

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

Des parcours d'apprentissage  
pour exceller dans vos fonctions





## LES RESSOURCES ET PARTENAIRES DE L'INSTITUT REPERE

### 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 – NIVEAU II (BAC + 4)

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).



Institut  
**reperere**

Une société du groupe Cercle Conseil



[www.cercle-conseil.com](http://www.cercle-conseil.com)

e.p.h.  
**reperere**

### 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.

[www.reperere-eph.com](http://www.reperere-eph.com)



# SOMMAIRE

06

## QUI SOMMES-NOUS ?

L'équipe de l'Institut Repère	7
Les formateurs experts	8
Les intervenants internationaux	11
Les formations animées par les intervenants internationaux	12

14

## GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES ET CONDUITE DU CHANGEMENT – PARCOURS DE PNL

Un regard sur la PNL	14
Formations certifiantes en PNL	16
Soirées découvertes de la PNL	18
Accroître l'efficacité des relations professionnelles – Fondamentaux PNL	18
Réfléchir avec efficacité – Technicien PNL	19
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits – Praticien PNL	19
Conduire le changement en dépassant les résistances - Maître Praticien en PNL	20
Développer des capacités d'apprentissage - Modéliser l'excellence avec la PNL	20
Appliquer la PNL systémique à la santé	21
Enseigner des formations certifiantes en PNL avec les standards de qualité de NLPNL	21

22

## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF – PARCOURS DE COACHING

Formation au coaching individuel et d'équipe	22
Intégrer les compétences fondamentales du coaching – Niveau I	24
Développer son expertise du coaching – Niveau II	24
Process Communication Model® – Niveau I	25
Intervention systémique dans l'entreprise – Niveau I	25
Atelier Expert Process Communication® Coaching	26
Formation Process Communication® coaching d'équipe	26
Intervention systémique dans l'entreprise – Niveau II	27
Découvrir son excellence dans l'action	27
Créer et développer son activité de coach	28
Psychopathologie dans la pratique du coaching	28
Supervision des pratiques de coaching	29
Accompagner avec l'approche narrative	29

30

## INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION – PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

Accompagner le changement des groupes et des organisations	32
concevoir un projet de formation	32
Formation de Formateur	33
Définir son offre et sa démarche commerciale	33

34

## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

Développer la dimension humaine du management - les applications du Praticien PNL au management	36
Leadership et influence positive	36
Leadership et intelligence collective	37
Motiver et convaincre avec les outils du Lab Profile®	37
Formation pour la certification iWAM®	38
Process Communication Model® – Niveau I	38
Process Communication Model® – Niveau II	39
Master Class Process Communication®	39
Formation certifiante au dynamics conflit model®	40
Résilience en environnement professionnel (R.E.P.) formation certifiante	40
Cartographier les compétences clés en leadership	41

42

## PARCOURS RESSOURCES HUMAINES

Les enjeux majeurs de l'individualisation	42
Conseiller en projets professionnels	44
Cadre légal et financement de la formation professionnelle	44
Recruter avec les outils de la PNL et du Lab Profile®	45
Cartographier les compétences clés en leadership	45

46

## ENTREPREUNARIAT – PARCOURS D'ENTREPRENEUR

Accroître l'efficacité des relations professionnelles – Fondamentaux PNL	48
Du désir au plaisir d'entreprendre	48
Communiquez sur internet en cohérence avec qui vous êtes	49
Découvrir son excellence dans l'action	49
Définir son offre et sa démarche commerciale	50
Intervention systémique dans l'entreprise – Niveau I	50
Identifier les leviers de changement des groupes et des organisations	51
Process Communication Model® – Niveau I	51

52

## CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS 2017-2018

## 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.

# PRÉPARER OU PERFECTIONNER AUX MÉTIERS DE L'ACCOMPAGNEMENT, DE LA FORMATION ET DU CONSEIL RH

## 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 REPERÈRE



**PRÉSIDENT D'HONNEUR**  
Développement, pédagogie et marketing  
Jean Luc MONSEMPES  
au 01 43 46 00 16



**CONSEIL EN FORMATION**  
Conseil et dispositifs de financement  
Sadia CHAMI  
au 01 43 46 89 25  
sadia.chami@institut-repere.com  
IDF + Paris (1<sup>er</sup> à 10<sup>ème</sup> arr.)



**CONSEIL EN FORMATION**  
Conseil et dispositifs de financement  
Ketty DAMPIED  
au 01 43 46 89 48  
ketty.dampied@institut-repere.com  
Paris (11<sup>ème</sup> au 20<sup>ème</sup> arr.) + Province



**ADMINISTRATION DES INSCRIPTIONS**  
Accueil téléphonique, inscriptions, conventions, contrats et convocations  
Céline NOEL DESFONTAINES  
au 01 43 46 00 16  
celine.noeldesfontaines@institut-repere.com



**FACTURATION**  
Facturation, suivi de règlement, location de salles  
Amandine LAMIRAND  
au 01 43 46 89 44  
amandine.lamirand@institut-repere.com



**DÉVELOPPEMENT WEB ET E-LEARNING**  
Administration du E-learning, des sites WEB et de la plateforme Nomaform  
Sébastien AUBIN  
au 01 43 46 00 28  
sebastien.aubin@institut-repere.com



**ORGANISATION ET PLANIFICATION**  
Planification et organisation des événements  
Jeannette KOWALCZYK  
au 01 43 46 89 41  
jeannette.kowalczyk@institut-repere.com



**COMPTABILITÉ ET GESTION**  
Gestion, juridique et sociale  
Lionel MASSELUS  
au 01 43 46 89 40  
lionel.masselus@institut-repere.com



**DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT**  
Marketing digital  
Martial LE TERRIER  
au 01 43 46 89 41  
martial.leterrier@institut-repere.com





## LES FORMATEURS EXPERTS

### LES ENSEIGNANTS 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.

**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.

**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.

**ISABELLE LEQUERLIER**

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.

**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.

**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.

**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. 3<sup>ème</sup> cycle en philosophie, co-auteure de Comprendre et pratiquer l'approche narrative. Intervient dans «Accompagner avec l'approche narrative».

**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. Auteure de l'ouvrage «S'initier à la PNL» et «Eduquer avec le sourire» chez ESF. Intervient dans les formations certifiantes en PNL.



## LES FORMATEURS EXPERTS

### LES ENSEIGNANTS DU PARCOURS ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF, INGÉNIERIE ET ANIMATION DES FORMATIONS, LEADERSHIP MANAGEMENT, RESSOURCES HUMAINES, ENTREPRENARIAT

**MICHAEL AMEYE**

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 4<sup>ème</sup> Dan d'Aikido. Fondateur de la société Egregoria. Intervient dans les formations de leadership et la formation de formateur.

**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 coachs».

**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.

**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 «Coacher avec la Process Com». Intervient dans les formations Process Communication®, Coaching et Coaching d'équipe Process Communication®.

**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®.

**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®.

**PASCALLE FLEURY**

Formatrice et coach depuis 2004, DESS et 15 ans de carrière bancaire. Praticienne en PNL et spécialisée en Process Com, management et développement personnel, avec l'approche positive (Appréciative Inquiry), logique émotionnelle. Passionnée par les Neurosciences et l'art.

**BÉATRICE PASQUER**

Coach, consultante en communication et Webdesigner. Plus de 20 ans d'expérience auprès des entrepreneurs et dirigeants, dans leur lancement, développement d'activité et communication Web. Praticien en PNL, formée à la Process Com, la Systémique. Fondatrice de Caliago. Intervient sur «Bâtir et déployer votre communication Web, en cohérence avec qui vous êtes».

**LINDA GUILLON**

Formatrice et coach, elle accompagne Dirigeants et Managers à créer les conditions singulières de l'accomplissement de leurs collaborateurs. Gymnaste de Haut Niveau, Maîtrise en Management du Sport, professeur d'EPS, passionnée de dépassement de soi. Formée à l'Entrepreneur authentique avec R. Dilts. Elle développe la méthode l'E.D.M.O.I de Joël Guillon.



## LES FORMATEURS EXPERTS

### LES ENSEIGNANTS DU PARCOURS

#### ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF, INGÉNIERIE ET ANIMATION DES FORMATIONS, LEADERSHIP MANAGEMENT, RESSOURCES HUMAINES, ENTREPRENARIAT



##### 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®».



##### CATHERINE HERRERO

Formatrice et coach. Formation de Juriste, une expérience de 10 ans dans le domaine bancaire et immobilier, et une activité libérale de psychothérapie. A été interprète de R. Dilts dans les pays francophone. NLP Master Trainer– Coach– Facilitator à NLP, Certified LAB Profile®, Coach Professionnel (Institut REPERE), Leadership Embodiment. Intervient dans la formation de coaching et la formation de formateurs.



##### 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 sénior, 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

### 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 3<sup>ème</sup> 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.



##### 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.



##### 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»; «Hypnose générative». Stephen est reconnu pour son travail sur les processus de reconnexion corps/esprit, qui favorisent les changements profonds.



##### 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.



## LES FORMATIONS ANIMÉES PAR LES INTERVENANTS INTERNATIONAUX



### COACHING GÉNÉRATIF (S. GILLIGAN ET R. DILTS)

15 jours (en 4 modules) – 101 heures  
Entreprise : 5 850 € / Individuel : 4 500 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Formation ou expérience des métiers de l'accompagnement.

#### Animation

R. Dilts et S. Gilligan

#### Public

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

#### 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 en situations de crises et transitions.

#### AGENDA

##### Dates en week-end

- Du S 11 au L 13/11/17 + du J 18 au D 21/01/18 + du J 12 au D 15/04/18 + du J 24 au D 27/05/18



### MODÉLISATION SYMBOLIQUE ET CLEAN LANGUAGE (J. LAWLEY ET P. TOMPKINS)

3 jours – 20 heures  
Entreprise : 1 020 € / Individuel : 840 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Expérience de l'accompagnement  
Initiation PNL conseillée.

#### Animation

J. Lawley et P. Tompkins

#### Public

Professionnels de l'accompagnement.

#### 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 REPROCess, gestion du changement et cartographie du paysage d'une situation d'entreprise.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- L 07 au M 09/05/18



## LES FORMATIONS ANIMÉES PAR LES INTERVENANTS INTERNATIONAUX



### CYCLE CERTIFIANT EN HYPNOSE ERICKSONIENNE (S. GILLIGAN)

12 jours (4 jours x 3) – 81 heures  
Entreprise : 4 140 € / Individuel : 3 420 €

#### Objectifs

Intégrer les principes, méthodologies et pratiques de l'hypnose Ericksonienne et les utiliser comme source de créativité dans la résolution de problèmes personnels et professionnels.

#### Prérequis

Expérience de l'accompagnement.

#### Animation

S. Gilligan

#### Public

Professionnels de l'accompagnement ou de la relation d'aide.

#### Contenu pédagogique

##### MODULE : la transe générative

Les 3 générations de travail de transe. Etapes du changement génératif. Bases de l'induction hypnotique pour transformer un problème en solution créative. Intention positive et conversation hypnotique. États de consciences modifiées, vision systémique des 3 formes d'intelligences.

