

S'approprier le cadre légal de la formation professionnelle, pour mieux positionner son offre. Identifier les ressources financières disponibles pour accompagner le développement des compétences.

Public

Responsables RH, Consultants, Coachs, Formateurs, Managers.

Prérequis

Posture professionnelle d'intervenant ou de Manager.

Durée

1 jour

Animation

Sylvie Meyer

Contenu pédagogique

CONTEXTE HISTORIQUE

Réforme de la formation Professionnelle (FP) : sens, objectifs, enjeux, changements et opportunités pour les salariés et acteurs de la FP.

REGLEMENTS & CONTROLES

Droits et obligations des acteurs de la FP ; Règles de conformité et d'imputation ; Les contrôles ; Rôles des acteurs-clé de la FP.

FINANCEMENTS

Ressources dédiées à la FP ; Compétences et financements de la FP ; Evolution des obligations ; Financement de l'entreprise ; Fonctionnement des OPCA.

ORIENTATIONS NOUVELLES

Impact des changements sur l'activité des acteurs de la FP.

EVOLUTIONS DU BILAN DE COMPETENCES

Articulations entre bilan (BC) et le CEP ; Modularisation du BC et son impact financier ; Perspectives économiques pour les prestataires.

RECRUTER AVEC LES OUTILS DE LA PNL ET DU LAB PROFILE®

Faciliter et sécuriser un entretien de recrutement avec les outils PNL

Objectifs

Faciliter et sécuriser un entretien de recrutement avec les techniques de la PNL.

Public

Recrutements et RH.

Prérequis

Expérience du recrutement ou de l'accompagnement. Tech. PNL conseillé.

Durée

3 jours

Animation

Corinne Souissi

Contenu pédagogique

INTÉGRER LE PROCESS D'ENTRETIEN
Identifier les exigences de la fonction de recruteur et les difficultés en entretien.

PRÉPARER L'ENTRETIEN

Analyser le poste, les critères de choix, les schémas cognitifs adaptés à la fonction. Questionner les compétences.

REUSSIR CHAQUE ETAPE AVEC UNE MÉTHODE APPROPRIÉE

Créer la relation ; Identifier valeurs et croyances, modes de fonctionnement du candidat, stratégies de réussite.

COMMUNIQUER EFFICACEMENT

Observer, écouter, synchroniser ; Pratiquer le langage d'influence.

FINALISER L'ENTRETIEN

Choisir le bon candidat ; Rédiger un CR d'entretien objectif ; Mettre en place l'intégration.

DIVERSITÉ ET PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

Faire de la diversité un levier de performance individuelle et collective

Objectifs

Comprendre la diversité dans sa globalité, dépasser les préjugés, percevoir le lien entre diversité, richesse, créativité et performance collective.

Public

Coachs, consultants, formateurs. Dirigeants, managers. Responsables de collectivités.

Prérequis

Expérience de l'accompagnement et/ou de l'entreprise.

Durée

6 jrs (2 jrs x 3)

Animation

Elisabeth Falcone

Contenu pédagogique

COMPRENDRE LA DIFFERENCE

Origines et effets du concept de stéréotypes ; Décryptage des situations où le stéréotype intervient ; Plan d'action et ressources personnelles

CAPITALISER SUR LES DIFFERENCES

Diversité et inclusion, apports de la diversité, différences et potentiel de ressources, théorie des groupes. Lâcher prise sur les peurs. Rôles dans l'équipe, préférences interactionnelles, valeurs individuelles et communes, rôle-clé du manager. Plan d'action et ressources personnelles

COLLABORATIONS GENERATIVES

Conditions d'émergence de l'intelligence collective et du fonctionnement d'équipes dites de haute performance ; Favoriser l'émergence de l'intelligence collective ; Travail en intervision et échanges de pratiques.

GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES ET CONDUITE DU CHANGEMENT

FORMATEURS INTERNATIONAUX		DATES	
Entrepreneurs de la nouvelle génération (R.Dilts) 9 jrs - 60 h - Entreprise : 3 060 € / Individuel : 2 520 €		L 20 au M 22/02/17 + L 22 au M 24/05/17 + L 06 au M 08/11/17	
Modélisation Symbolique et Clean Language (J. Lawley et P. Tompkins) 3 jrs - 20 h - Entreprise : 1 020 € / Individuel : 840 €		V 16 au D 18/06/17	
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile (S. Rose Charvet) 2 jrs - 14 h - Entreprise : 680 € / Individuel : 560 €		L 21 au M 22/11/16 V 17 au S 18/03/17 V 07 au S 08/07/17	
FORMATIONS		Dates en semaine - en week-end - en intensif	
Accroître l'efficacité des relations professionnelles Fondamentaux de la PNL 3 jours - 20 h Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €	L 05 au M 07/09/16	L 19 au M 21/12/16	L 24 au M 26/04/17
	J 15 au S 17/09/16	J 12 au S 14/01/17	M 09 au J 11/05/17
	V 07 au D 09/10/16	L 23 au M 25/01/17	V 26 au D 28/05/17
	L 24 au M 26/10/16	V 10 au D 12/02/17	L 12 au M 14/06/17
	L 07 au M 09/11/16	L 06 au M 08/03/17	L 03 au M 05/07/17
	L 28 au M 30/11/16	L 27 au M 29/03/17	
Réfléchir avec efficacité Technicien PNL 6 jours - 40 h Entreprise : 1 680 € / Individuel : 1 290 €	L 12 au M 14/09/16 + L 19 au M 21/09/16		V 17 au D 19/02/17 + V 24 au D 26/02/17
	J 29/09 au S 01/10 + J 13 au S 15/10/16		L 13/03 au M 15/03/17 + L 20 au M 22/03/17
	V 21 au D 23/10/16 + V 04 au D 06/11/16		L 03 au M 05/04/17 + L 10 au M 12/04/17
	L 14 au M 16/11/16 + L 21 au M 23/11/16		V 02 au D 04/06/17 + V 09 au D 11/06/17
	L 12 au M 14/12/16 + M 27 au J 29/12/16		M 21 au V 23/06/17 + M 28 au V 30/06/17
	J 19 au S 21/01/17 + J 26 au S 28/01/17		V 07 au D 09/07/17 + M 11 au J 13/07/17 (I)
	L 06 au M 08/02/17 + L 13 au M 15/02/17		
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits Praticien PNL 12 jours - 80 h Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €	L 03 au M 05/10/16 + L 17 au M 19/10/16 + L 31/10 au M 02/11/16 + L 14 au M 16/11/16		V 03 au D 05/03/17 + V 17 au D 19/03/17 + V 07 au D 09/04/17 + V 28 au D 30/04/17
	V 06 au D 08/01/17 + V 20 au D 22/01/17 + V 03 au D 05/02/17 + V 24 au D 26/02/17		M 05 au V 07/04/17 + M 18 au J 20/04/17 + M 02 au J 04/05/17 + L 29 au M 31/05/17
	L 30/01 au M 01/02/17 + L 13 au M 15/02/17 + L 13 au M 15/03/17 + L 27 au M 29/03/17 (Praticien PNL Management)		Intensif S 15 au L 17/07/17 + M 19 au V 21/07/17 + D 23 au M 25/07/17 + J 27 au S 29/07/17
Conduire le changement en dépassant les résistances Maître Praticien PNL 21 jrs - 140 h Entreprise : 5 865 € / Individuel : 4 410 €	Semaine L 17 au M 19/10/16 + L 21 au M 23/11/16 + L 12 au M 14/12/16 + L 09 au M 11/01/17 + L 30/01 au M 01/02/17 + L 27/02 au M 01/03/17 + L 20 au M 22/03/17		
	Week-end V 03 au D 05/03/17 + V 17 au D 19/03/17 + V 21 au D 23/04/17 + V 12 au D 14/05/17 + V 02/06 au D 04/06/17 + V 16 au D 18/06/17+ V 30/06 au D 02/07/17		
	Intensif L 03 au M 05/07/17 + V 07 au D 09/07/17 + M 11 au J 13/07/17 + S 15 au L 17/07/17 + M 19 au V 21/07/17 + D 23 au M 25/07/17+ J 27 au S 29/07/17		
Développer des capacités d'apprentissage Modéliser l'excellence avec la PNL 3 jrs - 20 h Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €	L 27/02 au M 01/03/17		V 16 au D 18/06/17
	D 23 au M 25/07/17		
Enseigner des formations certifiantes en PNL 20 jrs - 140 h (sur 2 ans) Entreprise : 5 590 € / Individuel : 4 300 €	nous consulter		
Développer la dimension humaine du management (Praticien PNL Management) 12 jrs – 80 h Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €	L 30/01 au M 01/02/17 + L 13 au M 15/02/17 + L 13 au M 15/03/17 + L 27 au M 29/03/17		

