



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

Nos parcours d'apprentissage
pour exceller dans vos fonctions

2018 / 2019

EDITO

Chers clients, vous accompagner au plus près dans le développement de vos compétences professionnelles en vue de contribuer à votre réussite dans la réalisation de vos missions, tel est notre engagement.

Les changements sans précédent auxquels les hommes et les femmes sont contraints de s'adapter exigent de nouvelles connaissances associées à des attitudes originales et des aptitudes inédites. Ces compétences comportementales et relationnelles prennent rapidement l'ascendant sur les compétences techniques dans le monde du travail. Dans ce contexte, les hommes et les femmes de l'Institut Repère s'engagent au quotidien pour vous permettre d'exceller dans vos fonctions.

L'EXCELLENCE À VOTRE SERVICE

Nous agissons en entrepreneur, en défricheur créatif pour vous proposer de nouvelles formations adaptées à l'évolution de vos besoins. Ainsi, vous trouverez dans ce catalogue, deux nouvelles formations de Robert Dilts : Intelligence collective et Leadership conscient et résilience ainsi que la formation certifiante au modèle ComColors®.

TOUJOURS PLUS PROCHE DE VOUS

Les synergies au sein du groupe Cercle Conseil nous permettent de vous accueillir maintenant dans la métropole de Lyon. Vous y retrouverez nos formateurs experts dans un cadre moderne et accessible depuis tout le quart sud-est de la France.

AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

Nous mettrons très prochainement la notoriété de l'Institut Repère au service de votre réussite en qualité de coach professionnel, en ouvrant une vitrine digitale dédiée à la promotion de vos talents sur notre site internet. Vous disposerez d'un profil personnalisé afin de présenter votre activité et votre excellence.

Je vous souhaite une histoire d'apprentissage aussi belle que celle que nous partageons avec vous quotidiennement.

Claude Lenoir
Président



Une société du groupe Cercle Conseil



SOMMAIRE

06

QUI SOMMES-NOUS ?

L'équipe de l'Institut Repère	6
Les formateurs experts	8
Les intervenants internationaux	11
Les formations animées par les intervenants internationaux	12

14

GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

Un regard sur la PNL	14
Formations certifiantes en PNL	16
Parcours certifiant en PNL	17
Accroître l'efficacité des relations professionnelles - Fondamentaux PNL	18
Réfléchir avec efficacité - Technicien PNL	18
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits – Praticien PNL	19
Conduire le changement en dépassant les résistances - Maître Praticien en PNL	19
Enseigner des formations certifiantes en PNL avec les standards de qualité de NLPNL	20
Appliquer la PNL systémique à la santé	20
Intervention systémique dans l'entreprise - Niveau I	21
Intervention systémique dans l'entreprise - Niveau II	21

22

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

Formation au coaching individuel et d'équipe	22
Parcours de coach professionnel	23
Intégrer les compétences fondamentales du coaching - Niveau I	25
Développer son expertise du coaching - Niveau II	25
Créer et développer son activité de coach	26
Accompagner le changement des groupes et des organisations (T.O.B.)	26
Accompagner avec l'approche narrative	27
ComColors® Formation certifiante	27
Psychopathologie dans la pratique du coaching	28
Supervision des pratiques de coaching	28
Process Communication® - Coaching - Atelier Expert	29
Process Communication® - Coaching d'équipe	29

30

INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION

Parcours de formateur consultant	30
Concevoir un projet de formation	32
Formation de Formateur	32

34

LEADERSHIP ET MANAGEMENT

Formation de leadership et management	34
Développer la dimension humaine du management - Base applications du Praticien PNL au management	36
Leadership et intelligence collective	36
Dynamics Conflict Model® - Formation certifiante	37
Résilience en environnement professionnel (R.E.P.) formation certifiante	37
Leadership et influence positive	38
ComColors® - Manager la relation	38
Process Communication Model® - Niveau I	39
Process Communication Model® - Niveau II	39

40

DÉVELOPPEMENT RESSOURCES HUMAINES

Les enjeux majeurs de l'individualisation	40
Conseiller en projets professionnels	42
Agir dans le cadre de la formation professionnelle	42
Recruter avec les outils de la PNL et du Lab Profile®	43
WellLead® Cartographier les compétences clés en leadership	43

44

ENTREPRENEURIAT

Parcours d'entrepreneur	44
Modèle Entrepreneurial Mindset Profile® - (EMP) Formation certifiante	46
Du désir au plaisir d'entreprendre	46
Découvrir son excellence dans l'action	47
Définir son offre et sa démarche commerciale	47
Communiquez sur internet en cohérence avec qui vous êtes	48

50

CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS 2018-2019



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, elles visent l'acquisition des **compétences transversales et transférables**, qui impliquent une pluralité de postures et de comportements professionnels, qui favorisent le changement individuel et collectif et qui constituent une réponse adaptée aux évolutions du monde du travail.

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

ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES TRANSVERSALES ET TRANSFÉRABLES

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

Ce type de formation est un investissement en mesure de soutenir durablement l'employabilité, l'innovation et la compétitivité des entreprises.

DES DOMAINES 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, avec les parcours certifiants et les outils d'excellence de la PNL et de la systémique.

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

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

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

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

Entrepreneuriat, pour acquérir les compétences clés d'un entrepreneur qui réussit.

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.

QUALITÉ ET PROFESSIONNALISME

Un axe essentiel de développement : Un engagement qualité avec les certifications **NF Service**, **ISO 9001** et la qualification **ISQ-OPQF**. Institut Repère 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 Repère à l'issue d'une **formation**, ou par la démarche de **VAE** (ou Validation des Acquis de l'Expérience).



L'ÉQUIPE DE L'INSTITUT REPÈRE



PRÉSIDENT
Claude LENOIR
au 01 43 46 00 16
claude.lenoir@institut-repere.com



DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT
Marketing digital
Martial LE TERRIER
au 01 43 46 89 49
martial.leterrier@institut-repere.com



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



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



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



ADMINISTRATION ET COMPTABILITÉ
Assistant administratif et comptable
Joël MANKENDA
au 01 43 46 89 27
joel.mankenda@institut-repere.com



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



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



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 client
Sébastien AUBIN
au 01 43 46 89 28
sebastien.aubin@institut-repere.com



RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE
Didier MERCIER
au 01 43 46 00 16
didier.mercier@institut-repere.com



LES FORMATEURS EXPERTS DES PARCOURS PNL



FRANÇOISE CAVÉ

Formatrice, coach et psychopraticienne. 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.



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. Auteur de l'ouvrage « Apaiser les souvenirs douloureux » chez Dunod. Intervient dans les formations certifiantes en PNL.



JEAN-LUC MONSEMPE

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.



MARION SARAZIN

Formatrice et psychopraticienne. Diplômée d'HEC et titulaire d'un DEA de sciences économiques et Master en Psychologie de l'Université de Santa Clara. Enseignante PNL. Auteur des ouvrages « S'initier à la PNL » chez ESF et « Éduquer avec le sourire » chez Dunod. Intervient dans les formations certifiantes en 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^e cycle en philosophie, co-auteur de Comprendre et pratiquer l'approche narrative. Intervient dans « Accompagner avec l'approche narrative ».



ISABELLE LEGUEURLIER

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.



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.

LES FORMATEURS EXPERTS



MICHAEL AMEYS

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



ANTOINE BEBE

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



PATRICK BERNHARDT

Coach, Formateur et Médiateur. Ingénieur de formation. Parcours de responsable commercial. Formateur certifié Process Communication, Maître praticien en PNL, Expert en gestion des conflits. Intervient dans la formation certifiante de coach professionnel.



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 la formations certifiantes de coach professionnel.



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®.



PASCALE 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.



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 « découvrir son excellence dans l'action ».



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.



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 Repère), Leadership Embodiment. Intervient dans la formation de coaching et la formation de formateurs.



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 les outils du LAB Profile® ».



LES FORMATEURS EXPERTS



FRANCK JULLIEN

Consultant, Formateur et Coach, a développé le modèle ComColors en 2005, auteur de plusieurs livres dont « Découvrir sa personnalité et celles des autres » diffusé à plus de 10000 exemplaires, certifié au MBTI, Process Com, Belbin, Praticien en PNL, 101 en AT à l'EAT, formateur depuis plus de 20 ans dans les domaines du développement personnel.



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®.



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.



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 ».



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.



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 « Communiquer sur internet en cohérence avec qui vous êtes ».



FLORENCE VITRY

Formatrice, coach et superviseur de coachs. 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^e 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.



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 « Transes 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.



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.



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 Coachs et premiers formateurs honoraires certifiés par l'INLPTA.



LES FORMATIONS ANIMÉES PAR LES INTERVENANTS INTERNATIONAUX



MOTIVER ET CONVINCRE AVEC LES OUTILS DU LAB PROFILE® AVEC SHELLE ROSE CHARVET

2 jours - 14 heures

Entreprise : 770 € / Individuel : 590 €

Objectifs

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

Public

Manager, fonctions RH, marketing et vente.

Prérequis

Fondamentaux PNL conseillés.

Animation

Shelle Rose Charvet

Contenu pédagogique

IDENTIFIER LES DÉCLENCHEURS DE LA MOTIVATION

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

IDENTIFIER LES SCHÉMAS COMPORTEMENTAUX AU TRAVAIL

Indicateurs prédictifs d'un mode de comportement au travail.

REPÉRER LES STRATÉGIES DE RÉUSSITE

Activités et fonctions associées aux schémas de motivation.

PRATIQUER LE LANGAGE D'INFLUENCE

Langage spécifique à utiliser avec chaque schéma de motivation.

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

Cette formation fait partie du parcours de Maître Praticien PNL

AGENDA

Dates en semaine

- L 04 au M 05/03/19
- M 10 au J 11/07/19



MAÎTRISER LA MODÉLISATION AVEC PENNY TOMPKINS ET JAMES LAWLEY

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 020 € / Individuel : 840 €

Objectifs

Acquérir l'état d'esprit, les compétences et les comportements de base pour pouvoir utiliser la modélisation PNL.

Public

Coachs, consultants, fonctions RH et managériales ; professionnels intéressés par les applications de la modélisation comme vecteur d'apprentissage et de changement.

Contenu pédagogique

L'ÉTAT D'ESPRIT ET LES COMPÉTENCES DE BASE

Les cinq étapes d'un projet de modélisation ; les trois types de modélisation : sensorielle, conceptuelle, symbolique.

Accéder et maintenir un état de modélisation.

Les approches adoptées par les modélisateurs experts.

PROJET DE MODÉLISATION À PARTIR D'UN EXEMPLE RÉEL

Utiliser le Clean Language de David Grove et la Modélisation Symbolique.

L'auto-modélisation.

Préparation et collecte d'informations vers un modèle prototype.

Cinq façons fondamentales d'organiser une expérience subjective.

Tester votre modèle.