MODULE 2 : la vie comme voyage d'expérimentation et de créativité. Transe générative et « soi génératif ». Etapes du travail de transe générative. Choix des techniques à chaque étape. Humanisation d'une expérience négative par le mouvement, la verbalisation et la symbolisation de l'état désiré.

MODULE 3 : la générativité face aux défis quotidiens. Maîtrise et fluidité des changements génératifs. Discipline intérieure et autonomie. Etat de flow, soi génératif et créativité dans le domaine professionnel et personnel. Concept de Holon, champ de résonance, et conversations créatives entre conscient et inconscient.

**Certification** : Voir les conditions sur le site web de l'Institut REPÈRE.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- Du J 16 au D 19/11/2017 + du S 13 au M 16/01/2018 + S 19 au M 22/05/2018



### MOTIVER ET CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE® (S. ROSE CHARVET)

2 jours – 14 heures  
Entreprise : 680 € / Individuel : 560 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

#### Animation

S. Rose Charvet

#### Public

Manager, fonctions RH, marketing et vente.

#### 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.

##### PRATIQUER LE LANGAGE D'INFLUENCE

Langage spécifique à utiliser avec chaque schéma de motivation.

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

#### AGENDA

##### Dates en semaine et week-end

- L 05 au M 06/03/18
- V 06 au S 07/07/18





## GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES ET CONDUITE DU CHANGEMENT



### UN REGARD SUR LA PNL

#### 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.

“ L'EXCELLENCE DE LA PNL EST LIÉE AU DÉVELOPPEMENT D'UNE MÉTACOGNITION, CETTE CAPACITÉ À S'OBSERVER EN AGISSANT ET EN FAISANT DES CHOIX. ”

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 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.

#### DES FORMATIONS PNL POUR QUI ?

Les formations de l'Institut REPÈRE 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 REPÈRE

**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 une certification en coaching professionnel inscrite au RNCP et agréée 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](http://www.institut-repere.com).

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



E-learning PNL





# GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES ET CONDUITE DU CHANGEMENT



## 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.

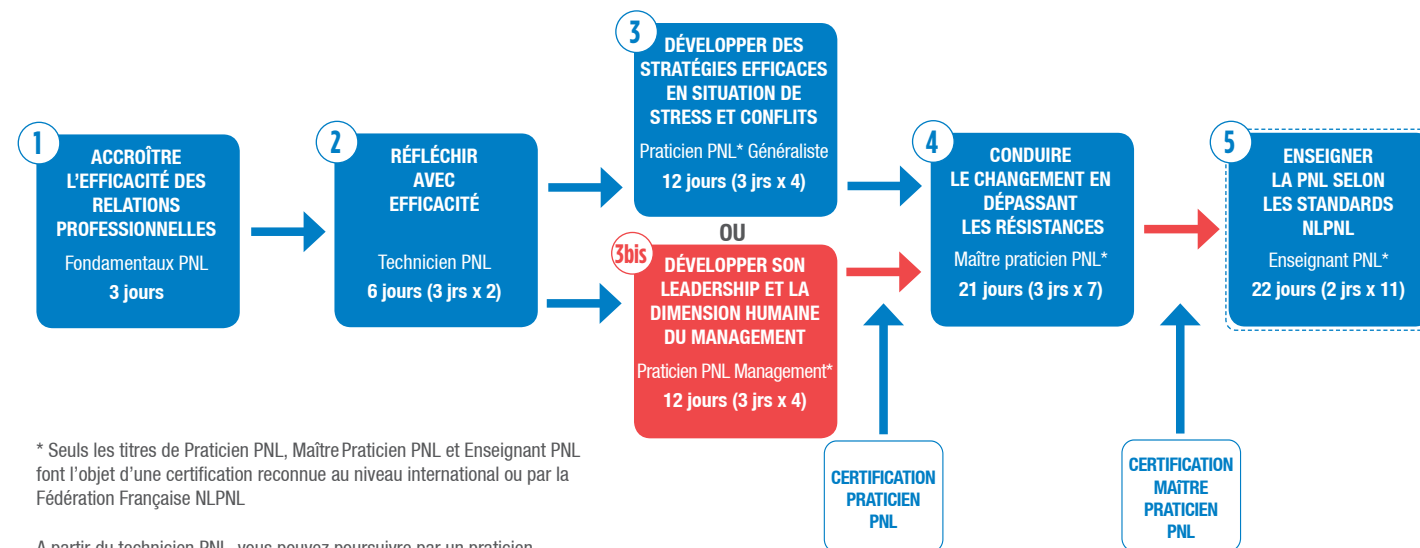
### UN PARCOURS D'EXPERTS EN MATIÈRE D'INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

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 CERTIFIANTS EN PNL

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



\* 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».

## LES OUTILS ET MÉTHODOLOGIE DE LA PNL

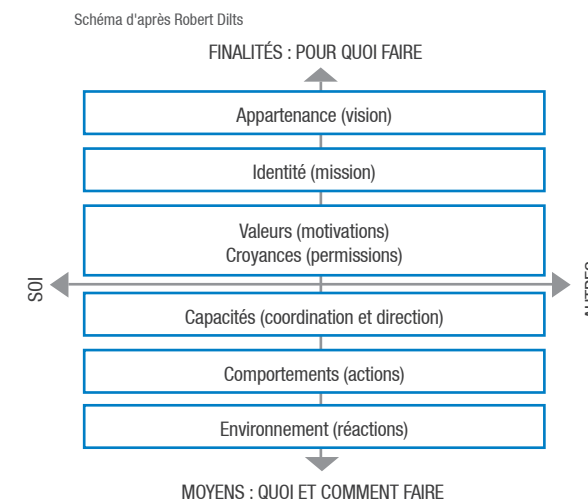
Les outils PNL abordent la communication interpersonnelle, l'apprentissage et le changement en divers niveaux, allant de l'extériorité (environnement, comportements) vers l'intériorité (capacités, valeurs et croyances, identité, vision).

**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 des réponses comportementales au sein d'un même sous-système.

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





## PARCOURS CERTIFIANT EN PNL

### SOIRÉES DÉCOUVERTES DE LA PNL

Participation gratuite sur inscription préalable  
2 heures en soirées de 18h30 à 20h30 ou de 19h00 à 21h00

#### Objectifs

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

#### Public

Tout public.

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

JL. Monsempès  
Participation gratuite avec inscription directe sur le site web.

### 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 REPÈRE.

### AGENDA

Consultez notre site internet [www.institut-repere.com](http://www.institut-repere.com)

ou notre page facebook

### ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Fondamentaux PNL  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €

#### Objectifs

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

#### Public

Professionnels des RH, accompagnement, formation, management.

### 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.

ÉTABLIR 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.

### AGENDA

Dates en semaine – en week-end – Intensif (!)

- V 08 au D 10/09/17
- L 11 au M 13/09/17
- M 27 au V 29/09/17
- M 11 au V 13/10/17
- J 19 au S 21/10/17
- V 03 au D 05/11/17
- L 20 au M 22/11/17
- V 01 au D 03/12/17
- M 20 au V 22/12/17
- M 02 au J 04/01/18
- L 22 au M 24/01/18
- L 05 au M 07/02/18
- L 12 au M 14/03/18
- J 29 au S 31/03/18
- M 04 au V 06/04/18
- J 19 au S 21/04/18
- J 10 au S 12/05/18
- L 28 au M 30/05/18
- J 14 au S 16/06/18
- L 02 au M 04/07/18 (!)

• Lyon : M 03 au J 05/10/2017 M 07 au J 09/11/17 M 09 au J 11/01/18

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

Enseignants PNL.

## PARCOURS CERTIFIANT EN PNL



### RÉFLÉCHIR AVEC EFFICACITÉ

Technicien PNL  
6 jours – 40 heures  
Entreprise : 1 680 € / Individuel : 1 290 €

#### 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, accompagnement, formation, management.

### 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.

### AGENDA

Dates en semaine – en week-end – Intensif (!)

- V 15 au D 17/09/17 + V 22 au D 24/09/17
- L 18 au M 20/09/17 + L 25 au M 27/09/17
- M 04 au V 06/10/17 + M 18 au V 20/10/17
- J 26 au S 28/10/17 + J 02 au S 04/11/17
- V 10 au D 12/11/17 + V 24 au D 26/11/17
- J 30/11 au S 02/12/17 + J 07 au S 09/12/17
- V 15 au D 17/12/17 + V 05 au D 07/01/18
- M 17 au V 19/01/18 + M 31/01 au V 02/02/18
- L 19 au M 21/02/18 + L 26 au M 28/02/18
- J 22 au S 24/03/18 + J 29 au S 31/03/18
- L 09 au M 11/04/18 + L 23 au M 25/04/18
- J 26 au S 28/04/18 + J 03 au S 05/05/18
- J 31/05 au S 02/06/18 + J 07 au S 09/06/18
- J 21 au S 23/06/18 + J 28 au S 30/06/18
- V 06 au D 08/07/18 + M 10 au J 12/07/18 (!)
- Lyon : M 23 au J 25/01/18 + M 06 au J 08/02/18

### DÉVELOPPER DES STRATÉGIES EFFICACES EN SITUATION DE STRESS ET CONFLITS

Praticien PNL  
12 jours – 80 heures  
Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €

#### 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, accompagnement, formation, management.

### 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. Chaînage 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.

### AGENDA

Dates en semaine – en week-end – Intensif (!)

- L 09 au M 11/10/17 + L 30/10 au M 01/11/17 + L 13 au M 15/11/17 + L 04 au M 06/12/17
- L 04 au M 06/12/17 + M 27 au V 29/12/17 + L 22 au M 24/01/18 + L 05 au M 07/02/18
- V 26 au D 28/01/18 + V 09 au D 11/02/18 + V 02 au D 04/03/18 + V 16 au D 18/03/18
- L 19 au M 21/02/18 + L 12 au M 14/03/18 + M 03 au J 05/04/18 + L 16 au M 18/04/18
- Lyon : M 24 au J 26/04/18 + M 15 au J 17/05/18 + M 12 au J 14/06/18 + M 26 au J 28/06/18
- En Intensif : S 14 au L 16/07/18 + M 18 au V 20/07/18 + D 22 au M 24/07/18 + J 26 au S 28/07/18
- PRATICIEN PNL orienté MANAGEMENT :
- L 26 au M 28/02/18 + L 19 au M 21/03/18 + L 09 au M 11/04/18 + M 02 au V 04/05/18
- L 14 au M 16/05/18 + M 23 au V 25/05/18 + L 11 au M 13/06/18 + L 25 au M 27/06/18



## PARCOURS CERTIFIANT EN PNL

### CONDUIRE LE CHANGEMENT EN DÉPASSANT LES RÉSISTANCES

Maître Praticien PNL

21 jours – 40 heures

Entreprise : 5 865 € / Individuel : 4 410 €

#### 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.

#### Prérequis

Praticien PNL.

#### Animation

Enseignants PNL.

#### Public

Professionnels des RH, accompagnement, formation, management.