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

FORMATIONS	Dates en semaine et week-end	
Intégrer les compétences fondamentales du coaching Coaching (1^{ère} partie) 9 jrs - 60 h Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €	L 26 au M 28/09/16 + L 10 au M 12/10/16 + L 07 au M 09/11/16 V 18 au D 20/11/16 + V 09 au D 11/12/16 + V 13 au D 15/01/17 L 09 au M 11/01/17 + L 06 au M 08/02/17 + L 06 au M 08/03/17 V 10 au D 12/03/17 + V 31/03 au D 02/04/17 + V 21 au D 23/04/17	
Développer son expertise du coaching Coaching (2^{ème} partie) 9 jrs - 60 h Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €	J 22 au S 24/09/16 + J 06 au S 08/10/16 + J 03 au S 05/11/16 L 05 au M 07/12/16 + M 03 au J 05/01/17 + L 23 au M 25/01/17 V 24 au D 26/03/17 + V 14 au D 16/04/17 + V 12 au D 14/05/17 V 05 au D 07/05/17 + V 26 au D 28/05/17 + V 09 au D 11/06/17 L 15 au M 17/05/17 + M 06 au J 08/06/17 + L 26 au M 28/06/17	
Atelier expert Process Communication® coaching 3 jrs - 20 h + 3 jrs de Supervision + 1 jr de Certification KCF Entreprise : 3 030 € / Individuel : 2 330 €	L 26 au M 28/09/16 + Sup. : M 12/10/16 + J 24/11/16 + J 22/12/16 + Cert. : J 12/01/17 L 05 au M 07/12/16 + Sup. : J 05/01/17 + J 19/01/17 + M 15/02/17 + Cert. : J 09/03/17 L 10 au M 12/04/17 + Sup. : V 28/04/17 + J 18/05/17 + J 15/06/17 + Cert. : J 29/06/17	
Formation Process Communication® Coaching d'équipe 3 jrs - 20 h - Entreprise : 1 320 € / Individuel : 990 €	L 19 au M 21/12/16	
Outils complémentaires pour développer sa pratique du coaching 2 jrs - 14 h - Entreprise : 600 € / Individuel : 500 €	S 26 au D 27/11/16	S 04 au D 05/02/17
Intervention systémique dans l'entreprise niveau I 6 jrs - 40 h - Entreprise : 1 800 € / Individuel : 1 500 €	L19 au M 21/09/16 + L 10 au M 12/10/16 V 02 au D 04/12/16 + V 16 au D 18/12/16	L 24 au M 26/04/17 + M 09 au J 11/05/17
Intervention systémique dans l'entreprise niveau II 3 jrs - 20 h - Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €	L 19 au M 21/06/17	
Découvrir son excellence dans l'action 2 jrs - 14 h - Entreprise : 1 500 € / Individuel : 1 100 €	J 15 au V 16/09/16	L 20 au M 21/03/17
	J 27 au V 28/10/16	J 27 au V 28/04/17
	J 15 au V 16/12/16	L 19 au M 20/06/17
	L 16 au M 17/01/17	
Créer et développer son activité de coach 3 jrs - 21 h - Entreprise 900 € / Individuel 750 €	J 29/09/16 + M 30/11/16 + J 26/01/17	J 23/02/17 + J 20/04/17 + M 27/06/17
Psychopathologie dans la pratique du coaching 4 jrs - 28 h - Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €	V 12 au S 13/05/17 + V 16 au S 17/06/17	
Supervision des pratiques de coaching 2 jrs - 14 h (4 demi-journées de 3h30) Entreprise : 700 €* / Individuel : 520 €*	V 14/10/16	J 02/02/17
	J 01/12/16	J 27/04/17
Accompagner avec l'Approche Narrative 8 jrs - 56 h - Entreprise : 2 400 € / Individuel : 2 000 €	J 08 au V 09/12/16 + J 19 au V 20/01/17 + J 09 au V 10/03/17 + J 06 au V 07/04/17	

INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION

FORMATIONS	Dates en semaine et week-end	
Théorie Organisationnelle de Berne 3 jrs - 20 h - Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €	V 06 au D 08/01/17	
Ingénierie du changement et de la formation 3 jrs - 20 h - Entreprise 900 € / Individuel : 750 €	V 27 au D 29/01/17	
Formation de Formateur 12 jrs - 80 h - Entreprise : 3 600 € / Individuel : 3 000 €	V 10 au D 12/03/17 + V 24 au D 26 03/17 + V 05 au D 07/05/17 + V 19 au D 21/05/17	
Définir son offre et sa démarche commerciale 2 jrs - 14 h - Entreprise : 1 500 € / Individuel : 1 100 €	J 17 au V 18/11/16	J 09 au V 10/02/17
	J 22 au V 23/06/17	

* Les tarifs des formations sont nets de taxe, à l'exception des formations avec une astérisque (incluant une TVA au taux normal)

PARCOURS LEADERSHIP MANAGEMENT

FORMATIONS	Dates en semaine et week-end		
Développer la dimension humaine du management Praticien PNL Management 12 jrs - 80 h - Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €	L 30/01 au M 01/02/17 + L 13 au M 15/02/17 + L 13 au M 15/03/17 + L 27 au M 29/03/17		
Leadership et influence positive 3 jrs - 20 h - Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €	L 13 au M 15/02/17		
Leadership et intelligence collective 3 jrs - 20 h - Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €	L 12 au M 14/06/17		
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile® 2 jrs - 14 h - Entreprise : 680 € / Individuel : 560 €	L 21 au M 22/11/16	V 17 au S 18/03/17	V 07 au S 08/07/17
Formation pour la certification iWAM® 2 jrs - 14 h - Entreprise : 800 € / Individuel : 600 €	M 28 au M 29/03/17		
Process Communication Model® niveau I 3 jrs - 20 h - Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €	M 06 au J 08/09/16	M 27 au J 29/12/16	M 18 au J 20/04/17
	L 24 au M 26/10/16	L 16 au M 18/01/17	J 18 au S 20/05/17
	V 25 au D 27/11/16	J 16 au S 18/02/17	L 12 au M 14/06/17
Process Communication Model® niveau II 2 jrs - 14 h - Entreprise : 650 € / Individuel : 500 €	J 13 au V 14/10/16	J 02 au V 03/02/17	S 29 au D 30/04/17
Master Class Process Communication® 1 jr - 7 h - Entreprise : 325 € / Individuel : 250 €	M 14/02/17	V 19/05/17	

PARCOURS RESSOURCES HUMAINES

FORMATIONS	Dates en semaine et week-end
Conseiller en projets professionnels 13 jrs - 91 h - Entreprise : 3 900 € / Individuel : 3 250 €	L 16 au M 17/01/17 + L 27 au M 28/02 + M 01/03/17 + L 03 au M 04/04/17 + M 02 au M 03/05/17 + M 06 au M 07/06/17 + L 26 au M 27/06/17
Cadre légal et financement de la formation professionnelle 1 jr - 7 h - Entreprise : 300 € / Individuel : 250 €	M 01/03/17
Recruter avec les outils de la PNL et du LAB Profile® 3 jrs - 20 h - Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €	L 29 au M 31/05/17
Diversité et performance de l'entreprise 6 jrs - 40 h - Entreprise : 1 800 € / Individuel : 1 500 €	J 09 au V 10/02/17 + M 01 au J 02/03/17 + M 22 au J 23/03/17