Auto-modélisation de ses apprentissages.

Cette formation fait partie du parcours de Maître Praticien PNL

AGENDA

Dates en semaine et week-end

- L 27 au M 29/05/19
- V 26 au D 28/07/19

LES FORMATIONS ANIMÉES PAR LES INTERVENANTS INTERNATIONAUX



FACILITER LE DÉVELOPPEMENT DE L'INTELLIGENCE COLLECTIVE AVEC ROBERT DILTS

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 190 € / Individuel : 915 €

Objectifs

Savoir accompagner les équipes afin de libérer la créativité et le génie de leur intelligence collective. Acquérir des outils concrets, une posture et une éthique.

Public

Intervenant auprès d'équipes, ou d'organisations (managers, chefs d'entreprises, consultants, coaches, formateurs).

Contenu pédagogique

Créer un « champ relationnel », facteur d'alliance qui va au-delà du simple rapport comportemental
Faire travailler les individus ensemble avec l'intervision
Passer de la vision à l'action en alignant les différents niveaux d'apprentissage et de changement
Recueillir de façon générative les ressources du groupe
Découvrir les stratégies de construction de « l'essaimage intelligent »
Libérer et diriger les énergies « archétypales » collectives au sein du groupe socio professionnel
Mettre en place un parrainage mutuel et le soutien de groupe pour que chacun puisse donner le meilleur de lui-même.
Établir une culture qui soutienne l'innovation
Tirer parti de la créativité de l'équipe pour transformer les idées innovantes en réalisations concrètes (Imagineering)

AGENDA

Dates en week-end

- Du V 12 au D 14/10/18



LEADERSHIP CONSCIENT ET RÉSILIENCE AVEC ROBERT DILTS

9 jours (3 jours x 3) - 60 heures

Entreprise : 3 550 € / Individuel : 2 745 €

Objectifs

Développer les compétences clés d'un leadership conscient et de la résilience.

Public

Managers, formateurs, consultants, coaches.

Prérequis

Fondamentaux de la PNL conseillés.

Animation

Robert Dilts

Contenu pédagogique

DÉFINIR ET INTÉGRER LES COMPÉTENCES CLÉS DU LEADERSHIP CONSCIENT ET DE LA RÉSILIENCE

Définir des représentations clés et apprendre avec le soutien d'un groupe
Clarifier le projet, installer et maintenir un état de ressources
Définir les étapes du projet, les actions à réaliser, ressources à développer, résultats à atteindre

ACTIVER SON PROJET ET DÉPASSER LES OBSTACLES INDIVIDUELS

Identifier les défis individuels et moyens de les gérer
Acquérir le sentiment de confiance, de compétence et de congruence pour passer à l'action.
Réfléchir sur son mode de fonctionnement et prendre en compte les feedbacks

INFLUENCER UN SYSTÈME HUMAIN

Identifier, reconnaître et répondre aux intentions et besoins des parties prenantes
Identifier les blocages cognitifs clés et les moyens de les dépasser
Présenter son projet et recevoir des feedbacks des autres.

AGENDA

Dates en semaine

- L 04 au M 06/02/19 + L 13 au M 15/05/19 + L 17 au M 19/06/19



GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES



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.

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.

INSTITUT REPÈRE, PIONNIER DE LA PNL EN FRANCE

La Sarl EPH « Entreprise et Potentiel Humain », qui deviendra Repère eph SAS, est créée en juin 1983, avec pour objet la formation et la prise de participations. Le siège social est à l'époque au 18 bis rue Violet 75015. Madame Camerlynck en est la gérante après avoir gagné un concours pour la création d'entreprise. C'est à ce titre qu'elle se forme à la PNL en Californie. Dès novembre 1984, EPH propose des formations en PNL en France, animées par Brian van der Horst, membre associé de l'Institut NLP de San Francisco.

La Sarl Repère, qui deviendra Institut Repère SAS, est créée en janvier 1985, avec pour objet la recherche, l'étude, la formation, le conseil dans tous les domaines de la communication et du développement personnel. Le siège social est toujours rue Violet, le capital est majoritairement détenu par France Camerlynck (Gérante) et Brian van der Horst. Les autres associés sont : Hélène de Falco, Jacqueline Fagot et la Sarl EPH).

Un acteur majeur de la PNL en France est né : Repère contribue à l'introduction de la PNL en France et presque en même temps que son concurrent l'IFPNL créé

en janvier 1982 par Josiane de Saint Paul et Alain Cayrol. La Sarl Repère se donne pour mission de « Former aujourd'hui les professionnels de la communication et du développement personnel aux techniques et disciplines de demain ». Ces techniques sont la PNL ou Programmation Neuro Linguistique (une traduction de NLP ou Neuro Linguistique Programming par Josiane de Saint Paul). En Septembre 1985, Repère propose ses premiers Master PNL en France...

C'est le début d'une longue histoire entre Institut Repère et la PNL qui dure depuis plus de 30 ans

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, Stephen 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.

Un blog PNL-Info : l'actualité de la PNL et de la formation. pnl-info.typepad.com

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

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





GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES



FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL

NOUVEAU

UN PARCOURS CERTIFIANT EXCLUSIF DE MAÎTRE PRATICIEN PNL

Notre formation certifiante de **Maître Praticien PNL** est constituée de **21 jours de formation** composée de 3 formations complémentaires :

- **Maître praticien PNL** (la base). Voir page 19
- **Motiver et convaincre avec les outils du LabProfile®** avec Shelle Rose Charvet. Voir page 12
- **Maîtriser la modélisation** avec Penny Tompkins et James Lawley. Voir page 12

Son contenu pédagogique développe les compétences suivantes :

RESOUDRE LES PROBLEMES COMPLEXES

Comprendre la notion de maîtrise et résoudre les conflits de valeur avec le modèle SCORE.

MOTIVER ET INFLUENCER, LES METAPROGRAMMES

Utiliser les applications professionnelles du **LAB Profile®**

ADAPTER LE NIVEAU DE RESSOURCE A CELUI DU PROBLEME

Utiliser un niveau de ressources (confiance, motivation) adapté à celui du changement souhaité.

COMPRENDRE, AUDITER ET FAIRE EVOLUER LES CONVICTIONS LIMITANTES

Recadrer les croyances limitantes et les objections au changement.

ACTUALISER LE CONCEPT DE SOI

Faciliter les évolutions identitaires et résoudre les problèmes liés aux frontières identitaires (deuils professionnels, dépendances, pardons).

MAITRISER LA MODELISATION

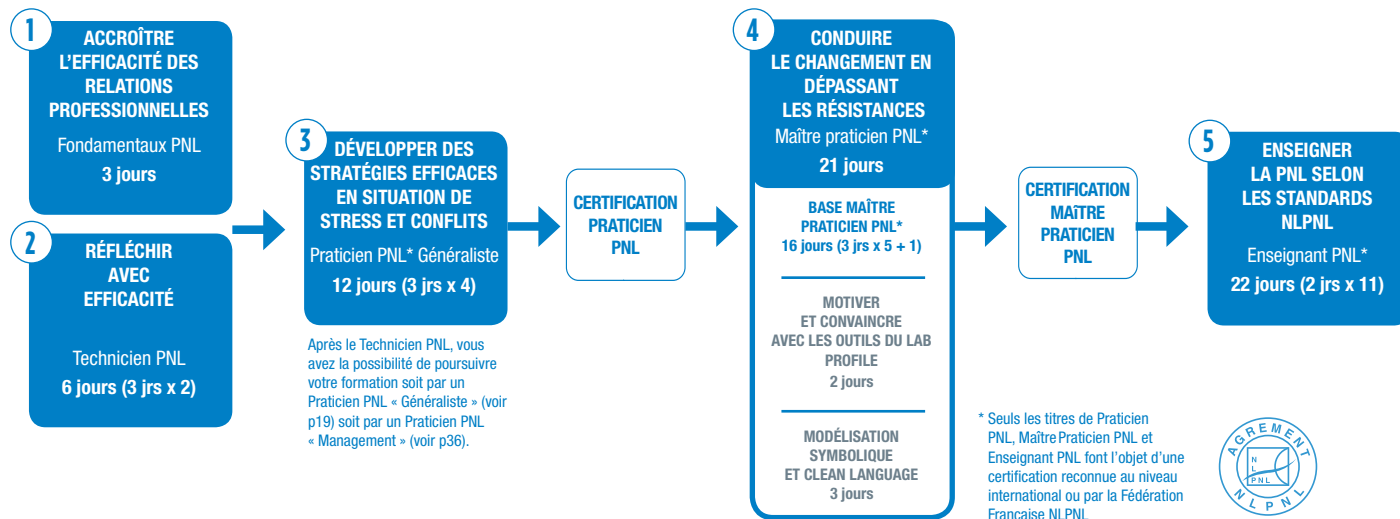
Utiliser le **Clean Language** et la **Modélisation symbolique**

CERTIFICATION

Évaluer les compétences acquises et auto modélisation de sa propre excellence.

LES ÉTAPES DU PARCOURS CERTIFIANT EN PNL

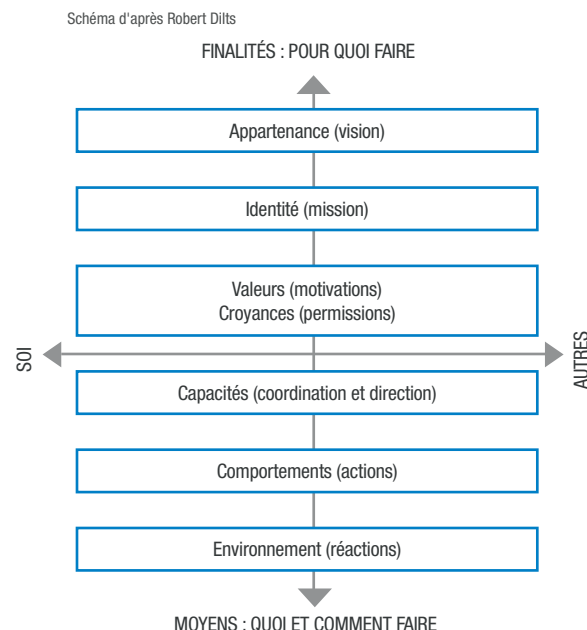
Les formations sont accompagnées d'un e-learning tutoré et de soirées de pratiques bimensuelles.



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. Notre parcours certifiant de Maître Praticien PNL d'un total de 21 jours, est composé à la fois du module de base de Maître Praticien PNL que nous avons complété par deux formations enseignées par des formateurs Internationaux en PNL que sont le **LAB profile** et la **Modélisation Symbolique** avec le **Clean Language**. Ces deux formations font de notre Maître Praticien un parcours unique.
- 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. À l'issue du Technicien PNL, vous pouvez soit poursuivre par un praticien « Généraliste » soit par un praticien « Management » (cf page...)
- Niveau « Fondamentaux »** : les changements sont « correctifs » et concernent des compétences comportementales dans un contexte donné.





GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

ACCROÎTRE L'EFFICACITÉ DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

Fondamentaux PNL

3 jours - 20 heures + 

Entreprise : 875 € / Individuel : 675 €

Objectifs

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

Prérequis

Aucun.

Animation

Enseignants PNL.

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

- | | | |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| • L 03 au M 05/09/18 | • J 13 au S 15/12/18 | • M 23 au V 25/04/19 |
| • J 13 au S 15/09/18 | • L 14 au M 16/01/19 | • L 06 au M 08/05/19 |
| • L 01 au M 03/10/18 | • J 24 au S 26/01/19 | • V 17 au D 19/05/19 |
| • L 15 au M 17/10/18 | • L 25 au M 27/02/19 | • L 03 au M 05/06/19 |
| • L 29 au M 31/10/18 | • J 07 au S 09/03/19 | • J 20 au S 22/06/19 |
| • V 09 au D 11/11/18 | • L 18 au M 20/03/19 | • S 06 au L 08/07/19 |
| • V 23 au D 25/11/18 | • L 01 au M 03/04/19 | |
| • M 04 au J 06/09/18 | • J 14 au M 16/01/19 | • L 13 au M 15/05/19 |
| • J 19 au M 21/11/18 | • L 04 au M 06/03/19 | • L 01 au M 03/07/19 |

Lyon

RÉFLÉCHIR AVEC EFFICACITÉ

Technicien PNL

6 jours - 40 heures + 

Entreprise : 1 755 € / Individuel : 1 350 €

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.

Prérequis

Fondamentaux de la PNL.

Animation

Enseignants PNL.

Public

Professionnels des RH, accompagnement, formation, management.

Contenu pédagogique

SYSTÈMES DE REPRÉSENTATION ET LES MODÈLES LINGUISTIQUES

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.

LA CONGRUENCE PERSONNELLE ET LE RECADRAGE D'UNE EXPÉRIENCE

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

- | | |
|--|---|
| • L 10 au M 12/09/18 + L 17 au M 19/09/18 | • J 31/01 au S 02/02/19 + J 14 au S 16/02/19 |
| • J 20 au S 22/09/18 + J 27 au S 29/09/18 | • J 21 au S 23/03/19 + J 04 au S 06/04/19 |
| • M 09 au J 11/10/18 + M 23 au J 25/10/18 | • L 29 au M 01/05/19 + L 06 au M 08/05/19 |
| • L 05 au M 07/11/18 + L 12 au M 14/11/18 | • V 24 au D 26/05/19 + V 07 au D 09/06/19 |
| • V 30/11 au D 02/12/18 + V 14 au D 16/12/18 | • L 17 au M 19/06/19 + L 01 au M 03/07/19 |
| • J 20 au S 22/12/18 + J 03 au S 05/01/19 | • M 10 au V 12/07/19 + D 14 au M 16/07/19 (f) |
| • L 21 au M 23/01/19 + L 04 au M 06/02/19 | |
| • L 17 au M 19/09/18 + L 01 au M 03/10/19 | • L 04 au M 06/02/19 + L 11 au M 13/02/19 |

Lyon

GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES



DÉVELOPPER DES STRATÉGIES EFFICACES EN SITUATION DE STRESS ET CONFLITS

Praticien PNL

12 jours - 80 heures + 
Entreprise : 3 510 € / Individuel : 2 700 €

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.

Prérequis

Technicien PNL.

Animation

Enseignants PNL.

Contenu pédagogique

DÉVELOPPER DES STRATÉGIES EFFICACES

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

LEVER LES FREINS A L'ACTION AVEC LES MODÈLES DE CHANGEMENT

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

INTÉGRER LES ACQUIS

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.

DÉMONTRER SES APPRENTISSAGES

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

- L 01 au M 03/10/18 + L 22 au M 24/10/18 + L 19 au M 21/11/18 + L 03 au M 05/12/18
- L 19 au M 21/11/18 + L 10 au M 12/12/18 + L 07 au M 09/01/19 + L 28 au M 30/01/19
- L 04 au M 06/02/19 + L 04 au M 06/03/19 + L 15 au M 17/04/19 + L 20 au M 22/05/19
- **V 22 au D 24/03/19 + V 12 au D 14/04/19 + V 03 au D 05/05/19 + V 17 au D 19/05/19**
- J 18 au S 20/07/19 + L 22 au M 24/07/18 + V 26 au D 28/07/19 + M 30/07 au J 01/08/19 (!)
- L 15 au M 17/10/18 + L 5 au M 7/11/18 + L 26 au M 28/11/18 + L 17 au M 19/12/18
- L 30/09 au M 02/10/19 + L 14 au M 16/10/19 + L 04 au M 06/11/19 + L 25 au M 27/11/19

Lyon

CONDUIRE LE CHANGEMENT EN DÉPASSANT LES RÉSISTANCES

Maître Praticien PNL (base)

16 jours - 106 heures (3j x 5 modules + 1j de « retour » Lab Profile)
Entreprise : 4 480 € / Individuel : 3 440 €

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

RESOUDRE LES PROBLEMES COMPLEXES

Comprendre la notion de maîtrise et résoudre les conflits de valeur avec le modèle SCORE.

ADAPTER LE NIVEAU DE RESSOURCE A CELUI DU PROBLEME

Utiliser un niveau de ressources (confiance, motivation) adapté à celui du changement souhaité.

COMPRENDRE, AUDITER ET FAIRE EVOLUER LES CONVICTIONS LIMITANTES

Recadrer les croyances limitantes et les objections au changement.

ACTUALISER LE CONCEPT DE SOI

Faciliter les évolutions identitaires et résoudre les problèmes liés aux frontières identitaires (deuils professionnels, dépendances, pardons).

CERTIFICATIONS

Evaluer les compétences acquises et auto modélisation de sa propre excellence.

AGENDA

Dates en semaine - en week-end

En semaine

- L 04 au M 06/02/19
- + L 04 au M 06/03/19
- + L 25 au M 27/03/19
- + L 08 au M 10/04/19
- + M 23 au J 25/04/19
- + L 27 au M 29/05/19
- + M 11 au J 13/06/19

En intensif

- **S 06 au L 08/07/19**
- + M 10 au V 12/07/19
- **+ D 14 au M 16/07/19**
- **+ J 18 au S 20/07/19**
- + L 22 au M 24/07/19
- **+ V 26 au D 28/07/19**
- + M 30/07 au J 01/08/19



GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES

ENSEIGNER DES FORMATIONS CERTIFIANTES EN PNL

Avec les standards NLPNL

22 jours - 154 heures (sur 2 ans)

Entreprise : 5 590 € / Individuel : 4 500 €

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.

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 : 875 € / Individuel : 675 €

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.

Prérequis

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

Public

Professionnels de santé ou professionnels de l'accompagnement (coachs, psychothérapeutes...).

Animation

Docteur J.L. Monsempès.

Contenu pédagogique

PENSER LA SANTE DE FACON 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

- J 15 au S 17/11/18
- J 14 au S 16/03/19

GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES



INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE NIVEAU I

Conduire le changement dans les organisations

6 jours - 40 heures

Entreprise : 2 045 € / Individuel : 1 575 €

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, coaches, 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.

INTERVENTION SYSTÉMIQUE DANS L'ENTREPRISE NIVEAU II

Perfectionnement au modèle de Palo Alto

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

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, coaches, 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. Enoncé 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 - en week-end

- L17 au M 19/09/18 + L 15 au M 17/10/18
- M 24 au V 26/10/18 + M 28 au V 30/11/18
- L12 au M 14/11/18 + L 03 au M 05/12/18
- V 18 au D 20/01/19 + V 01 au D 03/02/19
- L 18 au M 20/02/19 + L 25 au M 27/03/19
- V 15 au D 17/03/19 + V 05 au D 07/04/19
- L 13 au M 15/05/19 + L 03 au M 05/06/19
- L 21 au M 23/10/19 + L18 au M 20/11/19
- Lyon : M 11 au J 13/09/18 + M 09 au J 11/10/18
- Lyon : M 11 au J 13/06/19 + L 24 au M 26/06/19

AGENDA

Dates en semaine

- L 17 au M 19/06/19



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.

Notre formation modulaire, dont la certification est inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelle (RNCP), vise l'intégration des fondements méthodologiques et relationnels d'une pratique professionnelle du coaching : acquérir des outils (PNL, Process Communication Model®, Systémique), des méthodes et techniques, et aussi développer la posture et les comportements déontologiques de la profession de coach.

C'est ce qui fait l'originalité du parcours de l'Institut Repère et qui permet une pratique plus élargie du métier de coach.

Les différents formateurs intervenant 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.

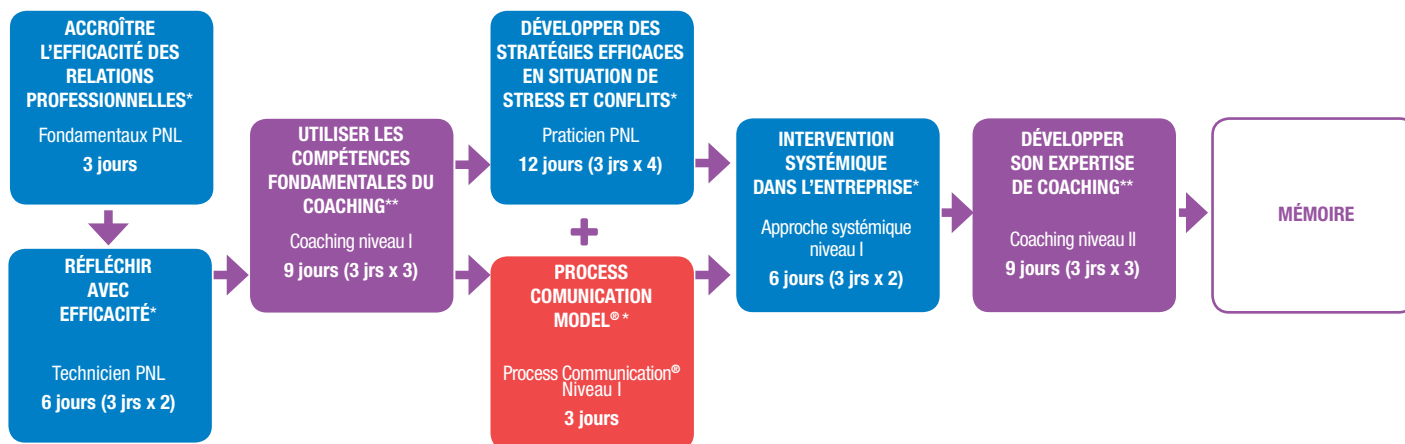
Certification de Coach Professionnel enregistré au RNCP