#### 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine – en week-end – intensif (I)

En semaine

- L 12 au M 14/02/18
- + L 05 au M 07/03/18
- + L 19 au M 21/03/18
- + L 16 au M 18/04/18
- + M 23 au V 25/05/18
- + L 04 au M 06/06/18
- + L 18 au M 20/06/18

En intensif

- L 02 au M 04/07/18
- + **V 06 au D 08/07/18**
- + M 10 au J 12/07/18
- + **S 14 au L 16/07/18**
- + M 18 au V 20/07/18
- + **D 22 au M 24/07/18**
- + J 26 au S 28/07/18

### DÉVELOPPER DES CAPACITÉS D'APPRENTISSAGE

Modéliser l'excellence avec la PNL

3 jours – 20 heures

Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €

#### 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.

#### Prérequis

Technicien PNL + intégration des méta-programmes PNL.

#### Animation

D. Laugero, I. Leuguerlier, O. Cluzel.

#### Public

Consultants, formateurs, coaches.

#### Contenu pédagogique

INTÉGRER LES PRINCIPES DES APPRENTISSAGES RÉUSSIS

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

INTÉGRER LES INCONTOURNABLES DE L'APPRENTISSAGE

Pré-supposés, 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine – en week-end

- L 04 au M 06/06/18
- **D 22 au M 24/07/18**

## PARCOURS CERTIFIANT EN PNL



### ENSEIGNER DES FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL

Avec les standards NLPNL

20 jours – 140 heures (sur 2 ans)

Entreprise : 5 590 € / Individuel : 4 300 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Voir ci-dessous.

#### Supervision

F. Cavé, D. Laugero, J.L. Monsempès.

#### Public

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

#### 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

#### 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.

#### AGENDA

##### Dates

- Nous consulter

### APPLIQUER LA PNL SYSTÉMIQUE À LA SANTÉ

Comment notre pensée peut soutenir des processus naturels de guérison

3 jours – 20 heures

Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €

#### Objectifs

S'initier aux applications de la PNL systémique au domaine de la santé. Développer des processus cognitifs contribuant à une meilleure santé et équilibre personnel.

professionnels de l'accompagnement (coachs, psychothérapeutes...).

#### Prérequis

Une pratique de l'accompagnement ou une formation en PNL (niveau technicien)

#### Public

Professionnels de santé ou

#### Animation

Docteur J.L. Monsempès.

#### Contenu pédagogique

PENSER LA SANTE DE FAÇON SYSTEMIQUE

Les postulats utiles à la santé. Penser santé, maladie et guérison comme un processus systémique et global. Le rôle des croyances. La guérison comme stratégie de changement. La modélisation des facteurs de guérison.

RECADRER LES CAUSES DE DESALIGNEMENT DU PASSÉ

Définir une intention de santé et les obstacles à sa réalisation. Reconsidérer les éventuels conflits du passé avec des ressources.

PASSER DU DOUTE A LA CERTITUDE DE GUERISON

Renforcer la confiance à guérir et planifier les étapes de la guérison. Développer une « mémoire du futur ».

SOUTENIR LES STRATÉGIES DE GUERISON

Prendre appui sur nos ressources à de multiples niveaux d'expérience. Savoir se libérer des attachements du passé. Contribuer à renforcer son immunité biologique et sociale.

#### AGENDA

##### Dates en semaine – en week-end

- L 23 au M 25/10/17
- **J 19 au S 21/04/18**



## ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF



## 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 des contraintes de performance 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

#### Inscription au parcours

Elle nécessite de remplir un dossier de candidature (voir pré-requis et dossier sur le site) et d'avoir un entretien permettant de valider les conditions d'admission.

#### Certification de Coach Professionnel enregistré au RNCP

La certification de «Coach Professionnel» de niveau II (Bac + 4) est délivrée par l'Institut REPERE après avis favorable d'un jury indépendant de coaches professionnels, à partir des évaluations des compétences acquises au cours des formations de coaching (voir étapes du parcours) et du mémoire de coaching.

La certification peut être également obtenue par une démarche de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

## LES ÉTAPES DU PARCOURS DE LA FORMATION DE COACH PROFESSIONNEL

Formation modulaire de 48 jours



(\*) 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 en 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.
- Formation à distance : avec le e-learning PNL.

L'inscription à l'annuaire des coaches 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 coaches de vous trouver.

## LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

ATELIER EXPERT PROCESS COMMUNICATION® COACHING 3 jours + supervisions + 1 jr de certification	FORMATION PROCESS COMMUNICATION® COACHING D'ÉQUIPE 3 jours + mémoire + certification KCF	OUTILS COMPLÉMENTAIRES POUR PRATIQUES DE COACHING 2 jours	DÉCOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION 2 jours	CRÉER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE COACH 3 jours (1+1+1)
PSYCHOPATHOLOGIE DANS LA PRATIQUE DE COACHING 4 (2 jrs x 2)	SUPERVISION DES PRATIQUES DE COACHING 1,5 jours (0,5 x 3)	ACCOMPAGNER AVEC L'APPROCHE NARRATIVE 4 jours (2 jrs x 2)	MODÉLISATION SYMBOLIQUE ET CLEAN LANGUAGE 3 jours	DÉFINIR SON OFFRE ET SA DÉMARCHE COMMERCIALE 2 jours (voir p. 33)





## PARCOURS DE COACHING

### INTÉGRER LES COMPÉTENCES FONDAMENTALES DU COACHING – NIVEAU I

9 jours – 60 heures  
Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Technicien PNL  
Voir pré-requis et conditions d'admission sur le site de l'Institut Repère.

#### Public

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

#### Animation

O. Cluzel,  
C. Herrero,  
D. Laugero,  
F. 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.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- L 02 au M 04/10/17 + L 23 au M 25/10/17 + L 20 au M 22/11/17
- L 27 au M 29/11/17 + L 18 au M 20/12/17 + L 08 au M 10/01/18
- **V 19 au D 21/01/18 + V 16 au D 18/02/18 + V 09 au D 11/03/18**
- L 05 au M 07/03/18 + L 26 au M 28/03/18 + L 23 au M 25/04/18
- **J 10 au S 12/05/18 + J 14 au S 16/06/18 + J 28 au S 30/06/18**
- Lyon : M 13 au J 15/03/18 + M 04 au V 06/04/18 + M 29 au J 31/05/18

### DÉVELOPPER SON EXPERTISE DU COACHING – NIVEAU II

9 jours – 60 heures  
Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Coaching niv. I, Praticien PNL, PCM®, Systémique.

#### Animation

O. Cluzel,  
C. Herrero,  
D. Laugero,  
F. Vitry.

#### Public

Coachs ou futurs Coachs.

#### 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.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- L 11 au M 13/09/17 + L 27 au M 29/11/17 + L 11 au M 13/12/17
- L 11 au M 13/12/17 + L 08 au M 10/01/18 + L 29 au M 31/01/18
- L 12 au M 14/02/18 + L 26 au M 28/02/18 + L 19 au M 21/03/18
- **V 06 au D 08/04/18 + V 27 au D 29/04/18 + V 01 au D 03/06/18**
- **L 14 au M 16/05/18 + L 04 au M 06/06/18 + L 25 au M 27/06/18**
- **J 06 au S 08/09/18 + J 27 au S 29/09/18 + J 11 au S 13/10/18**
- Lyon : M 23 au J 25/10/18 + M 13 au J 15/11/18 + M 11 au J 13/12/18

### PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €

#### 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.

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

F. Colnot,  
P. Fleury,  
P. Legrand,  
JL. Monsempès.

#### Public

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

#### 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.

COMPORTEMENTS DE STRESS

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

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- L 04 au M 06/09/17
- **J 12 au S 14/10/17**
- L 13 au M 15/11/17
- **V 15 au D 17/12/17**
- Lyon : M 05 au J 07/12/17
- M 27 au V 29/12/17
- **J 25 au S 27/01/18**
- **V 23 au D 25/02/17**
- Lyon : M 27 au J 01/03/18

## PARCOURS DE COACHING



### INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE NIVEAU I

Conduire le changement dans les organisations  
6 jours – 40 heures  
Entreprise : 1 800 € / Individuel : 1 500 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

O. Millet.

#### Public

Consultants, formateurs, coachs, managers.

#### 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.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- L 18 au M 20/09/17 + L 16 au M 18/10/17
- M 03 au V 05/01/18 + L 22 au M 24/01/18
- L 28 au M 30/05/18 + L 18 au M 20/06/18
- **J 09 au S 11/11/17 + J 23 au S 25/11/17**
- **V 23 au D 25/03/18 + V 13 au D 15/04/18**
- Lyon : M 11 au J 13/09/18 + M 09 au J 11/10/18



## PARCOURS DE COACHING

### ATELIER EXPERT PROCESS COMMUNICATION® COACHING

Préparation à la certification KCF de "Coach Process Communication®"  
3 jrs - 20 heures + 3 jrs de Supervision + 1 jr de Certification KCF  
Entreprise : 3 030 € / Individuel : 2 330 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Expérience du coaching et formation PCM niveau I.

#### Certification

Informations sur le site [www.institut-repere.com](http://www.institut-repere.com)

#### Animation

P. Legrand.

#### Public

Coachs et futurs coachs.

#### 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, masques du 2<sup>ème</sup> 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.

#### AGENDA

Dates en semaine + Supervisions (S) + Certification (Cert.)

- L 11 au M 13/09/17 + S : M 11/10/17 + M 25/10/17 + J 30/11/17 + Cert. : J 14/12/17
- L 27 au M 29/11/17 + S : L 18/12/17 + M 24/01/18 + J 22/02/18 + Cert. : J 15/03/18
- M 04 au V 06/04/18 + S : J 26/04/18 + J 17/05/18 + M 05/06/18 + Cert. : J 28/06/18
- L 10 au M 12/09/18 + S : L 08/10/18 + L 05/11/18 + L 26/11/18 + Cert. : J 13/12/18

### FORMATION PROCESS COMMUNICATION® COACHING D'ÉQUIPE

Préparation à la certification KCF de "Coaching d'équipe"  
3 jrs - 20 heures + 2 h de Certification KCF  
Entreprise : 1 320 € / Individuel : 990 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Atelier expert Process Communication® coaching.

#### Certification

Informations sur le site [www.institut-repere.com](http://www.institut-repere.com)

#### Animation

P. Legrand.

#### Public

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

#### 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 Equipe. Présentation des bases 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

#### AGENDA

Dates en semaine

- M 05 au J 07/09/17
- M 28 au V 30/03/18



## PARCOURS DE COACHING

### DÉCOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION

Savoir être repéré et distingué par ceux qui ont besoin de vous  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €

#### 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.

positionnement professionnel. Salariés souhaitant cibler leur emploi et employeur.

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

J. Guillon.

#### Public

Professions libérales cherchant un

#### 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.

#### AGENDA

Dates en semaine

- J 21 au V 22/09/17
- L 30 au M 31/10/17
- J 14 au V 15/12/17
- J 11 au V 12/01/18
- L 12 au M 13/02/18
- L 30/04 au M 01/05/18
- J 17 au V 18/05/18
- J 07 au V 08/06/18

### INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE – NIVEAU II

Perfectionnement au modèle de Palo Alto  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### 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.