HORAIRES

Pour les formations de 3 jours

1^{er} jour : 10 h 00 - 18 h 30
 2^{ème} jour : 09 h 30 - 18 h 00
 3^{ème} jour : 09 h 30 - 17 h 00

Pour les formations de 2 jours

1^{er} jour : 10 h 00 - 18 h 30
 2^{ème} jour : 09 h 30 - 18 h 00

CONSEILS & INSCRIPTIONS : 01 43 46 89 25

conseil@institut-repere.com

78, avenue du Général Michel Bizot – 75012 Paris

 INTITULÉ DE LA FORMATION

Dates : du | | | | | au | | | | | Lieu : | | | | | Prix : | | | | | €

☐ Formation effectuée dans le cadre du ☐ CPF ☐ Plan de formation ☐ Contrat de professionnalisation ☐ Financement individuel

→ PARTICIPANT

☐ Madame ☐ Monsieur

N° Siret

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville : Date de naissance | | |

Fonction : E-mail :

[illegible]

 PRISE EN CHARGE PAR L'ENTREPRISE

N° Siret

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

INTERLOCUTEUR :

☐ Madame ☐ Monsieur

Nom : Prénom :

Fonction : E-mail :

Téléphone | | | | | | | | | | Télécopie | | | | | | | | | |

SIGNATAIRE DE LA CONVENTION :

Nom : Prénom :

Fonction : E-mail :

[illegible][illegible]

➔ FACTURATION ET RÈGLEMENT

Adresse de facturation (si différente) :

☐ J'accepte les conditions générales de vente dont j'ai pris connaissance

☐ Ci-joint un chèque de : € (à l'ordre de Institut REPERE)☐ Règlement par un OPCA

Fait à :

Le:

Signature

Cachet de l'entreprise

Les formateurs, les contenus et les durées des formations sont ceux indiqués dans la brochure générale. L'Institut Repère se réserve le droit de modifier le programme ainsi que l'animateur annoncé en cas de nécessité absolue. Le stagiaire déclare suivre la formation choisie dans un but professionnel et remplir les conditions d'accès définies par les articles L 6312-1 et L 6312-2 du Code du travail.

➔ INSCRIPTION PAR L'ENTREPRISE

MODALITÉS D'INSCRIPTION : L'ENTREPRISE certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalables requises du stagiaire pour suivre la formation choisie. Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'arrivée ; Si l'effectif maximum est dépassé (8 à 24 stagiaires selon les formations et hors formations internationales), une liste d'attente est établie. Avec l'accord de l'intéressé, un report d'inscription est proposé.

L'inscription sera validée par la réception du bulletin d'inscription et après retour de la convention de formation signée par l'entreprise. En l'absence de ces documents, Institut Repère se réserve le droit de refuser votre inscription. Les présentes conditions générales prévalent sur toutes conditions générales de commande de l'ENTREPRISE.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT : À la réception du bulletin d'inscription ou de votre bon de commande, nous vous adresserons une convention de formation à nous retourner accompagné d'un acompte de 30 % sauf cas exceptionnels, le solde est à régler à réception de facture en fin de formation. L'Institut Repère adressera une convocation avec les informations pratiques 10 jours avant le début de la session. Une facture et une attestation de présence seront envoyées à la fin de la formation. Les prix indiqués comprennent la formation avec un support pédagogique hors frais de transport, d'hébergement et de restauration. Toute formation commencée est due en totalité à l'exception des cas de force majeure.*