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



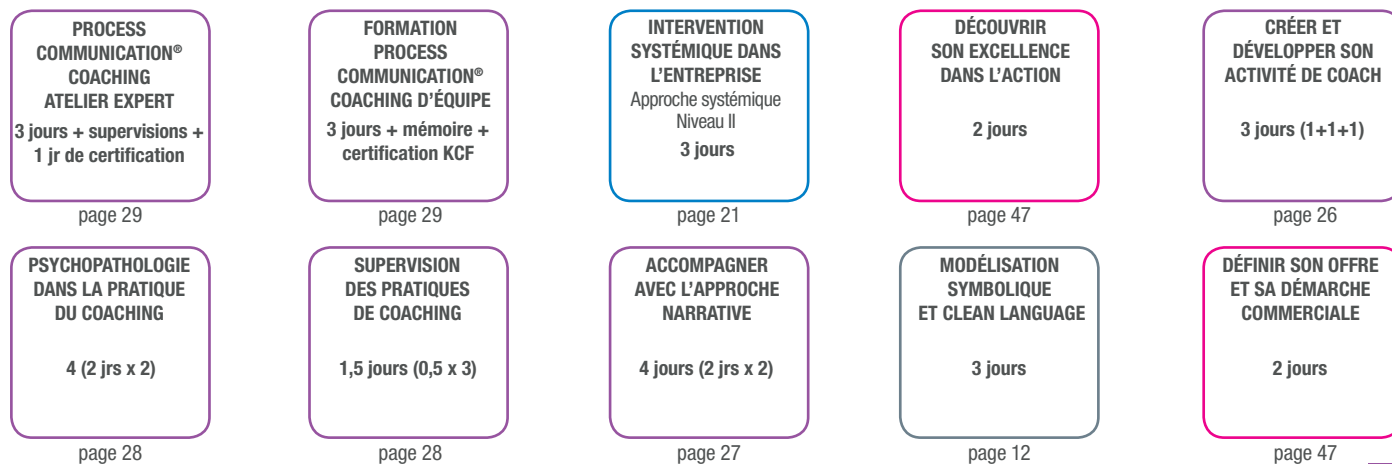
(*) Formations "Outils" et (**) Formations "métiers"

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 coachs de l'Institut Repère : à l'issue de votre certification, vous avez la possibilité de valoriser votre expérience et vos titres sur une page de l'Institut Repère, permettant ainsi aux personnes en recherche de coachs de vous trouver.

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES





***Découvrez
l'e-book gratuit
sur notre site
internet***

institut-repere.com



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF



INTÉGRER LES COMPÉTENCES FONDAMENTALES DU COACHING

Niveau I

9 jours - 60 heures

Entreprise : 3 040 € / Individuel : 2 340 €

Objectifs

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

Public

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

Prérequis

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

Animation

O. Cluzel,
C. Herrero,
F. Vitry,
F. Cavé,
P. Bernhardt

Contenu pédagogique

CADRER L'ACTION DE COACHING

Cadre d'exercice du coach et éléments déterminants dans la posture du coach. Contrat de coaching.

Étapes 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 24 au M 26/09/18 + L 08 au M 10/10/18 + L 05 au M 07/11/18
- L 26 au M 28/11/18 + L 17 au M 19/12/18 + L 14 au M 16/01/19
- **V 11 au D 13/01/19 + V 08 au D 10/02/19 + V 08 au D 10/03/19**
- L 11 au M 13/02/19 + L 11 au M 13/03/19 + L 08 au M 10/04/19
- **J 09 au S 11/05/19 + J 30/05 au S 01/06/19 + J 20 au S 22/06/19**
- Lyon : L 11 au M 13/03/19 + L 08 au M 10/04/19 + L 20 au M 22/05/19

DÉVELOPPER SON EXPERTISE DU COACHING

Niveau II

9 jours - 60 heures

Entreprise : 3 040 € / Individuel : 2 340 €

Objectifs

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

Public

Coachs ou futurs Coachs.

Prérequis

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

Animation

O. Cluzel,
C. Herrero,
F. Vitry,
F. Cavé,
P. Bernhardt

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.

ÉLABORER SA BOÎTE À OUTILS DE COACH

Le coach comme premier outil de sa pratique. Processus de «Phasing». Étapes 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

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



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

CRÉER ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ DE COACH

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

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

Objectifs

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

Public

Coachs.

Prérequis

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

Animation

O. Cluzel.

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 11/01/19
- J 21/03/19
- M 07/05/19

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS

Théorie Organisationnelle de Berne (T.O.B.)

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

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 coachs, 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'image ; 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 27 au J 29/11/18
- M 11 au J 13/06/19

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF



ACCOMPAGNER AVEC L'APPROCHE NARRATIVE

Redevenir acteur et auteur de son histoire

4 jours (2jrs x 2) - 28 heures

Entreprise : 1 640 € / Individuel : 1 260 €

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.

Public

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

Prérequis

Une pratique de l'accompagnement.

Animation

MC. Clerc.

Contenu pédagogique

CONCEPTS-CLES

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.

CARTE DE RÉASSOCIATION (RE-MEMBERING)

pour réincorporer l'influence des personnes importantes. Se défaire d'autres influences. 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

- J 28 au V 29/03/19 + J 11 au V 12/04/19

NOUVEAU

COMCOLORS® FORMATION CERTIFIANTE

Former, enseigner et coacher avec le modèle ComColors

11 jours - 77 heures

Entreprise : 5 130 € / Individuel : 3 485 €

Objectifs

Acquérir les compétences pour savoir animer la formation ComColors et savoir débriefer et utiliser le profil ComColors lors d'un coaching.

Public

Coach ou en cours de formation au coaching et/ou formateur ou personne souhaitant le devenir.

Prérequis

Expérience de la formation et du coaching ; Avoir déjà participé à des formations de développement personnel

Animation

F. Jullien.

Contenu pédagogique

DÉCOUVRIR LES CONCEPTS CLÉS DU MODÈLE COMCOLORS

Prendre connaissance de son profil de personnalité. Vivre le processus de remise en cause de son profil (auto-perception). Valider ou modifier son profil de personnalité.

PRENDRE EN MAIN LA PLATEFORME COMCOLORS

avec tous les outils mis à la disposition des formateurs/coachs participants à la formation.

METTRE EN PRATIQUE, S'ENTRAÎNER AUX TECHNIQUES DE DEBRIEFING DES PROFILS COMCOLORS

ÉTUDIER LE FONCTIONNEMENT DES ÉQUIPES PERFORMANTES

Présentation du profil équipe à chaque participant et expérimentation de l'utilisation des outils digitaux ComColors appliqués aux équipes.

Cartographie des différents outils de mesure de la personnalité. Révision en vue de la certification.

Certification de 2 jours

Animer une séquence devant le groupe, répondre à des questions de contenu, débriefing d'un profil ComColors.

AGENDA

Dates en semaine - en week-end

- M 26 au V 28/09/18 + M 21 au V 23/11/18 + M 23 au V 25/01/19
+ Certification : J 21 et V 22/03/19
- V 11 au D 13/01/19 + V 1er au D 03/03/19 + V 26 au D 28/04/19
+ Certification : S 29 et D 30/06/19
- L 17 au M 19/06/19 + L 16 au M 18/09/19 + L 09 au M 11/12/2019
+ Certification : 08 au 09/02/20



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

PSYCHOPATHOLOGIE DANS LA PRATIQUE DU COACHING

Comprendre les comportements pathogènes en milieu professionnel

4 jours - 28 heures

Entreprise : 1 640 € / Individuel : 1 260 €

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

MJ. 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 traumatismes.

ACQUÉRIR DES CLÉS DE COMPRÉHENSION EN PSYCHOPATHOLOGIE

Structure de la personnalité et de l'appareil psychique. Personnalité normale et pathologique. Rôle des mécanismes de défense.

IDENTIFIER LES COMPORTEMENTS DE DÉFENSE

Déni, inhibitions, anxiété, projections, dramatisation, agressivité, harcèlement, obsessions, manifestations dépressives, risque suicidaire, etc.

PRÉCISER LES SAVOIR-ÊTRE NÉCESSAIRES

Conscience de sa subjectivité. Écoute et prise en compte de l'inconscient. Limites de l'exercice et orientation vers d'autres professionnels, éléments de vigilance dans les relations avec les RH.

SUPERVISION DES PRATIQUES DE COACHING

Acquérir un regard externe sur sa pratique

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.

Prérequis

Coach ayant une pratique de son métier.

Animation

O. Cluzel.

Public

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

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 week-end

- V 10 au S 11/05/19 + V 24 au S 25/05/19

AGENDA

Dates en semaine

- J 04/10/18
- J 08/11/18
- J 13/12/18
- J 17/01/19
- J 14/02/19
- J 14/03/19
- J 18/04/19
- J 16/05/19
- J 14/06/19

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF



PROCESS COMMUNICATION® COACHING - ATELIER EXPERT

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

3 jrs - 48 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.

Public

Coachs et futurs coachs.

Prérequis

Expérience du coaching et formation PCM niveau I.

Certification

Informations sur le site
www.institut-repere.com

Animation

P. Legrand.

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^{ème} degré.

S'ENTRAÎNER AVEC DES ÉTUDES DE CAS

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

AGENDA

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

- L 10 au M 12/09/18 + S : L 08/10/18 + L 05/11/18 + L 26/11/18 + Cert : M 12/12/18
- L 07 au M 09/01/19 + S : M 20/02/19 + J 14/03/19 + V 18/04/19 + Cert. : L 13/05/19
- L 25 au M 27/03/19 + S : M 24/04/19 + M 22/05/19 + V 14/06/19 + Cert. : L 24/06/19
- L 23 au M 25/09/19 + S : J 17/10/19 + J 14/11/19 + J 12/12/19 + Cert : V 17/01/20

PROCESS COMMUNICATION® COACHING D'ÉQUIPE

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

3 jrs - 20 heures + 2 h de Certification KCF

Entreprise : 1 350 € / Individuel : 1 040 €

Objectifs

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

Public

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

Prérequis

Atelier expert Process Communication® coaching.

Certification

Informations sur le site
www.institut-repere.com

Animation

P. Legrand.

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 09 au J 11/10/18
- L 01 au M 03/04/19



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 puisqu'il se situe à la conjonction de deux mondes : l'un intellectuel, celui de l'ingénierie, et l'autre fondé sur l'engagement physique pour l'animation. Sa pratique nécessite en effet la mise en œuvre combinée de multiples compétences humaines, relationnelles, conceptuelles, organisationnelles ou techniques.

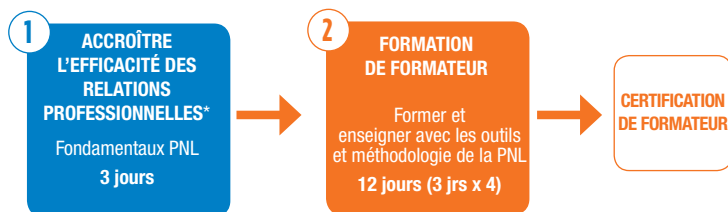
Les repères-clé du parcours : la globalité (de la vision à l'action de formation), la transversalité (la combinaison des concepts et modèles), l'efficacité opérationnelle (mise en pratique constante) et la performance (une cohérence entre ce qui est enseigné et ce qu'est le formateur).