#### Prérequis

intervention systémique niveau I

#### Animation

O. Millet.

#### Public

Consultants, Coachs, Formateurs, Managers.

#### 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.

#### AGENDA

Dates en semaine

- L 25 au M 27/06/18



## PARCOURS DE COACHING

### CRÉER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE COACH

L'intelligence collective au service du développement de votre activité de coach  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### 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.

#### Prérequis

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

#### Animation

O. Cluzel.

#### Public

Coachs.

### Contenu pédagogique

#### ÉLABORER 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.).

### AGENDA

#### Dates en semaine

- V 01/12/17 + J 08/02/18+ J 12/04/18

### PSYCHOPATHOLOGIE DANS LA PRATIQUE DU COACHING

Comprendre les comportements pathogènes en milieu professionnel  
4 jours – 28 heures  
Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Pratique professionnelle de l'entretien en face à face.

#### Animation

M.J. Lacroix.

#### Public

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

### Contenu pédagogique

#### PLACER LA PROBLÉMATIQUE DANS L'ENVIRONNEMENT ACTUEL

Pathologie des organisations et socioanalyse. Effets du stress et des traumas.

#### 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.

### AGENDA

#### Dates en week-end

- V 25 au S 26/05/18 + V 15 au S 16/06/18

### SUPERVISION DES PRATIQUES DE COACHING

Acquérir un regard externe sur sa pratique  
2 jours – 14 heures (4 demi-journées au choix de 3h30)  
Entreprise : 700 €\* / Individuel : 520 €\*

#### Objectifs

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

quel que soit l'école de formation ou l'approche méthodologique.

#### Prérequis

Coach ayant une pratique de son métier.

#### Public

Coachs avec une pratique professionnelle et régulière du coaching,

#### Animation

O. Cluzel.

### Contenu pédagogique

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

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

### AGENDA

#### Dates en semaine

- M 17/10/17
- J 09/11/17
- J 07/12/17
- J 18/01/18
- J 15/02/18
- J 22/03/18
- M 03/04/18
- J 31/05/18
- M 19/06/18

## PARCOURS DE COACHING



### ACCOMPAGNER AVEC L'APPROCHE NARRATIVE

Redevenir acteur et auteur de son histoire  
4 jours (2jrs x 2) – 28 heures  
Entreprise : 1 320 € / Individuel : 1 030 €

#### Objectifs

Accompagner une démarche de changement avec la méthodologie de l'approche narrative et en particulier avec les quatre cartes de base qui guident les conversations narratives.

#### Prérequis

Une pratique de l'accompagnement.

#### Animation

MC. Clerc.

#### Public

Professionnels du conseil et de l'accompagnement individuel et collectif.

### Contenu pédagogique

#### PREMIER MODULE

Concepts d'identité narrative, relationnelle et sociale. Contextualisation de l'approche narrative. Les conversations "en échafaudage". Carte de l'externalisation du problème. Produire des conclusions identitaires qui contrastent avec celles de la plainte. Carte des exceptions et des compétences. Se reconnecter aux moments de vie sans l'emprise du problème. Épaissir ces histoires alternatives et les ressources inconscientes du sujet. Notion "d'absent implicite" du discours.

#### SECOND MODULE

Carte de réassociation (re-membering), pour réincorporer l'influence des personnes importantes. Se défaire d'autres influence. Déjouer le sentiment d'isolement ou de perte. Carte des témoins extérieurs (re-telling), pour boucler un travail et/ou authentifier l'histoire alternative du client. Susciter les résonances de témoins invités à partager et reconnaître l'histoire. Valider l'histoire, l'ancrer et enrichir le sentiment d'une identité relationnelle.

### AGENDA

#### Dates en semaine

- JM 29 au M 30/05/18 + M 12 au M 13/06/18



# INGENIERIE ET ANIMATION DE FORMATION



## PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

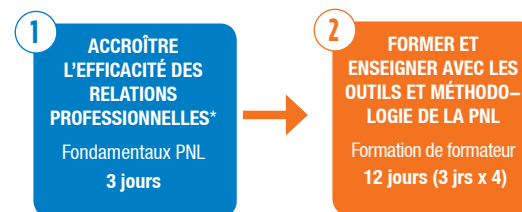
Parmi les 10 métiers qui progressent le plus depuis 20 ans, on trouve celui de Formateur Consultant. Un métier qui ne s'improvise pas, à la conjonction de deux mondes – l'un intellectuel, celui de l'ingénierie et l'autre fondé sur l'engagement physique pour l'animation ; certains se sentant plus à l'aise 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

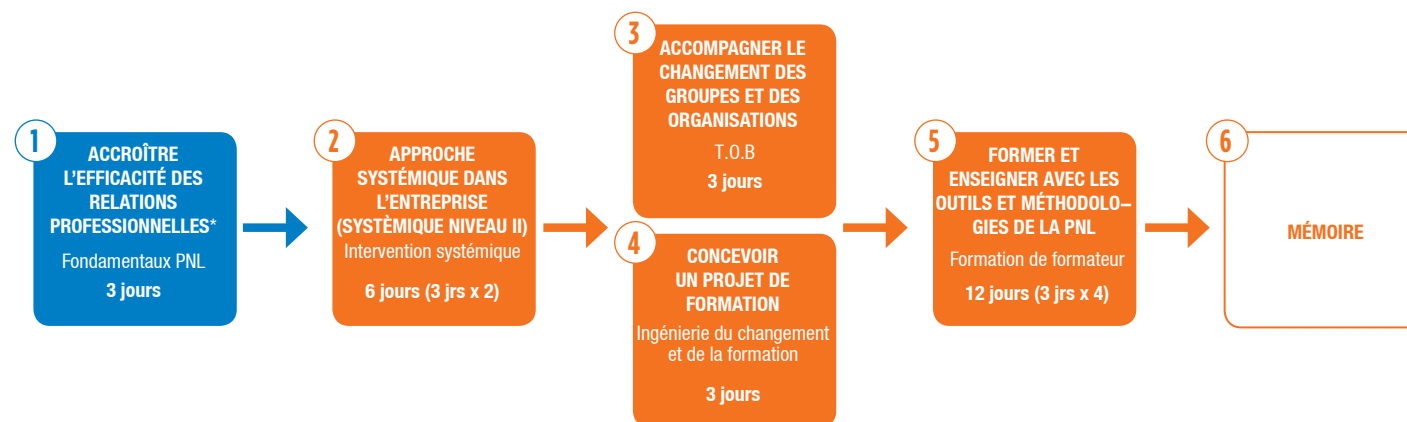
Le parcours vise à renforcer l'efficacité, la pertinence et la portée des actions du Formateur Consultant, tout en lui permettant de développer son propre style. Il comprend les étapes suivantes :

- 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).

### ÉTAPES DU PARCOURS DE FORMATION DE FORMATEUR (15 JOURS)



### ÉTAPES DU PARCOURS DE FORMATION DE FORMATEUR CONSULTANT (36 JOURS)



### 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 PNL.

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

- Concevoir un projet de formation (Ingénierie du changement et de la formation),
- Accompagner le changement des groupes et des organisations (Théorie Organisationnelle de Berne),
- Intervention Systémique dans l'entreprise,
- Rédaction d'un mémoire de quelques pages sur un projet de développement personnel et professionnel cohérent avec votre identité de Formateur Consultant.

### LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES







## PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

### ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS

Théorie Organisationnelle de Berne (T.O.B.)  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### Objectifs

Acquérir un outil pragmatique et efficace de compréhension, de diagnostic et d'intervention en situation d'accompagnement de groupes et d'organisation dans un processus de changement.

#### Public

Consultants et coaches, managers et responsables RH.

#### Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

#### Animation

P. Legrand.

#### Contenu pédagogique

FONDAMENTAUX DE LA T.O.B.

Historique et applications (conseil, coaching, management stratégique) ; Posture de l'intervenant en T.O.B. ; Schéma de Fox ; Définition d'un groupe ou d'une organisation ; Gestion des frontières.

COMPOSANTES DE LA T.O.B.

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'imgo ; Chemin critique de Fox.

APPORTS COMPLÉMENTAIRES

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

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- M 22 au V 24/11/17
- J 08 au S 10/02/18

### CONCEVOIR UN PROJET DE FORMATION

Ingénierie du changement et de la formation  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### 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.).

#### Prérequis

Dynamique des organisations et fondamentaux PNL conseillés.

#### Animation

A. Bèbe.

#### Public

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

#### 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.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- J 15 au S 17/02/18

### FORMATION DE FORMATEUR

Former et enseigner avec les outils et méthodologies de la PNL  
12 jours – 80 heures  
Entreprise : 3 600 € / Individuel : 3 000 €

#### Objectifs

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

Expérience d'animation des groupes. Fondamentaux PNL.

#### Animation

M. Ameye,  
A. Bèbe,  
C. Herrero,  
D. Laugero.

#### Public

Formateurs et Enseignants PNL

#### Prérequis

#### 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.

FACILITER L'APPRENTISSAGE COLLECTIF

Principes et lois de l'apprentissage collectif. Rituels et rôles. Learning expedition. Feedbacks serious game. Atelier bonnes pratiques.

GÉRER LES SITUATIONS EXTRÊMES

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

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- J 01 au S 03/03/18 + J 15 au S 17/03/18 + L 26 au M 28/03/18 + J 12 au S 14/04/18

## PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT



### DÉFINIR SON OFFRE ET SA DÉMARCHE COMMERCIALE

Valoriser votre singularité pour vous rendre plus visible  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €

#### Objectifs

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

proposant des services et prestations intellectuelles.

#### Prérequis

Découvrir son excellence dans l'action.

#### Public

Professions libérales de Consultants, Coachs, Formateurs, Fonctions RH

#### Animation

J. 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.

#### AGENDA

Dates en semaine

- L 20 au M 21/11/17
- J 22 au V 23/02/18
- J 21 au V 22/06/18



# LEADERSHIP MANAGEMENT



## FORMATION DE LEADERSHIP MANAGEMENT

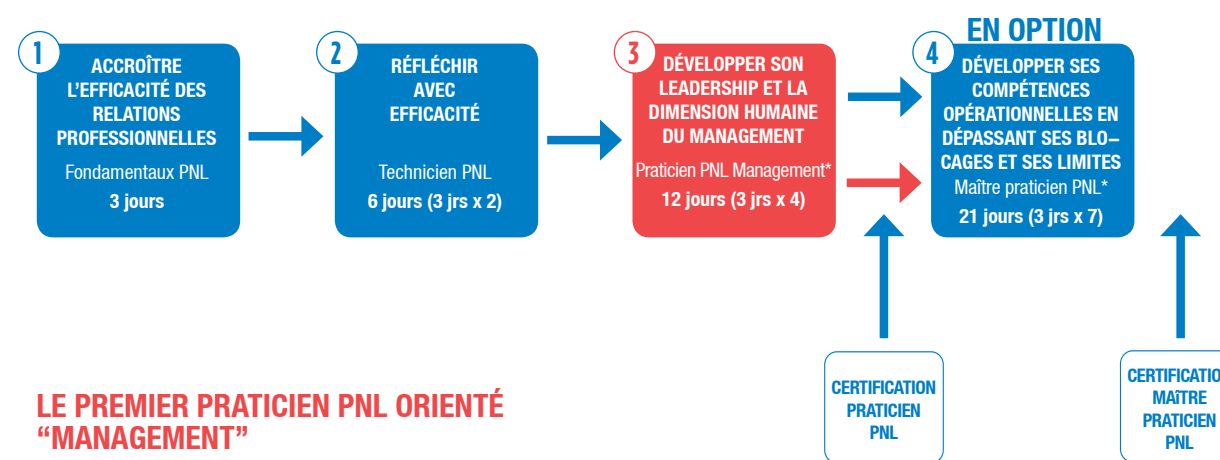
L'entreprise a autant besoin des compétences du manager que de celles du leader. Le manager accompagne une organisation vers un but opérationnel court terme, en apportant de l'ordre et de la cohérence, en contrôlant et planifiant le présent dans un environnement stable. Le leader conduit une organisation 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 ÉTAPES DU PARCOURS DE FORMATION DE LEADERSHIP MANAGEMENT (21 JOURS)



### LE PREMIER PRATICIEN PNL ORIENTÉ «MANAGEMENT»

Après le Technicien PNL, vous avez la possibilité de poursuivre votre formation soit par un Praticien PNL «Généraliste» (voir p17) 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.

### LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

<b>LEADERSHIP ET INFLUENCE POSITIVE</b> Accroître son impact et prendre sa place en respectant le système <b>3 jours</b>	<b>LEADERSHIP ET INTELLIGENCE COLLECTIVE</b> Démultiplier son efficacité en s'appuyant sur l'effet de groupe <b>3 jours</b>	<b>PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I</b> Individualiser sa communication et son management <b>3 jours</b>	<b>PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU II</b> Pratiquer et approfondir le modèle de la Process Communication <b>2 jours</b>	<b>MASTER CLASS PROCESS COMMUNICATION</b> <b>1 jour</b>
<b>CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE®</b> Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation <b>2 jours</b>	<b>FORMATION POUR LA CERTIFICATION IWAM®</b> Inventaire des attitudes au travail et sources de motivation <b>2 jours</b>			



## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

### DÉVELOPPER LA DIMENSION HUMAINE DU MANAGEMENT

Les applications du Praticien PNL "Management"  
12 jours – 80 heures  
Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €

#### 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.

#### Animation

Enseignants PNL.

#### Contenu pédagogique

SE SITUER ET SE POSITIONNER DANS UNE ORGANISATION  
Système de 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. Éthique 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- L 26 au M 28/02/18 + L 19 au M 21/03/18 + L 09 au M 11/04/18 + M 02 au V 04/05/18

### LEADERSHIP ET INFLUENCE POSITIVE

Accroître son impact et prendre sa place en respectant le système  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### 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.

#### Animation

M. Ameyre.

#### 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- L 19 au M 21/03/18

## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT



### LEADERSHIP ET INTELLIGENCE COLLECTIVE

Démultiplier son efficacité en s'appuyant sur l'effet de groupe  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

#### 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.

#### Prérequis

Leadership et influence positive.

#### Animation

M. Ameyre.

#### Public

Managers, Formateurs, Consultants, Coachs, Fonctions RH.

#### 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<sup>®</sup>» 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 ENTREtenir 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- L16 au M 18/04/18

### MOTIVER ET CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE®

Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 680 € / Individuel : 560 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

#### Animation

S.R Charvet, C. Hills, J.L Monsempès.

#### Public

Managers, Formateurs, Consultants, Coachs, Fonctions RH.

#### Contenu pédagogique

DÉTECTER 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 COMORTEMENTAUX 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine – en week-end

- L 05 au M 06/03/18
- V 06 au S 07/07/18



## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

### FORMATION POUR LA CERTIFICATION IWAM®

Inventaire des attitudes au travail et sources de motivation  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 800 € / Individuel : 600 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

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

#### Animation

P. Merlevede.

#### Public

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

#### 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- J 08 au V 09/03/18

### PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €

#### 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.

Fonction RH (recrutement, orientation).

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

F. Colnot,  
P. Legrand,  
JL. Monsempès.

#### Public

Managers, Formateurs, Coachs, Commerciaux, Relation d'aide,

#### 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.

#### COMPORTEMENTS DE STRESS

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

#### AGENDA

##### Dates en semaine – en week-end

- L 04 au M 06/09/17
- J 12 au S 14/10/17
- L 13 au M 15/11/17
- V 15 au D 17/12/17
- Lyon : M 05 au J 07/12/17
- M 27 au V 29/12/17
- J 25 au S 27/01/18
- V 23 au D 25/02/17
- Lyon : M 27 au J 01/03/18
- L 09 au M 11/04/18
- M 02 au V 04/05/18
- L 11 au M 13/06/18
- J 21 au S 23/06/18
- Lyon : M 25 au J 27/09/18



## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

### MASTER CLASS PROCESS COMMUNICATION®

Développer son expertise de la Process Communication®  
1 jour – 7 heures  
Entreprise : 325 € / Individuel : 250 €

#### Objectifs

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

#### Prérequis

Formation PCM chez Institut REPERE.

#### Animation

P. Legrand.

#### Public

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

#### 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<sup>ème</sup> degré quand la satisfaction des besoins psychologiques ne fonctionne pas ? Entraînement.

#### ATELIER 2

Comment gérer les ressources de son 6<sup>ème</sup> étage ? La technique du «conseiller secret».

#### ATELIER 3

Prendre une décision avec la Process Communication®. La technique «de l'assemblée générale des co-proprétaires».

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- V 27/04/18
- M 06/06/18





## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

### FORMATION CERTIFIANTE AU DYNAMICS

**CONFLICT MODEL®** Utiliser le test CDP, CDP–TEAM pour développer vos compétences « conflits » et mieux travailler ensemble

2 jours – 14 heures

Entreprise : 890 € / Individuel : 690 €

#### Objectifs

Acquérir une méthodologie opérationnelle pour comprendre et gérer les conflits dans une équipe. Connaître son profil comportemental en cas de conflit et ses axes de progrès.

#### Public

Consultants et formateurs en Management, Cohésion d'équipes, Communication. Coachs en entreprise. Responsables RH, Managers.

#### Prérequis

Passation en ligne du test CDP (Conflict Dynamics Profile), lecture du livre «Leadership et intelligence des conflits » de Craig Runde.

#### Animation

P. Legrand.

#### Contenu pédagogique

QU'EST-CE QU'UN CONFLIT : Définition, caractéristiques, rôles, conséquences sociales et économiques des conflits. Modèles, théories, niveaux de conflit et opportunité de progrès. LE DYNAMIC CONFLICT MODEL : La dynamique d'intensité croissante. Conséquences des comportements constructifs et destructifs, actifs et passifs. Les déclencheurs de conflits. LE CONFLICT DYNAMIC PROFILE : Le CDP et CDP–Team, test, rapport et restitution aux participants et conseils personnalisés. APPROPRIATION DES OUTILS COMPLEMENTAIRES : Le guide de développement. Le manuel technique et le guide d'interprétation et de feedback. Assistance au feedback. LE CDP TEAM : Entraînement à l'analyse des données. Restituer un feedback de groupe. TRAINING ET INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES : Analyse de CDP® et sa restitution. Le test en ligne. Informations sur la certification, la vente du modèle DCM et du test CDP avec la méthode SPIN.

#### Certification optionnelle

Elle permet de commander les tests CDP auprès du distributeur IWD Europe. La certification se présente sous la forme d'un entretien de 2 heures par Skype (Coût : 250 € HT).

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- M 24 au M 25/04/18

### RÉSILIENCE EN ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

**(R.E.P.) FORMATION CERTIFIANTE** Utiliser le test REP 7, pour savoir faire face à l'adversité et s'adapter aux changements

2 jours – 14 heures

Entreprise : 890 € / Individuel : 690 €

#### Objectifs

Savoir aider ses clients en entreprise à développer leur résilience, afin d'améliorer leur performance professionnelle dans un contexte de stress.

#### Public

Consultants et formateurs dans le domaine des RPS et de la Qualité de

Vie au Travail. Coachs en entreprise. Responsables RH.

#### Prérequis

Passation en ligne du test REP7.

#### Animation

P. Legrand.

#### Contenu pédagogique

LA RÉSILIENCE DANS L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL : Qu'est-ce que la résilience dans le cadre professionnel. Le « Tabouret à 4 pieds ». L'ÉCHELLE REP : Présentation de l'outil et ses auteurs : Kathryn McEwen et Dr Peter Winwood. Fondements théoriques de l'échelle REP, psychométrie du test REP7 et ses éléments, les questions à poser. Applications professionnelles de l'outil. REMISE ET INTERPRÉTATION DU TEST REP 7 : Résultats pour les 7 éléments du test. Donner un feed-back de qualité. Training par binôme sur cas réels + Etudes de cas. STRATÉGIES DE CONSTRUCTION DE LA RÉSILIENCE : Comment développer la résilience pour chaque élément de la REP. Apport de conseils pratiques. Comment aider son client à bâtir son plan d'action. PRÉPARATION À LA CERTIFICATION : Modalités de la certification et les sujets à travailler. Passation du test REP7 à un client témoin. Modalités administratives.

#### Certification optionnelle

Elle permet de commander les tests REP 7 auprès du distributeur IWD Europe. La certification se présente sous la forme d'un entretien de 2 heures par Skype (Coût : 250 € HT).

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- J 15 au V 16/03/18



## PARCOURS DE LEADERSHIP MANAGEMENT

### CARTOGRAPHIER LES COMPÉTENCES CLÉS EN LEADERSHIP

Formation certifiante à l'outil WellLead d'évaluation du leadership positif

1 jour – 7 heures

Entreprise : 470 € / Individuel : 390 €

#### Objectifs

Savoir cartographier les compétences clés en leadership et en faire un outil d'apprentissage, de progression et d'évolution, pour améliorer la performance managériale dans un contexte complexe.

#### Public

Consultants et formateurs dans le domaine du management et du conseil. Coachs en entreprise. Responsables RH.

#### Prérequis

Aucun.

#### Animation

P. Legrand.

#### Contenu pédagogique

DISTINGUER MANAGEMENT ET LEADERSHIP Critères des bons managers et des bons leaders. Principes de WellLead et l'importance de la convergence de perception entre manager/leader et les managés dans une équipe performante. LES ITEMS CARTOGRAPHIES DANS WELLLEAD La cohésion d'équipes : le soutien, la valorisation, l'écoute et l'épanouissement, la positivité, l'estime, la créativité. Les valeurs partagées : le respect, la confiance, l'intégrité, la bienveillance. Les objectifs partagés : les accords, l'implication, la collaboration, les moyens. La vision partagée : avoir une vision commune, communiquer, savoir donner le cap, donner du sens.

#### Certification optionnelle

Elle permet de commander des profils WellLead sur la plateforme Welleo. La certification se déroule sous forme d'un entretien d'une heure par Skype (Coût : 250 € HT) avec le représentant de Wellness Management WM.

#### AGENDA

##### Date en semaine

- M 21/02/18



## RESSOURCES HUMAINES



## 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, cohésion et motivation des équipes, lien entre générations, résolution des problèmes et conflits, 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. des individus et des organisations.