➔ INSCRIPTION A TITRE INDIVIDUEL

MODALITÉS D'INSCRIPTION : LE STAGIAIRE certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalables requises pour suivre la formation choisie. Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'arrivée ; Si l'effectif maximum est dépassé (8 à 24 stagiaires selon les formations et hors formations internationales), une liste d'attente est établie. Avec l'accord de l'intéressé, un report d'inscription est proposé à la session suivante. L'inscription sera validée par la réception d'un bulletin d'inscription et le retour du contrat de formation signé accompagné d'un acompte par chèque ou paiement CB (via notre boutique en ligne). En l'absence de ces documents, l'Institut Repère se réserve le droit de refuser votre inscription. L'Institut Repère adressera une convocation avec les informations pratiques 10 jours avant le début de la formation. Une facture sera remise le premier jour de la formation et une attestation de présence à la fin de la formation sera à télécharger. Les prix indiqués comprennent la formation avec un support pédagogique, hors frais de transport, d'hébergement et de restauration. Toute formation commencée est due en totalité à l'exception des cas de force majeure.*

MODALITÉS DE RÈGLEMENT : À la réception du bulletin d'inscription, nous vous adresserons un contrat de formation à nous retourner signé et accompagné :

Pour les formations courtes : (de 1 à 3 jours) : un premier versement de 30 % sera réglé à la signature du contrat, le solde le 1^{er} jour de la formation.

Pour les formations longues : (plus de 3 jours) : un premier versement de 30 % sera réglé par le stagiaire à la signature du contrat, puis un échéancier vous sera proposé.

Les réductions prévues :

-5 % en cas d'inscription au parcours complet de PNL (Prat PNL+Master PNL) ; de coaching (Tech PNL+Prat PNL+Coaching niv. I et II+Process Communication®+Systémique), de Formateur Consultant (Tech PNL+Process Communication®+Dynamique Organisations+Concevoir un projet de formation+Formation formateur+Systémique). En cas de participation partielle au parcours (annulation d'une ou plusieurs formations) la réduction ne sera plus applicable et fera l'objet d'une réintégration des remises antérieurement déduites. Réductions non cumulables.

-10 % aux demandeurs d'emploi et aux étudiants de moins de 26 ans (sur justificatif) sur l'ensemble des formations. Réductions non cumulables.

DELAI DE RÉFLEXION : LE STAGIAIRE dispose, en vertu de l'article L6353-6 du Code du Travail, d'un délai de réflexion de dix jours, à compter de la signature du contrat de formation, pour se rétracter par lettre recommandée avec avis de réception adressée à l'Institut Repère, 78 avenue Michel Bizot - 75012 Paris.

Les tarifs figurant dans la brochure 2016/2017, sont en vigueur jusqu'au 31/08/2017.

Les tarifs sont nets à l'exception de la supervision des pratiques de coaching (incluant une TVA au taux normal)

ANNULATION : En cas d'annulation – à la demande du stagiaire ou de l'entreprise - confirmée par écrit (lettre ou mail), moins de 10 jours avant le début du stage et après le délai de dix jours de réflexion, 30 % du coût du stage ou du premier versement de l'échéancier, resteront acquis à l'Institut Repère. L'entreprise peut faire participer un autre salarié.

FORCE MAJEURE* : En cas d'interruption ou d'annulation pour force majeure dûment reconnue, le participant pourra reprendre ou continuer sa formation dans un autre cycle sans coût supplémentaire ou bien mettre fin au contrat. En cas de rupture du contrat, seules les prestations effectivement dispensées sont dues en proportion de leur valeur prévue au contrat. Dans ce cas, le stagiaire ou l'entreprise devra informer par lettre recommandée avec accusé de réception l'Institut Repère dans les plus brefs délais dès la survenance de l'événement de force majeure en rappelant les circonstances rencontrées. Le contrat sera considéré annulé dès que l'Institut Repère aura dûment constaté le cas de force majeure.

REPORT PAR L'INSTITUT REPERE : Si le nombre de participants est jugé pédagogiquement insuffisant, l'Institut Repère se réserve le droit d'ajourner le stage dix jours avant la date prévue. Dans ce cas les montants versés seront remboursés intégralement dans un délai de 30 jours.

ACCÈS AUX SALLES DE FORMATION EN CAS DE MOBILITÉ RÉDUITE : en tant qu'ERP (établissement recevant du public) et aussi dans le cadre de sa démarche RSE, Institut REPERE dispose d'une salle de formation au 3^{ème} étage accessible aux personnes à mobilité réduite. Merci de nous signaler avant la formation, les éventuelles adaptations nécessaires.