LES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

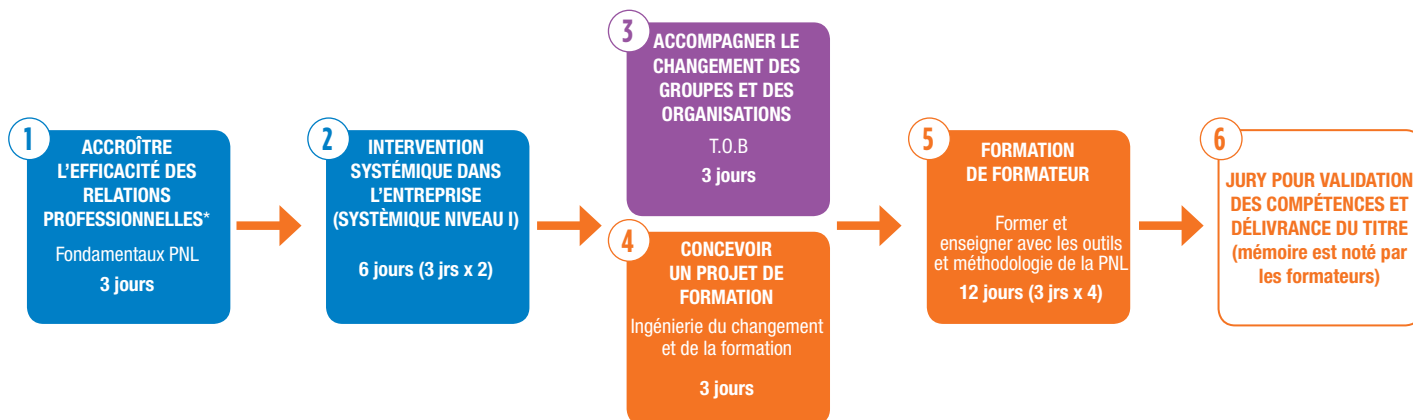
Le parcours vise à renforcer l'efficacité, la pertinence et la portée des actions du Formateur Consultant, tout en lui permettant de développer son propre style. Il comprend les étapes suivantes :

- Décoder les dynamiques des organisations avec leurs jeux de pouvoir et de communication. Comprendre la systémique des relations et des groupes. (comprendre la dynamique des organisations),
- Transformer une demande de formation en un processus d'acquisition de compétences précises, 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 Model® (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 (27 JOURS)



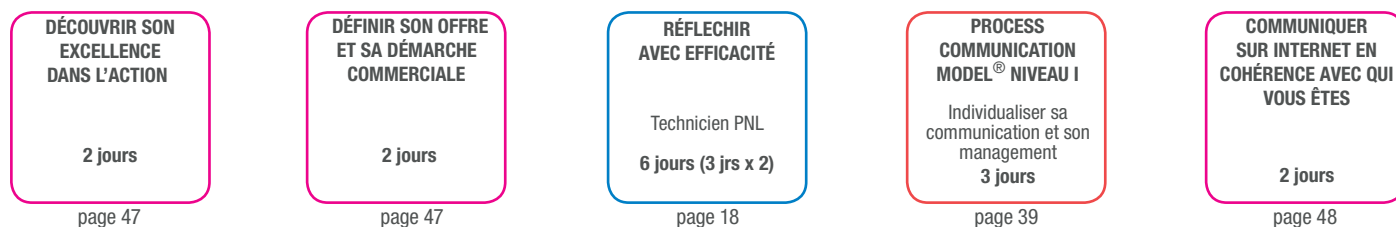
LES CERTIFICATIONS DU PARCOURS DE FORMATEUR CONSULTANT

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 sur un projet de développement personnel et professionnel cohérent avec votre identité de Formateur Consultant.

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES





INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION

CONCEVOIR UN PROJET DE FORMATION

Ingénierie du changement et de la formation

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

Objectifs

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

Public

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

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

- L 28 au M 30/01/19

FORMATION DE FORMATEUR

Former et enseigner avec les outils et méthodologies de la PNL

12 jours - 80 heures

Entreprise : 4 095 € / Individuel : 3 150 €

Objectifs

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

Public

Formateurs et Enseignants PNL

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

- L 18 au M 20/03/19 + L 15 au M 17/04/19 + L 20 au M 22/05/19 + L 24 au M 26/06/19

VIVEZ L'EXPÉRIENCE APPRENANTE DE L'INSTITUT REPÈRE



« Formation de qualité et excellent formateur. Dominique a une connaissance profonde de sa matière et il a su nous sensibiliser et nous faire comprendre l'importance du contenu de cette session. J'ai beaucoup apprécié. J'ai vraiment beaucoup apprécié les 4 sessions et les 4 formateurs. Chaque formateur avait son style particulier et sa propre stratégie pour nous faire adhérer au contenu de sa session et nous avons adhéré. Merci pour Repère et merci pour les 4 enseignants. »

Mourad G.

« Une super formation avec de super formateur dans un super groupe d'apprenants ! Un changement positif assuré ! »

Nada Z.

« La thématique et les exercices ont amené beaucoup d'échanges, de questions et de remarques pertinentes qui ont permis d'avoir une bonne vue d'ensemble des difficultés qu'un formateur risque de rencontrer. »

Corine J.

« La potion magique est complète : le contenu est génial, l'animation est juste excellente, le formateur est juste exceptionnel ! Merci pour cette formation qui m'a permis de conforter mes points forts mais aussi de voir mes axes d'améliorations autrement avec une vraie réponse pour évoluer. »

Mélanie R.

« J'estime que le contenu de la formation est très enrichissant, la simulation de plusieurs situations imprévues pour le formateur et savoir comment s'en sortir est une étape très importante pour maîtriser ses compétences. L'animateur, avec sa sagesse et son attitude calme est maître en la matière. »

Salma B.

« Une très bonne formation que je recommande. Elle est complète, ludique et dynamique. Merci à l'Institut Repère pour cette qualité de formation de formateur »

Cécile B.

« Comme un point d'orgue à ce parcours enrichissant et indispensable, ces trois jours ont fini de me transformer à tout jamais en formateur. Merci à Dominique et à toute l'équipe pour votre bienveillance et votre professionnalisme. J'ai hâte de revenir dans vos murs. »

Gaël L.



LEADERSHIP ET MANAGEMENT



FORMATION DE LEADERSHIP ET MANAGEMENT

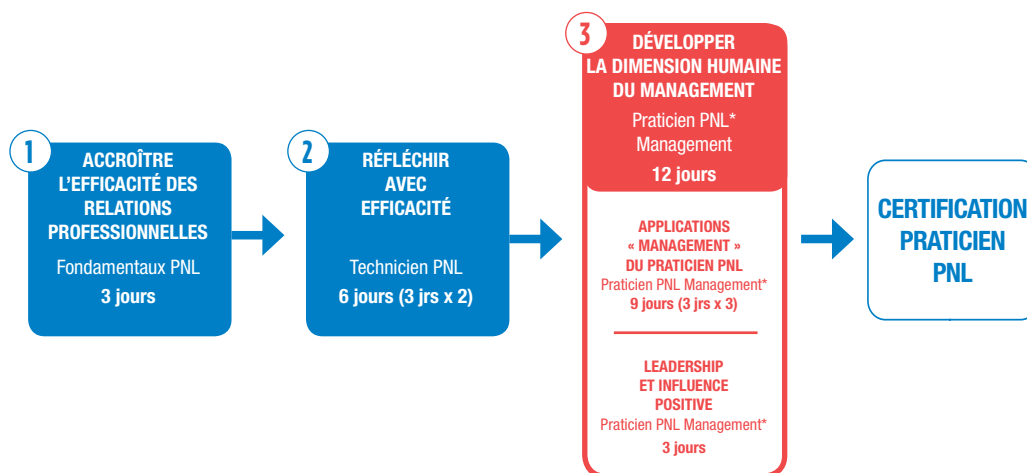
L'entreprise a autant besoin des compétences du manager que de celles du leader. Le manager accompagne une organisation vers un but opérationnel court terme, en apportant de l'ordre et de la cohérence, en contrôlant et planifiant le présent dans un environnement stable. Le leader conduit une organisation 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 conditionne 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 p19) soit par un Praticien PNL « Management » (voir p36).

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

**COMCOLORS
MANAGER LA RELATION**

3 jours

page 38

**LEADERSHIP ET
INTELLIGENCE
COLLECTIVE**

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

3 jours

page 36

**PROCESS
COMMUNICATION
MODEL® NIVEAU I**

Individualiser sa communication et son management

3 jours

page 39

**PROCESS
COMMUNICATION
MODEL® NIVEAU II**

Pratiquer et approfondir le modèle de la Process Communication

2 jours

page 39

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

Identifier les déclencheurs inconscients de la motivation

2 jours

page 12



LEADERSHIP ET MANAGEMENT

DÉVELOPPER LA DIMENSION HUMAINE DU MANAGEMENT

Base des applications du Praticien PNL “Management”

9 jours - 60 heures

Entreprise : 2 480 € / Individuel : 1 910 €

Objectifs

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

Prérequis

Technicien PNL.

Animation

Enseignants PNL.

Public

Managers, Formateurs, Coachs.

Contenu pédagogique

SE SITUER ET SE POSITIONNER DANS UNE ORGANISATION

Système du management-leadership. Relations et performances. Cadres 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.

FACILITER LE CHANGEMENT ET LA DYNAMIQUE D'ÉQUIPE

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

NB : La certification de Praticien PNL n'est délivrée qu'à l'issue des 12 jours de formation comprenant : Développer la dimension humaine du management + leadership et intelligence collective.

AGENDA

Dates en semaine

- L 25 au M 27/02/19 + L 18 au M 20/03/19 + L 15 au M 17/04/19 + L 13 au M 15/05/19

LEADERSHIP ET INTELLIGENCE COLLECTIVE

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

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

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. Ameye.

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 » 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

- L 03 au M 05/06/19

LEADERSHIP ET MANAGEMENT



DYNAMICS CONFLICT MODEL® FORMATION CERTIFIANTE

Utiliser le test CDP, CDP-TEAM pour développer les compétences « conflits » et mieux travailler ensemble

2 jours - 14 heures

Entreprise : 1 250 € / Individuel : 950 €

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 visioconférence (Coût : 250 € HT).

AGENDA

Dates en semaine

- J 13 au V 14/12/18
- J 20 au V 21/06/19

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 : 1 250 € / Individuel : 950 €

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 visioconférence (Coût : 250 € HT).