## FORMATION RESSOURCES HUMAINES

CONSEILLER EN PROJETS PROFESSIONNELS

Ressources Humaines

13 jours (2jrs x 6 + 1 jrs)

CADRE LÉGAL ET FINANCEMENT DU BILAN DE COMPÉTENCES

Ressources Humaines

1 jours

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

Ressources Humaines

3 jours (2 jrs x 3)

CARTOGRAPHIER LES COMPÉTENCES CLÉS EN LEADERSHIP

Ressources Humaines

6 jours

## LES 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.

PARCOURS DE FORMATION PNL

MOTIVER ET CONVAINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE®

Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation  
2 jours

FORMATION POUR LA CERTIFICATION IWAM

2 jours

PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management  
3 jours

DÉCOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION

2 jours



## PARCOURS RESSOURCES HUMAINES

### CONSEILLER EN PROJETS PROFESSIONNELS

Bilan des compétences, outplacement, évolution professionnelle  
13 jours – 91 heures  
Entreprise : 3 900 € / Individuel : 3 250 €

<b>Objectifs</b> 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.	professionnel.
<b>Prérequis</b> Pratique professionnelle de l'accompagnement, expérience RH de l'entreprise.	
<b>Animation</b> F. Cavé, S. Meyer.	
<b>Public</b> Fonctions de conseil, ou RH, Coachs et métiers de l'accompagnement	

**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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- J 15 au V 16/02/18 + L 12 au M 13/03/18 + M 14/03/18 (cadre légal)  
+ L 26 au M 27/03/18 + J 12 au V 13/04/18 + L 14 au M 15/05/18  
+ J 31/05 au V 01/06/18

### CADRE LÉGAL ET FINANCEMENT DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Optimiser son positionnement dans le respect du cadre de la formation  
1 jour – 7 heures  
Entreprise : 300 € / Individuel : 250 €

<b>Objectifs</b> 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.	Formateurs, Managers.
<b>Prérequis</b> Posture professionnelle d'intervenant ou de Manager.	
<b>Animation</b> S. Meyer.	
<b>Public</b> Responsables RH, Consultants, Coachs,	

**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.

#### AGENDA

##### Date en semaine

- M 14/03/18

## PARCOURS RESSOURCES HUMAINES



### CARTOGRAPHIER LES COMPÉTENCES CLÉS EN LEADERSHIP

Formation certifiante à l'outil WellLead d'évaluation du leadership positif  
1 jour – 7 heures  
Entreprise : 470 € / Individuel : 390 €

<b>Objectifs</b> Savoir cartographier les compétences clés en leadership et en faire un outil d'apprentissage, de progression et d'évolution, pour améliorer la performance managériale dans un contexte complexe.	domaine du management et du conseil. Coachs en entreprise. Responsables RH.
<b>Prérequis</b> Aucun.	
<b>Animation</b> P. Legrand.	
<b>Public</b> Consultants et formateurs dans le	

**Contenu pédagogique**  
DISTINGUER MANAGEMENT ET LEADERSHIP : Critères des bons managers et des bons leaders. Principes de WellLead et l'importance de la convergence de perception entre manager/leader et les managés dans une équipe performante.

LES ITEMS CARTOGRAPHIES DANS WELLLEAD : La cohésion d'équipes : le soutien, la valorisation, l'écoute et l'épanouissement, la positivité, l'estime, la créativité.  
Les valeurs partagées : le respect, la confiance, l'intégrité, la bienveillance.  
Les objectifs partagés : les accords, l'implication, la collaboration, les moyens.  
La vision partagée : avoir une vision commune, communiquer, savoir donner le cap, donner du sens.

**Certification en option**  
Elle permet de commander des profils WellLead sur la plateforme Welleo. La certification se déroule sous forme d'un entretien d'une heure par Skype (Cout : 250 € HT) avec le représentant de Wellness Management WM.

#### AGENDA

##### Date en semaine

- M 21/02/18

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

Faciliter et sécuriser un entretien de recrutement avec les outils PNL  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

<b>Objectifs</b> Faciliter et sécuriser un entretien de recrutement avec les techniques de la PNL.	<b>Prérequis</b> Expérience du recrutement ou de l'accompagnement. Tech. PNL conseillé.
<b>Public</b> Recrutements et RH.	<b>Animation</b> C. 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.

#### AGENDA

##### Dates en semaine

- M 06 au J 08/02/18



## ENTREPREUNARIAT



## PARCOURS D'ENTREPRENEUR

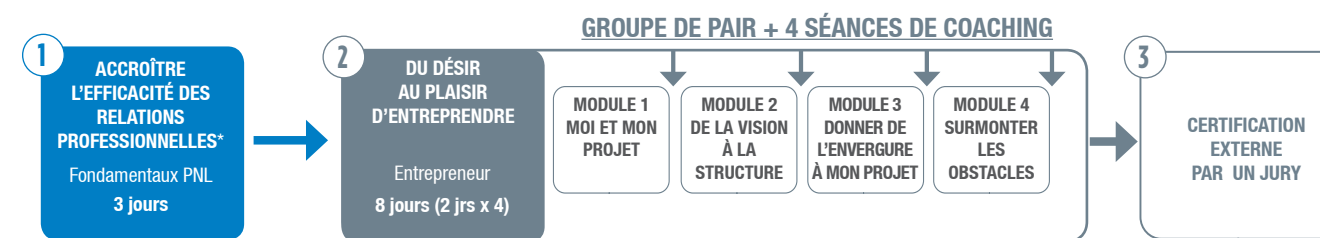
Qu'il soit créateur d'entreprise (profession libérale ou en société) ou salarié d'une organisation (intrapreneur), l'entrepreneur est celui qui prend des risques pour créer de la richesse, tout en assumant la responsabilité du résultat. Entreprendre est donc un acte de liberté, celle de vivre son rêve ou sa passion, de choisir son travail, son mode de vie, ses relations...etc. Une liberté qui implique un nouvel état d'esprit pour penser de façon systémique, faire le lien entre la croissance d'une entreprise et celle de son dirigeant, s'interroger sur ce qu'on veut obtenir mais surtout sur ce que l'on veut devenir en tant que personne. Les réponses au « devenir » sont illimitées, elles guident et inspirent l'entrepreneur, elles sont sources de créativité et d'énergie pour persévérer et se dépasser, elles permettent de prendre du recul et de rebondir après les confrontations avec les situations difficiles.

Entreprendre implique un profond changement professionnel et personnel, soutenu par la croyance l'on peut diriger sa vie tout en assumant les conséquences agréables ou non de ses choix. Entreprendre est une aventure humaine qui comme tout long voyage nécessite une bonne préparation, mais qui vaut la peine d'être vécue, puisque c'est certainement l'étape ultime du développement de soi.

### LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PARCOURS D'ENTREPRENEUR

- Développer les compétences relationnelles et cognitives dont l'entrepreneur a besoin.
- Acquérir les compétences-clé d'un entrepreneur qui réussit.

## LES ÉTAPES DU PARCOURS D'ENTREPRENEUR



### Inscription

Présentation d'un dossier de candidature dont l'élément clé est la description d'un projet concret ou naissant en rapport avec l'entrepreneuriat (entrepreneur ou intrapreneur) ; après acceptation du dossier, réalisation d'un auto-diagnostic du projet.

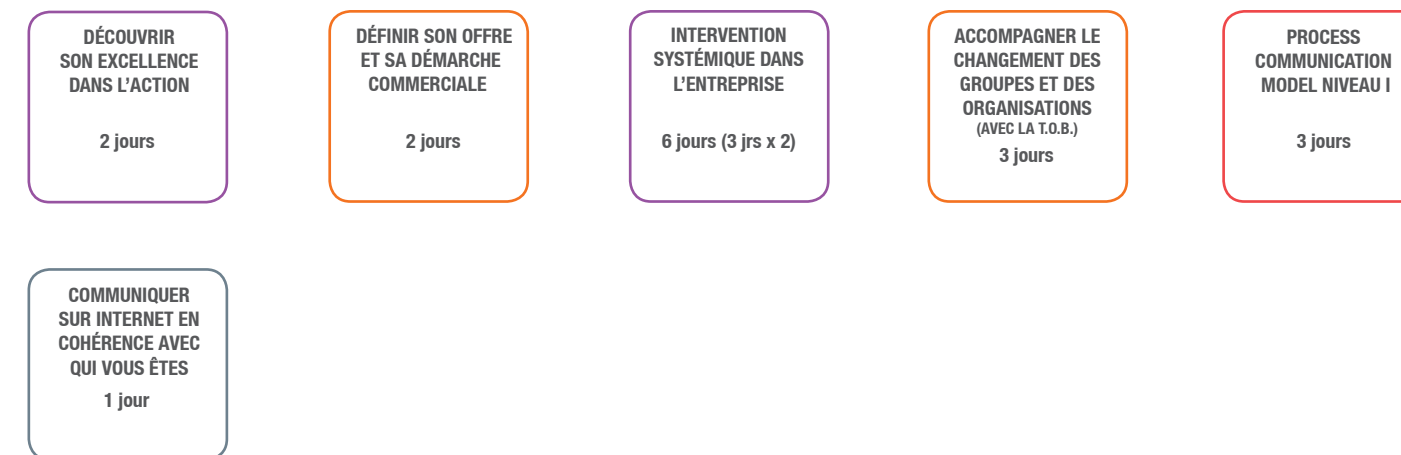
### La certification

Le parcours comporte la possibilité d'obtenir une certification à l'issue d'une présentation de son projet entrepreneurial devant un jury externe.

### L'accompagnement individuel et collectif par une plate-forme « Moodle »

- Création des groupes de pairs obligatoire avec un rapport d'apprentissage.
- 4 séances de coaching individuel avec des coaches-experts du parcours (ces séances sont incluses dans le prix du parcours). Chaque participant travaille sur son propre projet en collaboration avec un groupe de soutien d'apprentissage.

## LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES







## PARCOURS D'ENTREPRENEUR

### ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Fondamentaux PNL  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €

<b>Objectifs</b> Accroître l'efficacité de ses relations professionnelles, développer un dialogue professionnel qui facilite l'atteinte de résultats opérationnels.	<b>Prérequis</b> Aucun.
<b>Public</b> Professionnels des RH, accompagnement, formation, management.	<b>Animation</b> Enseignants PNL.

#### 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.

ÉTABLIR 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.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end – Intensif (!)