REPERE ENTREPRISE ET POTENTIEL HUMAIN

La mission de REPERE eph est de faciliter l'émergence du potentiel d'excellence des individus et des équipes. Un potentiel en attente d'être vu et reconnu pour pouvoir exister, trouver sa place et s'exprimer avec talent. Un potentiel humain gage de performance durable pour l'entreprise.

DU POTENTIEL AU CAPITAL HUMAIN

Le terme "potentiel" qualifie ce qui "existe en puissance", ou désigne "l'ensemble des ressources que possède en puissance un groupe humain, une personne". Quand un potentiel d'innovation et de créativité est mis au service d'intérêts économiques, il devient ainsi un capital humain, c'est-à-dire un facteur-clé de la performance durable des individus et des groupes.

Manager les hommes revient à considérer chaque collaborateur comme porteur d'un potentiel de compétences à détecter et à développer ainsi qu'à orienter son attention sur l'expression des points forts de chacun, plutôt que sur la correction de ses imperfections.

Quelques thèmes proposés :

 Modélisation de l'excellence	 Coaching individuel et d'équipe	 Médiation	 Media training et Média Coaching
 Conduite du changement	 Motivation et influence positive	 Management interculturel	 Leadership management

Visiter le site de REPERE e.p.h : www.repere-eph.com

QUALITÉ ET PROFESSIONNALISME

Un axe essentiel de développement

Un engagement qualité avec les certifications **NF Service**, **ISO 9001** et la qualification **ISQ-OPQF**. Institut REPERE adhère à la Fédération de la Formation Professionnelle (**FFP**). Les formations de PNL sont agréées par **NLPNL** et celles de coaching par **SICPNL**.



CERTIFICATION RNCP

Certification de Coach Professionnel

Elle est validée par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Elle est délivrée par l'Institut REPERE à l'issue d'une **formation**, ou par la démarche de **VAE** (ou Validation des Acquis de l'Expérience).



OUVERTURE INTERNATIONALE

Un lien constant avec l'innovation

Institut REPERE est un centre international de PNL. Une longue collaboration avec les développeurs de la PNL et de l'hypnose éricksonienne, tels que **Robert Dilts**, **Stephan Gilligan**, **Shelle Rose Charvet**, **James Lawley** et **Penny Tompkins**, permet une actualisation permanente des contenus des formations.



VALEURS PARTAGÉES ET DEMARCHE RSE

L'alignement sur des valeurs-clé

Les intervenants sont des **experts de haut niveau**, formés à diverses écoles de pensée en PNL. Ils partagent des valeurs de **haute technicité**, de **haute humanité**, au service de la **réussite des projets** des stagiaires. Ces valeurs sont au cœur de la démarche RSE de l'Institut REPERE.



E-LEARNING PNL

Le champ de la PNL et du coaching

En tant que stagiaire des formations PNL de l'Institut REPERE, vous bénéficiez d'un **e-learning PNL**, une formation en ligne tutorée et intégrée dans le coût de votre formation.



e-learning / formations en ligne

COMMUNAUTÉ APPRENANTE

Un lieu de pratique et d'information

Le développement des compétences est facilité par une **plate forme collaborative**, un **e.learning PNL tutoré** et des **soirées pratiques**. Une source d'informations constante est proposée avec la **Newsletter mensuelle**, le **Blog PNL-Info** (1400 notes), la **base documentaire** du site web (200 articles, 150 métaphores, un lexique PNL de 150 termes) et les **réseaux sociaux**.



TOUJOURS À VOTRE ÉCOUTE...

Accueil – Administration

☎ 01 43 46 89 27

administration@institut-repere.com

Conseils – inscriptions

☎ 01 43 46 89 25

conseil@institut-repere.com

Gestion – Comptabilité

☎ 01 43 46 89 40

gestion@institut-repere.com

Institut
repere

une société du groupe Cercle Conseil



www.cercle-conseil.com