AGENDA

Dates en semaine

- L 18 au M 19/02/19
- L 20 au M 21/05/19



LEADERSHIP ET MANAGEMENT

LEADERSHIP ET INFLUENCE POSITIVE

Accroître son impact et prendre sa place en respectant le système

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €

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. Ameye.

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 18 au M 20/03/19

NOUVEAU

COMCOLORS® MANAGER LA RELATION

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 190 € / Individuel : 950 €

Objectifs

Comprendre son propre fonctionnement. Savoir s'adapter à ses interlocuteurs. Identifier sa valeur ajoutée dans une équipe.

Public

Cadres, Managers, Directeurs commerciaux, responsables d'équipe et toutes personnes souhaitant augmenter leur leadership.

Animation

F. Jullien.

Contenu pédagogique

- ▶ Identifier les différentes couleurs de la personnalité.
- ▶ Utiliser les filtres de communication adaptés à son interlocuteur.
- ▶ Gérer son propre niveau d'énergie et son stress
- ▶ Décoder les comportements conditionnels et négatifs de son interlocuteur et y répondre.
- ▶ Comprendre comment maintenir une relation de qualité même dans les situations conflictuelles.
- ▶ Savoir satisfaire ses motivations profondes et celles de nos interlocuteurs.

AGENDA

Dates en semaine

- Consulter nous !

LEADERSHIP ET MANAGEMENT



PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU I

Individualiser sa communication et son management

3 jours - 20 heures

Entreprise : 1 260 € / Individuel : 970 €

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. Legrand,
JL. Monsempès.

Public

Managers, Formateurs, Coaches,
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 24 au M 26/09/18
- L 29 au M 31/10/18
- J 22 au S 24/11/18
- L 04 au M 06/03/19
- L 17 au M 19/12/18
- L 21 au M 23/01/19
- V 15 au D 17/02/19
- Lyon : M 25 au J 27/09/18
- V 19 au D 21/04/19
- J 23 au D 25/05/19
- L 24 au M 26/06/19
- Lyon : L 25 au M 27/03/19

PROCESS COMMUNICATION MODEL® NIVEAU II

Pratiquer et approfondir le modèle de la Process Communication®

2 jours - 14 heures

Entreprise : 690 € / Individuel : 530 €

Objectifs

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

Prérequis

Niveau I de la Process Communication®.

Animation

F. Colnot,
P. Legrand.

Public

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

Contenu pédagogique

APPROFONDIR LE MODÈLE DE LA PROCESS COMMUNICATION®

Se réapproprier la grille de diagnostic des 6 types de personnalités et l'enrichir.

Comprendre la dynamique des changements de phase et de l'évolution des individus.

Evaluer les comportements prévisibles des individus en fonction de leur base et de leur phase et y adapter sa communication.

Comprendre et repérer les scénarios de stress. Expérimenter l'importance des besoins psychologiques. Rétablir la communication en situation difficile.

ENTRAÎNEMENT ET ÉTUDES DE CAS

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

AGENDA

Dates en semaine

- J 15 au V 16/11/18
- M 14 au M 15/05/19



DÉVELOPPEMENT DES 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

**CONSEILLER
EN PROJETS
PROFESSIONNELS**
12 jours (2 jrs x 6)

**AGIR DANS LE CADRE
DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE**
1 jour

**RECRUTER 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
1 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.

**ACCOMPAGNER LE
CHANGEMENT DES
GROUPE ET DES
ORGANISATIONS
(AVEC LA T.O.B.)**
3 jours
page 26

**MOTIVER ET
CONVAINCRE AVEC
LES OUTILS DU LAB
PROFILE®**
Identifier
les déclencheurs
inconscients de
la motivation
2 jours
page 12

**PROCESS
COMMUNICATION
MODEL® NIVEAU I**
Individualiser
sa communication
et son management
3 jours
page 39

**INTERVENTION
SYSTÉMIQUE DANS
L'ENTREPRISE**
Niveau I
6 jours (3 jrs x 2)
page 21

**COMCOLORS
MANAGER LA RELATION**
3 jours
page 38



DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

CONSEILLER EN PROJETS PROFESSIONNELS

Bilan des compétences, outplacement, évolution professionnelle

12 jours - 91 heures

Entreprise : 4 435 € / Individuel : 3 410 €

Objectifs

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

Public

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

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 07 au V 08/02/19 + L 11 au M 13/03/19 + J 04 au V 05/03/18
+ J 09 au V 10/05/19 + J 06 au V 07/06/19 + J 27 au V 28/06/19

AGIR DANS LE CADRE DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Optimiser son positionnement dans le respect du cadre de la formation

1 jour - 7 heures

Entreprise : 340 € / Individuel : 260 €

Objectifs

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

Public

Responsables RH, Consultants, Coachs, Formateurs, Managers.

Prérequis

Posture professionnelle d'intervenant ou de Manager.

Animation

F. Cavé.

Contenu pédagogique

Le contexte historique et institutionnel de la Formation Professionnelle.

Le cadre légal des interventions et actions de Formation Professionnelle.

Les acteurs clé de la Formation Professionnelle dans leurs prérogatives respectives.

Les ressources financières dédiées à la Formation Professionnelle.

Les aspects réglementaires et de contrôles de la Formation Professionnelle.

Les évolutions et perspectives en 2019.

Le développement du cadre légal de la Formation Professionnelle.

AGENDA

Date en semaine

- M 13/03/19

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES



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 : 1 030 € / Individuel : 790 €

Objectifs

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

Public

Recrutements et RH.

Prérequis

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

Animation

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

- L 01 au M 03/07/19

WellLead : CARTOGRAPHIER LES COMPÉTENCES CLÉS EN LEADERSHIP

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

1 jour - 7 heures

Entreprise : 720 € / Individuel : 640 €

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 visioconférence (Coût : 250 € HT) avec le représentant de Wellness Management WM.

AGENDA

Date en semaine

- J 04/04/19



ENTREPRENEURIAT



PARCOURS D'ENTREPRENEUR

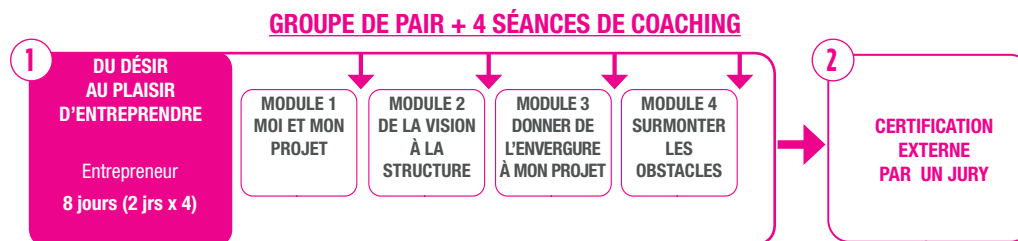
Qu'il soit créateur d'entreprise (profession libérale ou en société) ou salarié d'une organisation (intrapreneur), l'entrepreneur est celui qui prend des risques pour créer de la richesse, tout en assumant la responsabilité du résultat. Entreprendre est donc un acte de liberté, celle de vivre son rêve 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 autodiagnostic 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 d'apprentissage en ligne

- Création des groupes de pair obligatoire avec un rapport d'apprentissage.
- 4 séances de coaching individuel avec des coachs-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

DÉCOUVRIR
SON EXCELLENCE
DANS L'ACTION

2 jours

page 47

DÉFINIR SON OFFRE
ET SA DÉMARCHE
COMMERCIALE

2 jours

page 47

INTERVENTION
SYSTÉMIQUE DANS
L'ENTREPRISE
Niveau I

6 jours (3 jrs x 2)

page 21

ACCOMPAGNER LE
CHANGEMENT DES
GROUPE ET DES
ORGANISATIONS
(AVEC LA T.O.B.)

3 jours

page 26

PROCESS
COMMUNICATION
MODEL NIVEAU I

3 jours

page 39

COMMUNIQUER
SUR INTERNET EN
COHÉRENCE AVEC
QUI VOUS ÊTES

1 jour

page 48



ENTREPRENEURIAT

MODELE ENTREPRENEURIAL MINDSET PROFILE® (EMP) - FORMATION CERTIFIANTE

Utiliser le test EMP® pour développer les compétences entrepreneuriales au sein d'une équipe
2 jours - 14 heures

Entreprise : 1 250 € / Individuel : 950 €

Objectifs

Découvrir les 14 traits de caractère et aptitudes associés à l'esprit entrepreneurial. Apprendre en quoi ces qualités sont utiles aux entrepreneurs, mais aussi aux intrapreneurs (cadres dirigeants).

Public

Consultants et formateurs en leadership, management et cohésion d'équipes ; Coachs en entreprise ; Responsables RH et Cadres dirigeants .

Prérequis

Passation du test EMP® (Entrepreneurial Mindset Profile), test en 72 items. Durée de passation : 20 à 30 mn environ

Animation

P. Legrand.

Certification

2 heures par skype sur rendez-vous

Contenu pédagogique

COMPRENDRE L'IMPORTANCE DE L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL
Les traits de caractères et les aptitudes

SAVOIR ANALYSER ET COMMENTER LE TEST EMP® A UN CLIENT (individuel ou équipe)
Qu'attendre d'un test EMP ; présentation détaillée des 14 dimensions ; graphiques et scores ; corrélation entre les items ; les 4 étapes-clés du feed-back ; les étapes du plan d'action

IDENTIFIER SES FORCES PROPRES EN MATIERE DE PENSEE ET COMPORTEMENTS ENTREPRENEURIAUX
et bâtir un projet d'optimisation de ces forces. Identifier ses faiblesses en pensées et comportements entrepreneuriaux, et utiliser le Guide de Développement EMP pour les minimiser

L'EMP TEAM

Présentation et utilisation dans le cadre d'un accompagnement d'une équipe

ENTRAINEMENT A L'ANALYSE DE L'EMP®

AGENDA

Dates en semaine

- J 25 au V 26/04/19

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 €

Objectifs

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.

Public

Créateurs, développeurs, repreneurs d'une entreprise ; ou coachs d'entrepreneurs en exercice, salariés (Intrapreneurs), ou en transition professionnelle.

Prérequis

Fondamentaux PNL et avoir un projet entrepreneurial

Animation

M. Ameye,
A. Bebe,
C. Herrero,
L. Guillon.

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 FACON 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 11 au V 12/04/19 + M 25 au M 26/06/19 + L 09 au M 10/09/19 + J 03 au V 04/10/19

ENTREPRENEURIAT



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.

Public

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

Prérequis

Aucun.

Animation

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

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

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.

Public

Professions libérales de Consultants, Coachs, Formateurs, Fonctions RH

proposant des services et prestations intellectuelles.

Prérequis

Découvrir son excellence dans l'action.

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 (M02I)

Exprimer votre dynamique d'action en toute clarté.