- V 08 au D 10/09/17
  - L 11 au M 13/09/17
  - M 27 au V 29/09/17
  - M 11 au V 13/10/17
  - J 19 au S 21/10/17
  - V 03 au D 05/11/17
  - L 20 au M 22/11/17
  - V 01 au D 03/12/17
  - M 20 au V 22/12/17
  - M 02 au J 04/01/18
  - L 22 au M 24/01/18
  - L 05 au M 07/02/18
  - L 12 au M 14/03/18
  - J 19 au S 21/04/18
  - J 10 au S 12/05/18
  - L 28 au M 30/05/18
  - L 28 au M 30/05/18
  - J 14 au S 16/06/18
  - L 02 au M 04/07/18 (!)
  - J 29 au S 31/03/18
- Lyon : M 03 au J 05/10/2017 M 07 au J 09/11/17 M 09 au J 11/01/18

### DU DÉSIR AU PLAISIR D'ENTREPRENDRE

Développer les relations entrepreneuriales qui vont contribuer à votre réussite  
8 jours – 56 heures  
Entreprise : 7 950 € / Individuel : 6 450 €

<b>Objectifs</b> Acquérir les compétences clés d'un entrepreneur qui réussit. Comprendre les enjeux humains du projet, en développer une vision claire, aligner une structure organisationnelle, travailler en équipe, intégrer une dimension sociale, exercer sa résilience.	entreprise ; ou coachs d'entrepreneurs en exercice, salarié (Intrapreneurs), ou en transition professionnelle.
<b>Public</b> Créateur, développeur, repreneurs d'une	<b>Prérequis</b> Fondamentaux PNL et avoir un projet entrepreneurial
	<b>Animation</b> M. Ameye, A. Bebe, C. Herrero, L. Guillon, J.L. Monsempe.

#### Contenu pédagogique

SE SITUER PAR RAPPORT A SON PROJET ENTREPRENEURIAL : Créer une équipe entrepreneuriale. Développer une stratégie d'apprentissage à partir de ses erreurs. Modéliser des ressources face aux défis. Se relier à ses motivations essentielles. STRUCTURER LE PROJET DE FAÇON INNOVANTE : Détecter des signaux faibles. Définir une vision innovante et la décliner en proposition de valeur. Aligner la structure sur la vision avec une approche agile. Etablir son Business Model et un plan d'action. DONNER DE L'ENVERGURE AU PROJET AVEC L'INTELLIGENCE COLLECTIVE Définir les compétences, profils et talents clés. Développer l'autonomie. Concevoir un message motivant. Explorer des stratégies partenariales, sociétales et financières. Présenter son projet (pitch) aux investisseurs potentiels, clients-pilote. Intégrer son projet par la syntaxe somatique. DÉVELOPPER DES STRATÉGIES POUR SURMONTER LES OBSTACLES Cartographie des croyances limitantes et s'en libérer. Plan de résilience. Forces et risques du projet et dépassement des obstacles. L'apport de l'intelligence collective. Intégration visuelle et somatique.

#### AGENDA

Dates en semaine

- J 01 au V 02/03/18 + J 22 au V 23/03/18 + J 19 au V 20/04/18 + J 17 au V 18/05/18

## PARCOURS D'ENTREPRENEUR



### DÉCOUVRIR SON EXCELLENCE DANS L'ACTION

Savoir être repéré et distingué par ceux qui ont besoin de vous  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €

<b>Objectifs</b> 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.	positionnement professionnel. Salariés souhaitant définir leur emploi et employeur.
<b>Public</b> Professions libérales cherchant un	<b>Prérequis</b> Aucun.
	<b>Animation</b> J. 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.

#### AGENDA

Dates en semaine

- J 21 au V 22/09/17
- L 30 au M 31/10/17
- J 14 au V 15/12/17
- J 11 au V 12/01/18
- L 12 au M 13/02/18
- L 30/04 au M 01/05/18
- J 17 au V 18/05/18
- J 07 au V 08/06/18

### COMMUNIQUEZ SUR INTERNET EN COHÉRENCE AVEC QUI VOUS ÊTES

Promouvoir votre activité avec un site qui vous ressemble  
1 jour – 7 heures  
Entreprise : 325 € / Individuel : 250 €

<b>Objectifs</b> Passer en revue tout ce qu'il faut savoir pour se positionner de façon efficace et authentique sur le Web. Acquérir les clés et outils pour passer à l'action.	<b>Prérequis</b> Avoir un projet de création/refonte de site. Aucune connaissance technique requise.
<b>Public</b> Coachs, consultants, formateurs, indépendants, porteurs de projets, dirigeants.	<b>Animation</b> B. Pasquer

#### Contenu pédagogique

POSER LES FONDATIONS DE VOTRE COMMUNICATION WEB  
S'aligner pour attirer. Trouver votre fil rouge pour présenter votre offre avec clarté, authenticité et singularité. Définir une identité de communication cohérente et incarnée. CRÉER OU REFONDRE VOTRE SITE, ÉTAPES ET OUTILS Préparation des contenus. Stratégie, architecture, design, ergonomie. Choix des outils et plateformes de création. Déroulé du projet. Faire soi-même ou faire faire ? ÊTRE VU ET TROUVÉ SUR LE WEB Démystifier le référencement. Plaire à Google et séduire les internautes. Référencement naturel, rédaction Web, mots clés, maillage. Se positionner sur les moteurs. DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ Drainer, fidéliser vos publics. Utiliser les réseaux sociaux de façon habile et utile.

#### AGENDA

Dates en semaine – en week-end

- V 08/12/17
- L 29/01/18
- S 24/03/18
- M 16/05/18



## PARCOURS D'ENTREPRENEUR

### DÉFINIR SON OFFRE ET SA DÉMARCHÉ COMMERCIALE

Valoriser votre singularité pour vous rendre plus visible  
2 jours – 14 heures  
Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €

<b>Objectifs</b> Acquérir les compétences spécifiques à la vente de prestations. Définir son rôle de vendeur et sa démarche commerciale.	proposant des services et prestations intellectuelles.
<b>Public</b> Professions libérales de Consultants, Coachs, Formateurs, Fonctions RH	<b>Prérequis</b> Découvrir son excellence dans l'action.
	<b>Animation</b> J. 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.

#### AGENDA

- Dates en semaine
- L 20 au M 21/11/17
  - J 22 au V 23/02/18
  - J 21 au V 22/06/18

### INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE

Conduire le changement dans les organisations (niveau I)  
6 jours – 40 heures  
Entreprise : 1 800 € / Individuel : 1 500 €

<b>Objectifs</b> Mettre en pratique une vision systémique, interactionnelle et stratégique d'une situation problématique dans l'entreprise.	<b>Prérequis</b> Aucun.
<b>Public</b> Consultants, formateurs, coachs, managers.	<b>Animation</b> O. 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.

#### AGENDA

- Dates en semaine
- L 25 au M 27/06/18

### IDENTIFIER LES LEVIERS DE CHANGEMENT DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS

Théorie Organisationnelle de Berne  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €

<b>Objectifs</b> Comprendre les mécanismes de fonctionnement des organisations (jeux de pouvoir), établir un diagnostic et identifier les leviers de changement.	de la PNL et de la TOB à la dynamique des groupes.
<b>Public</b> Consultants, Formateurs, Managers, souhaitant associer les outils de l'AT,	<b>Prérequis</b> Fondamentaux PNL conseillés.
	<b>Animation</b> P. 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 COMPLÉMENTAIRES  
Notions d'A.T. (états du moi, structuration du temps, jeux psychologiques) ; Eléments de pathologie des organisations ; Modalités de réalisation d'un diagnostic.

#### AGENDA

- Dates en semaine – en week-end
- M 22 au V 24/11/17
  - J 08 au S 10/02/18

## PARCOURS D'ENTREPRENEUR



### PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management  
3 jours – 20 heures  
Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €

<b>Objectifs</b> Comprendre son mode de fonctionnement et celui des autres, pour développer une plus grande flexibilité relationnelle et managériale, même dans des situations de stress.	Fonction RH (recrutement, orientation).
<b>Public</b> Managers, Formateurs, Coachs, Commerciaux, Relation d'aide,	<b>Prérequis</b> Aucun.
	<b>Animation</b> 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.

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

#### AGENDA

- Dates en semaine – en week-end
- L 04 au M 06/09/17
  - J 12 au S 14/10/17
  - L 13 au M 15/11/17
  - V 15 au D 17/12/17
  - Lyon : M 05 au J 07/12/17
  - M 27 au V 29/12/17
  - J 25 au S 27/01/18
  - V 23 au D 25/02/17
  - Lyon : M 27 au J 01/03/18
  - L 09 au M 11/04/18
  - M 02 au V 04/05/18
  - L 11 au M 13/06/18
  - J 21 au S 23/06/18
  - Lyon : M 25 au J 27/09/18



# CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

## SEPTEMBRE 2017 À JUILLET 2018 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2017	OCTOBRE 2017	NOVEMBRE 2017	DÉCEMBRE 2017	JANVIER 2018	FÉVRIER 2018	MARS 2018	AVRIL 2018	MAI 2018	JUIN 2018	JUILLET 2018
<b>FORMATEURS INTERNATIONAUX</b>													
Coaching génératif (R.Dilts – S. Gilligan)	15 jrs / 101h	Entreprise : 5 850 € / Individuel : 4 500 €			Du S 11 au L 13 +		J 18 au D 21 +			J 12 au D 15 +	J 24 au D 27		
Modélisation Symbolique et Clean Language (J.Lawley et P. Tompkins)	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 020 € / Individuel : 840 €									. L 07 au M 09		
Cycle certifiant en Hypnose Ericksonienne (S. Gulligan)	12 jrs / 81h	Entreprise : 4 140 € / Individuel : 3 420 €			Du J 16 au D 19 +		S 13 au M 16 +				S 19 au M 22		
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile (S. Rose Charvet)	2 jrs / 14h	Entreprise : 680 € / Individuel : 560 €							. L 05 au M 06				. V 06 au S 07
<b>GESTION DES INTÉRACTIONS PROFESSIONNELLES ET CONDUITE DU CHANGEMENT</b>													
Accroître l'efficacité des relations professionnelles Fondamentaux de la PNL	3 jrs / 20h	Entreprise : 840 € / Individuel : 645 €	. V 08 au D 10 . L 11 au M 13 . M 27 au V 29	. M 11 au V 13 . J 19 au S 21  . Lyon : M 03 au 05	. V 03 au D 05 . L 20 au M 22  . Lyon : M 07 au J 09	. V 01 au D 03 . M 20 au V 22	. M 02 au J 04 . L 22 au M 24  . Lyon : M 09 au J 11	. L 05 au M 07	. L 12 au M 14 . J 29 au S 31	. M 04 au V 06 . J 19 au S 21	. J 10 au S 12 . L 28 au M 30	. J 14 au S 16/06	En intensif . L 02 au M 04
Réfléchir avec efficacité – Technicien PNL	6 jrs / 40h	Entreprise : 1 680 € / Individuel : 1 290 €	. V 15 au D 17 + V 22 au D 24 . L 18 au M 20 + L 25 au M 27	. M 04 au V 06 + M 18 au V 20 . J 26 au S 28 +	. V 10 au D 12 + V 24 au D 26 J 02 au S 04	. J 30/11 au S 02/12 + J 07 au S 09 . V 15 au D 17 +	. M 17 au V 19 + M 31 au V 02 V 05 au D 07 Lyon : M 23 au J 25 +	. L 19 au M 21 + L 26 au M 28 M 06 au J 08	. J 22 au S 24 + J 29 au S 31	. L 09 au M 11 + L 23 au M 25 . J 26 au S 28 +	. J 31 au J 03 au S 05	S 02 + J 07 au S 09 . J 21 au S 23 + J 28 au S 30	En intensif . V 06 au D 08 + M 10 au J 12
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits Praticien PNL	12 jrs / 80h	Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €		. L 09 au M 11 + L 30 au M 01 + L 13 au M 15 +		L 04 au M 06 . L 04 au M 06 + M 27 au V 29 +	. V 26 au D 28/01/18 + L 22 au M 24 +	V 09 au D 11 + . L 19 au M 21 + L 05 au M 07 . L 26 au M 28 +	V 02 au D 04 + V 16 au D 18 L 12 au M 14 + L 19 au M 21 +	M 03 au J 05 + L 16 au M 18 L 09 au M 11 + Lyon : M 24 au J 26 +	. L 14 au M 16 + M 23 au V 25 + M 02 au V 04 M 15 au J 17 +	L 11 au M 13 + L 25 au M 27 + M 12 au J 14 + M 26 au J 28	En intensif . S 14 au L 16 + M 18 au V 20 + D 22 au M 24 + J 26 au S 28
Conduire le changement en dépassant les résistances Maître Praticien PNL	21 jrs / 40h	Entreprise : 5 865 € / Individuel : 4 410 €						. L 12 au M 14 +	L 05 au M 07 + L 19 au M 21 +	L 16 au M 18 +	M 23 au V 25 +	L 04 au M 06 + L 18 au M 20	En intensif . L 02 au M 04 + V 06 au D 08 + M 10 au J 12 + S 14 au L 16 + M 18 au V 20 + D 22 au M 24 + J 26 au S 28
Développer des capacités d'apprentissage Modéliser l'excellence avec la PNL	3 jrs / 20h	Entreprise : 840 € / Individuel : 654 €										. L 04 au M 06	. D 22 au M 24
Enseigner des formations certifiantes PNL	20 jrs / 140 h (sur 2 ans)	Entreprise : 5 590 € / Individuel : 4 300 €	Nous consulter										
Appliquer la PNL systémique à la santé	3 jrs / 20h	Entreprise : 645 € / Individuel : 840 €		. L 23 au M 25							. J 19 au S 21		

(. début de formation + module à suivre)

(. début de formation + module à suivre)



# CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

## SEPTEMBRE 2017 À JUILLET 2018 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2017	OCTOBRE 2017	NOVEMBRE 2017	DÉCEMBRE 2017	JANVIER 2018	FÉVRIER 2018	MARS 2018	AVRIL 2018	MAI 2018	JUIN 2018	JUILLET 2018
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF</b>													
Intégrer les compétences fondamentales du coaching Niveau I	9 jrs / 60h	Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €		. L 02 au M 04 + L 23 au M 25 +	L 20 au M 22/11/17 . L 27 au M 29 +	L 18 au M 20 +	L 08 au M 10 . V 19 au D 21 +	V 16 au D 18 +	L 05 au M 07 + L 26 au M 28 + <b>+ V 09 au D 11</b> <b>Lyon : M 13 au J 15 +</b>	L 23 au M 25 <b>M 04 au V 06 +</b>	. J 10 au S 12 + <b>M 29 au J 31</b>	J 14 au S 16 + J 28 au S 30	
Développer son expertise de coaching Niveau II	9 jrs / 60h	Entreprise : 2 700 € / Individuel : 2 250 €	. L 11 au M 13 +		L 27 au M 29 +	L 11 au M 13 . L 11 au M 13 +	L 08 au M 10 + L 29 au M 31	. L 12 au M 14 + L 26 au M 28 +	L 19 au M 21	. V 06 au D 08 + V 27 au D 29 +	. L 14 au M 16 +	V 01 au D 03 L 04 au M 06 + L 25 au M 27	
Atelier expert Process Communication® Coaching	3 jrs / 60h + 3 jrs de Supervision + 1 jr de certification KCF	Entreprise : 3 030 € / Individuel : 2 330 €	. L 11 au M 13 +	Sup. : M 11 + M 25 +	J 30 + . L 27 au M 29 +	+ Cert. : J 14 Sup. : L 18 +	M 24 +	J 22 +	+ Cert. : J 15	. M 04 au V 06 + Sup. : J 26 +	J 17 +	M 05 + Cert. : J 28	
Formation Process Communication® Coaching d'équipe	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 320 € / Individuel : 990 €	. M 05 au J 07						. M 28 au V 30				
Process Communication Model® niveau I	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €	. L 04 au M 06	. J 12 au S 14	. L 13 au M 15	. Lyon : M 05 au J 07 . V 15 au D 17 . M 27 au V 29	. J 25 au S 27	. V 23 au D 25	. Lyon : M 27 au J 01	. L 09 au M 11/	. M 02 au V 04	. L 11 au M 13	
Intervention systémique dans l'entreprise niveau I	6 jrs / 40h	Entreprise : 1 800 € / Individuel : 1 500 €	. L 18 au M 20 +	L 16 au M 18	. J 09 au S 11 + J 23 au S 25		. M 03 au V 05 + L 22 au M 24		. V 23 au D 25 +	V 13 au D 15	. L 28 au M 30 +	L 18 au M 20	
Intervention systémique dans l'entreprise niveau II	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €										. L 25 au M 27	
Découvrir son excellence dans l'action	2 jrs / 14h	Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €	. J 21 au V 22	. L 30 au M 31		. J 14 au V 15	. J 11 au V 12	. L 12 au M 13		. L 30/04 au	M 01/05/18 . J 17 au V 18	. J 07 au V 08	
Créer et développer son activité de coaching	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €				. V 01 +		J 08 +		J 12			
Psychopathologie dans la pratique du coaching	4 jrs / 28h	Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €										. V 25 au S 26 +	V 15 au S 16
Supervision des pratiques du coaching	2 jrs / 14h 4 demi-journées (au choix de 3h30)	Entreprise : 700 €* / Individuel : 520 €*		. M 17	. J 09	. J 07	. J 18		. J 22	. M 03	. J 31	. M 19	
Accompagner avec l'Approche Narrative	4 jrs / 28h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €									. M 29 au M 30 +	M 12 au M 13	

(. début de formation + module à suivre)

(. début de formation + module à suivre)





# CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

## SEPTEMBRE 2017 À JUILLET 2018 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2017	OCTOBRE 2017	NOVEMBRE 2017	DÉCEMBRE 2017	JANVIER 2018	FÉVRIER 2018	MARS 2018	AVRIL 2018	MAI 2018	JUIN 2018	JUILLET 2018
<b>INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION</b>													
Accompagner le changement dans les organisations Théorie Organisationnelle de Berne	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €			. M 22 au V 24			. J 08 au S 10					
Ingénierie du changement et de la formation	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €						. J 15 au S 17					
Formation de Formateur	12 jrs / 80h	Entreprise : 3 600 € / Individuel : 3 000 €							. J 01 au S 03 + J 15 au S 17 + L 26 au M 28 +	J 12 au S 14			
Définir son offre et sa démarche commerciale	2 jrs / 14h	Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €			. L 20 au M 21			. J 22 au V 23				. J 21 au V 22	
<b>PARCOURS LEADERSHIP MANAGEMENT</b>													
Développer la dimension humaine du management Praticien PNL Management	12 jrs / 80h	Entreprise : 3 360 € / Individuel : 2 580 €						. L 26 au M 28 +	L 19 au M 21 +	L 09 au M 11+	M 02 au V 04		
Leadership et influence positive	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €						. L 19 au M 21					
Leadership et intelligence collective	3 jrs / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €								. L 16 au M 18			
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile®	2 jrs / 14h	Entreprise : 680. € / Individuel : 560 €						. L 05 au M 06				. V 06 au S 07	
Formation pour la certification IWAM®	2 jrs / 14h	Entreprise : 800 € / Individuel : 600 €						. J 08 au V 09					
Process Communication Model® niveau I	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 200 € / Individuel : 860 €	. L 04 au M 06	. J 12 au S 14	. L 13 au M 15	. Lyon : M 05 au J 07 . V 15 au D 17 . M 27 au V 29	. J 25 au S 27	. Lyon : M 27 au J 01 . V 23 au D 25		. L 09 au M 11/	. M 02 au V 04	. L 11 au M 13 . J 21 au S 23	
Process Communication Model® niveau II	2 jrs / 14h	Entreprise : 650 € / Individuel : 500 €		. J 26 au V 27				. J 08 au V 09				J 07 au V 08	
Master Class Process Communication®	1 jr / 7h	Entreprise : 325 € / Individuel : 250 €								. V 27		. M 06	
Cartographier les compétences clés en leadership (Well Lead)	1 jr / 7h	Entreprise : 470 € / Individuel : 390 €						. M 21					
Formation certifiante résilience en environnement professionnel (REP)	1 jr / 7h	Entreprise : 690 € / Individuel : 890 €							. J 15 au V 16				
Dynamics Conflit Model (DCM)	1 jr / 7h	Entreprise : 690 € / Individuel : 890 €								. M 24 au M 25			
<b>PARCOURS RESSOURCES HUMAINES</b>													
Conseiller en projets professionnels	13 jr / 91h	Entreprise : 3 900 € / Individuel : 3 250 €						. J 15 au V 16 +	L 12 au M 13 + M 14 + L 26 au L 27 +	J 12 au V 13 +	L 14 au M 15 + J 31 au	V 01	
Cadre légal et financement de la formation professionnelle	1 jr / 7h	Entreprise : 300 € / Individuel : 250 €								. M 14			
Recruter avec les outils de la PNL et du LAB Profile®	3 jr / 20h	Entreprise : 900 € / Individuel : 750 €						. M 06 au J 08					
<b>PARCOURS ENTREPRENEUR</b>													
Du désir au plaisir d'entreprendre	8 jr / 56h	Entreprise : 7 950 € / Individuel : 6 450 €							. J 01 au V 02 + J 22 au V 23 +	J 19 au V 20 +	J 17 au V 18		
Communiquer sur internet en cohérence avec qui vous êtes	1 jr / 7h	Entreprise : 325 € / Individuel : 250 €				. V 08	. L 29	. S 24			. M 16		

(. début de formation + module à suivre)

(. début de formation + module à suivre)



Nos parcours d'apprentissage  
pour exceller dans vos fonctions



Communication et  
Conduite du changement



Leadership Management



Formation au Coaching



Ressources Humaines



Ingénierie et  
animation de formation



Entrepreneuriat

Institut  
**repere**

NOUS SOMMES À VOTRE ÉCOUTE



**Accueil – Administration**  
celine.noeldesfontaines@institut-repere.com  
01 43 46 00 16



**Gestion – Comptabilité**  
amandine.lamirand@institut-repere.com  
01 43 46 89 44



**Conseils – inscriptions**  
Sadia :  
• Paris (1<sup>er</sup> à 10<sup>ème</sup> arr.) + IDF  
sadia.chami@institut-repere.com  
01 43 46 89 25  
Ketty :  
• Paris (11<sup>ème</sup> à 20<sup>ème</sup> arr.) + Province  
ketty.dampied@institut-repere.com  
01 43 46 89 48

78 avenue du Général Michel Bizot, 75012 Paris // Tél. 01 43 46 00 16 – Site : [www.institut-repere.com](http://www.institut-repere.com)