AGENDA

Dates en semaine

- L 19 au M 20/11/18
- J 07 au V 08/02/19
- J 27 au V 28/06/19



ENTREPRENEURIAT

COMMUNIQUEZ SUR INTERNET EN COHÉRENCE AVEC QUI VOUS ÊTES

Promouvoir votre activité avec un site qui vous ressemble

2 jours - 14 heures

Entreprise : 680 € / Individuel : 525 €

Objectifs

Acquérir les clés pour se positionner sur le Web. Savoir structurer son offre, la mettre en mots et en images. Connaître les étapes et outils pour créer ou refaire son site. Être autonome pour développer sa visibilité.

Public

Coachs, consultants, formateurs, indépendants, porteurs de projets, dirigeants.

Prérequis

Avoir un projet de création/refonte de site. Aucune connaissance technique requise.

Animation

B. Pasquer

Contenu pédagogique

POSER LES FONDATIONS DE VOTRE COMMUNICATION WEB

S'aligner pour attirer. A partir d'exercices créatifs, partir de la racine, vous-même, pour faire émerger ce qui constitue votre singularité.

Identifier vos cibles prioritaires et trouver votre fil rouge pour structurer vos prestations, valoriser ce qui vous différencie.

ETAPES ET OUTILS POUR CRÉER OU REFONDRE VOTRE SITE

Comment préparer vos contenus ? Stratégie, architecture, design, ergonomie. Quels outils et plateformes de création Web choisir ? Pièges à éviter. Déroulé du projet pas à pas, pour avancer sereinement. Faire soi-même ou faire faire ? Précautions et budget global.

ÊTRE VU ET TROUVE SUR LE WEB : DÉMYSTIFIER LE RÉFÉRENCEMENT

Avoir un site c'est bien, être trouvé c'est mieux ! Plaire au principal moteur de recherche et séduire les internautes. Comment être bien positionné, même si vous êtes pas un expert en informatique ? Fondamentaux du référencement naturel, rédaction Web, mots clés, maillage.

DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ

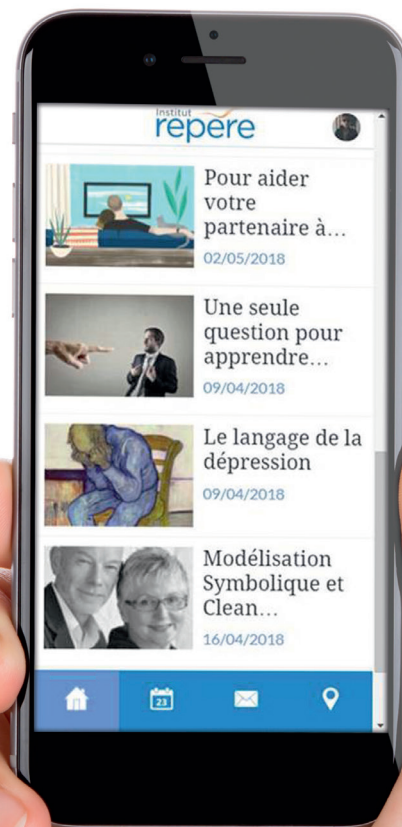
Comment drainer, fidéliser vos publics ? Utiliser les réseaux sociaux de façon habile et utile.

AGENDA

Dates en semaine

- J 08 au V09/11/18
- J 14 au V 15/02/19
- J 16 au V 17/05/19

*Restez informés avec
l'appli Institut Repère*





Accompagner avec l'Approche Narrative	27
Accompagner le changement des groupes et des organisations -Théorie organisationnelle de Berne (TOB)	26
Accroître l'efficacité des relations professionnelles - Fondamentaux PNL	18
Agir dans le cadre de la formation professionnelle	42
Appliquer la PNL systémique à la santé	20
ComCOLORS : Former, enseigner et coacher avec le modèle - Formation certifiante	27
ComColors : Manager le relation	38
Communiquer sur internet en cohérence avec qui vous êtes	48
Concevoir un projet de formation	32
Conduire le changement en dépassant les résistances – Maître Praticien PNL	19
Conseiller en projets professionnels	42
Créer et développer son activité de coach	26
Découvrir son excellence dans l'action	47
Définir son offre et sa démarche commerciale	47
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits – Praticien PNL	19
Développer la dimension humaine du management - Les applications du Praticien PNL au management	36
Développer son expertise du coaching - Niveau II	25
Du désir au plaisir d'entreprendre	46
Dynamics Conflit Model® (DCM) - Formation certifiante	37
Enseigner des formations certifiantes en PNL avec les standards de qualité de NLPNL	20
Faciliter le développement de l'Intelligence Collective	13
Formation de Formateur	32
Intégrer les compétences fondamentales du coaching - Niveau I	25
Intervention systémique dans l'entreprise - Niveau I	21
Intervention systémique dans l'entreprise - Niveau II	21
Leadership conscient et résilience	13
Leadership et influence positive	36
Leadership et intelligence collective	38
Maîtriser la modélisation	12
Modèle Entrepreneurial Mindset Profile (EMP) - Formation certifiante	46
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile®	12
Process Communication Model® - Niveau I	39
Process Communication Model® - Niveau II	39
Process Communication® Coaching - Atelier Expert	29
Process Communication® Coaching d'équipe	29
Psychopathologie dans la pratique du coaching	28
Recruter avec les outils de la PNL et du Lab Profile®	43
Réfléchir avec efficacité - Technicien PNL	18
Résilience en environnement professionnel (REP) - Formation certifiante	37
Supervision des pratiques de coaching	28
WellLEAD : Cartographier les compétences clés en leadership	43



CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

SEPTEMBRE 2018 À JUILLET 2019 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2018	OCTOBRE 2018	NOVEMBRE 2018	
FORMATEURS INTERNATIONAUX						
Motiver et convaincre avec les outils du LAB Profile (S. Rose Charvet)	2 jrs / 14h	Entreprise : 770 € / Individuel : 590 €				
Maîtriser la modélisation (P. Tompkins et J.Lawley)	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 020 € / Individuel : 840 €				
Faciliter le développement de l'intelligence collective (R. Dilts)	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 190 € / Individuel : 915 €		V 12 au D 14		
Leadership conscient et résilience (R. Dilts)	9 jrs / 60h	Entreprise : 3 550 € / Individuel : 2 745 €				
GESTION DES INTERACTIONS PROFESSIONNELLES						
Accroître l'efficacité des relations professionnelles Fondamentaux de la PNL	3 jrs / 20h	Entreprise : 875 € / Individuel : 675 €	. L 03 au M 05 . J 13 au S 15 . Lyon : M 04 au J 06	. L 01 au M 03 . L 15 au M 17 . L 29 au M 31	. V 09 au D 11 . V 23 au D 25 . Lyon : L 19 au M 21	
Réfléchir avec efficacité - Technicien PNL	6 jrs / 40h	Entreprise : 1 755 € / Individuel : 1 350 €	. L 10 au M 12 + L 17 au M 19 . J 20 au S 22 + J 27 au S 29 . Lyon : L 17 au M 19 + L 01 au M 03	. M 09 au J 11 + M 23 au J 25	. L 05 au M 07 + L 12 au M 14	. V 30 au
Développer des stratégies efficaces en situation de stress et conflits Praticien PNL	12 jrs / 80h	Entreprise : 3 510 € / Individuel : 2 700 €		. L 01 au M 03 + L 22 au M 24 + L 19 au M 21		. L 19 au M 21
Conduire le changement en dépassant les résistances Maître Praticien PNL (base)	16 jrs / 106h	Entreprise : 4 480 € / Individuel : 3 440 €				. Lyon : L 15 au M 17 + L 05 au M 07 + L 26 au M 28
Enseigner des formations certifiantes PNL	20 jrs / 140 h (sur 2 ans)	Entreprise : 5 590 € / Individuel : 4 500 €	Nous consultez			
Appliquer la PNL systémique à la santé	3 jrs / 20h	Entreprise : 875 € / Individuel : 675 €			. J 15 au S 17	
Intervention systémique dans l'entreprise niveau I	6 jrs / 40h	Entreprise : 2 045 € / Individuel : 1 575 €	. L 17 au M 19 + L 15 au M 17	. M 24 au V 26 + M 28 au V 30	. L 12 au M 14	
Intervention systémique dans l'entreprise niveau II	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €	. Lyon : M 11 au J 13	+ M 09 au J 11		

(. début de formation + module à suivre)

	DÉCEMBRE 2018	JANVIER 2019	FÉVRIER 2019	MARS 2019	AVRIL 2019	MAI 2019	JUIN 2019	JUILLET 2019
				L 04 au M 05				M 10 au J 11
						L 27 au M 29		V 26 au D 28
			L 04 au M 06			L 13 au M 15	L 17 au M 19	
	J 13 au S 15	L 14 au M 16 J 24 au S 26 Lyon : L 14 au M 16	L 25 au M 27	J 07 au S 09 L 18 au M 20 Lyon : L 14 au M 16	L 01 au M 03 M 23 au J 25	L 06 au M 08 V 17 au D 19 Lyon : L 13 au M 15	L 03 au M 05 J 20 au S 22	En intensif S 06 au L 08 Lyon : L 01 au M 03
D 02 + V 14 au D 16		L 21 au M 23 + L 04 au M 06		J 21 au S 23 + J 04 au S 06			L 17 au M 19 + L 01 au M 03	
J 20 au S 22 + J 03 au S 05		J 31 au S 02 + J 14 au S 16			L 29 au M 01 + L 06 au M 08		En intensif M 10 au V 12 + D 14 au M 16	
			Lyon : L 04 au M 06 + L 11 au M 13			J 24 au D 26 + V 07 au D 09		
+ L 03 au M 05			L 04 au M 06	+ L 04 au M 06	+ L 15 au M 17	+ L 20 au M 22		En intensif J 18 au S 20 + L 22 au M 24 + V 26 au D 28 + M 30 au J 01/08
+ L 10 au M 12 + L 07 au M 09 + L 28 au M 30				V 22 au D 24 + V 12 au D 14 + V 03 au D 05 + V 17 au D 19				
+ L 17 au M 19								
			L 04 au M 06 + M 06 + L 25 au M 27 + L 08 au M 10 + M 23 au J 25				M 11 au J 13	En intensif S 06 au L 08 + V 12 + D 14 au M 16 + J 18 au S 20 + L 22 au M 24 + M 30 au J 01/08
				J 14 au S 16				
+ L 03 au M 05		V 18 au D 20 + V 01 au D 03		V 15 au D 17 + V 05 au D 07		L 13 au M 15 + L 03 au M 05		
			L 18 au M 20 + L 25 au M 27					
							L 17 au M 19	

(. début de formation + module à suivre)



CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

SEPTEMBRE 2018 À JUILLET 2019 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2018	OCTOBRE 2018	NOVEMBRE 2018
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF					
Intégrer les compétences fondamentales du coaching Niveau I	9 jrs / 60h	Entreprise : 3 040 € / Individuel : 2 340 €	. L 24 au M 26	+ L 08 au M 10	+ L 05 au M 07 . L 26 au M 28
Développer son expertise de coaching Niveau II	9 jrs / 60h	Entreprise : 3 040 € / Individuel : 2 340 €	. J 06 au S 08 + J 27 au S 29	+ J 18 au S 20	
Créer et développer son activité de coaching	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €			
Accompagner le changement des groupes et des organisations Théorie Organisationnelle de Berne	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €			. M 27 au J 29
Accompagner avec l'Approche Narrative	4 jrs / 28h	Entreprise : 1 640 € / Individuel : 1 260 €			
ComColors® - formation certifiante	11 jrs / 77h	Entreprise : 5 130 € / Individuel : 3 485 €	. M 26 au V 28		+ M 21 au V 23
Psychopathologie dans la pratique du coaching	4 jrs / 28h	Entreprise : 1 640 € / Individuel : 1 260 €			
Supervision des pratiques du coaching	2 jrs / 14h 4 demi-journées	Entreprise : 700 € / Individuel : 520 €		. J 04	. J 08
Process Communication® Coaching - Atelier expert	3 jrs / 20h + 3 jrs / 21h de Supervision + 1 jr / 7h de certification KCF (48h au total)	Entreprise : 3 030 € / Individuel : 2 330 €	. L 10 au M 12	+ S : L 08	+ L 05 + L 26
Process Communication® Coaching d'équipe	3 jrs / 20h + 2h certification KCF	Entreprise : 1 350 € / Individuel : 1040 €		. M 09 au J 11	

(. début de formation + module à suivre)

	DÉCEMBRE 2018	JANVIER 2019	FÉVRIER 2019	MARS 2019	AVRIL 2019	MAI 2019	JUIN 2019	JUILLET 2019
		. V 11 au D 13	+ V 08 au D 10	+ V 08 au D 10		. J 09 au S 11 + J 30 au S 01 + J 20 au S 22		
	+ L 17 au M 19	+ L 14 au M 16	. L 11 au M 13	+ L 11 au M 13	+ L 08 au M 10			
				. Lyon : L 11 au M 13	+ L 08 au M 10	+ L 20 au M 22		
	. L 10 au M 12	+ L 07 au M 09+L 28 au M 30	. L 11 au M 13	+ L 11 au M 13	+ L 01 au M 03		. V 31 au D 02 + V 14 au D 16 + V 28 au D 30	
		. Lyon : L 20 au M 22	+ L 17 au M 19	+ L 16 au M 18		. L 27 au M 29	+ M 11 au J 13	+ L 01 au M 03
		. V 11		+ J 21		+ M 07		
							. M 11 au J 13	
				. J 28 au V 29 + J 11 au V 12				
		+ M 23 au V 25		+ Cert. : J 21 et V 22				
		. V 11 au D 13		+ V 01 au D 03	+ V 26 au D 28		+ Cert. : S 29 et D 30	
							. L 17 au M 19 + suite de la formation en 2020	
						. V 10 au S 11 + V 24 au S 25		
	. J 13	. J 17	. J 14	. J 14	. J 18	. J 16	. J 14	
	+ Cert. : M 12	. L 07 au M 09	+ S : M 20	+ J 14	+ V 18	+ Cert. : L 13		
				. L 25 au M 27	+ S : M 24	+ M 22	+ V 14 + Cert. : L 24	
					. L 01 au M 03			

(. début de formation + module à suivre)



CALENDRIER ET TARIFS DES FORMATIONS

SEPTEMBRE 2018 À JUILLET 2019 À PARIS ET LYON

FORMATION	DURÉE (JRS / H)	TARIFS	SEPTEMBRE 2018	OCTOBRE 2018	NOVEMBRE 2018
INGÉNIERIE ET ANIMATION DE FORMATION					
Concevoir un projet de formation	3 jrs / 20h	Entreprise : 1030 € / Individuel : 790 €			
Formation de Formateur	12 jrs / 80h	Entreprise : 4 095 € / Individuel : 3 150 €			
LEADERSHIP ET MANAGEMENT					
Développer la dimension humaine du management <i>Praticien PNL Management (base)</i>	9 jrs / 60h	Entreprise : 2 480 € / Individuel : 1 910 €			
Leadership et influence collective	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €			
Dynamics Conflit Model (DCM) - Formation certifiante	2 jr / 14h	Entreprise : 1 250 € / Individuel : 950 €			
Résilience en environnement professionnel (REP) - Formation certifiante	2 jr / 14h	Entreprise : 1 250 € / Individuel : 950 €			
Leadership et influence positive	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €			
ComColors® - Manager la relation	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 190 € / Individuel : 950 €	Nous consulter		
Process Communication Model® niveau I	3 jrs / 20h	Entreprise : 1 260 € / Individuel : 970 €	. L 24 au M 26 . Lyon : M 25 au J 27	. L 29 au M 31	. J 22 au S 24
Process Communication Model® niveau II	2 jrs / 14h	Entreprise : 690 € / Individuel : 530 €			. J 15 au V 16
DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES					
Conseiller en projets professionnels	13 jr / 91h	Entreprise : 4 435 € / Individuel : 3 410 €			
Agir dans le cadre de la formation professionnelle	1 jr / 7h	Entreprise : 340 € / Individuel : 260 €			
Recruter avec les outils de la PNL et du LAB Profile®	3 jr / 20h	Entreprise : 1 030 € / Individuel : 790 €			
WellLead® - Cartographier les compétences clés en leadership	1 jr / 7h	Entreprise : 720 € / Individuel : 640 €			
ENTREPRENEURIAT					
Modèle entrepreneurial Mindset Profile® (EMP) Formation certifiante	2 jr / 14h	Entreprise : 1 250 € / Individuel : 950 €			
Du désir au plaisir d'entreprendre	8 jr / 56h	Entreprise : 7 950 € / Individuel : 6 450 €			
Découvrir son excellence dans l'action	2 jrs / 14h	Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €	. M 04 au M 05	. J 25 au V 26	. J 29 au V 30
Définir son offre et sa démarche commerciale	2 jrs / 14h	Entreprise : 1 600 € / Individuel : 1 200 €			. L 19 au M 20
Communiquer sur internet en cohérence avec qui vous êtes	2 jr / 14h	Entreprise : 680 € / Individuel : 525 €			. J 08 au V 09

(. début de formation + module à suivre)

	DÉCEMBRE 2018	JANVIER 2019	FÉVRIER 2019	MARS 2019	AVRIL 2019	MAI 2019	JUIN 2019	JUILLET 2019
		. L 28 au M 30						
				. L 18 au M 20	+ L 15 au M 17	+ L 20 + M 22	+ L 24 au M 26	
			. L 25 au M 27	+ L 18 au M 20	+ L 15 au M 17	+ L 13 au M 15		
							. L 03 au M 05	
	. J13 au V 14						. J 20 au V 21	
			. L 18 au M 19			. L 20 au M 21		
				. L 18 au M 20				
	. L 17 au M 19	. L 21 au M 23	. V 15 au D 17	. L 04 au M 06 . Lyon : L 25 au M 27	. V 19 au D 21	. J 23 au S 25	. L 24 au M 26	
						. M 14 au M 15		
			. J 07 au V 08	+ L 11 au M 13	+ J 04 au V 05	+ J 09 au V 10	+ J 06 au V 07 + J 27 au V 28	
				. M 13				
					. J 04			. L 01 au M 03
					. J 25 au V 26			
					. J 11 au V 12	+ M 25 au M 26 (+ L 09 au M 10/09 + J 03 au V 04/ 10)		
	. J 20 au V 21	. J 17 au V 28	. J 21 au V 22	. J 28 au V 29	. J 18 au V 19	. J 30 au V 31		. J 04 au V 05
			. J 07 au V 08				. J 27 au V 28	
			. J 14 au V 15			. J 16 au V 17		

(. début de formation + module à suivre)



Si Institut Repère propose avant tout une offre de formations inter-entreprises, Repère e.p.h est une structure dédiée aux interventions de conseil, de coaching ou de formation en entreprise.

Repère Expression du Potentiel Humain

Repère e.p.h signifie Expression du Potentiel Humain.

La mission de Repère e.p.h 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, et à orienter son attention sur l'expression des points forts de chacun, plutôt que sur la correction de ses imperfections.

L'EXPERTISE DE REPÈRE E.P.H

Repère e.p.h propose aux entreprises des interventions de formation, de conseil et de coaching qui s'appuient sur le Capital Humain considérable des formateurs experts qui interviennent au sein de l'Institut Repère.

L'expertise de Repère e.p.h est de savoir faciliter l'émergence et l'expression du potentiel de ressources des personnes et des organisations. Un potentiel d'excellence, de talents, d'aptitudes uniques et de leadership. Un potentiel latent, en attente d'être réellement et profondément vu, reconnu et valorisé par d'autres personnes.

L'expertise de Repère e.p.h repose sur une manière de considérer l'Homme, la maîtrise de méthodologies (*) qui permettent de mettre en lumière le caractère unique de chaque personne, et la capacité à créer les conditions relationnelles de l'émergence des qualités singulières. Mises en présence, les diverses singularités peuvent interagir et donner vie à une intelligence collective riche d'un potentiel d'innovation.

(*) Par exemple la programmation neuro-linguistique (PNL), la Process Communication Management (PCM ou Process Com), l'Approche Systémique de Palo Alto.

BULLETIN D'INSCRIPTION

Formations 2018 - 2019

Institut
repere

INTITULÉ DE LA FORMATION

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

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

PARTICIPANT

☐ Madame ☐ Monsieur

N° Siret | | | | | | | | | | | | | |

Nom : | | | | | | | | | | Prénom : | | | | | | | | | |

Adresse : |

Code postal : | | | | Ville : | | | | | | Date de naissance | | | | | |

Fonction : | | | | | | | | | | E-mail : | | | | | | | | | |

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

PRISE EN CHARGE PAR L'ENTREPRISE

N° Siret | | | | | | | | | | | | | |

Raison sociale : |

Adresse : |

Code postal : | | | | Ville : | | | | | |

INTERLOCUTEUR : ☐ Madame ☐ Monsieur

Nom : | | | | | | | | | | Prénom : | | | | | | | | | |

Fonction : | | | | | | | | | | E-mail : | | | | | | | | | |

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

SIGNATAIRE DE LA CONVENTION :

Nom : | | | | | | | | | | Prénom : | | | | | | | | | |

Fonction : | | | | | | | | | | E-mail : | | | | | | | | | |

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

Si Entreprise, n° identifiant TVA | | | | | | | | | | | | | | | | | |

FACTURATION ET RÈGLEMENT

Adresse de facturation (si différente) : |

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

☐ Ci-joint un chèque de : | | | | | | | | | | € (à l'ordre de Institut Repère)

☐ Règlement par un OPCA |

Fait à : | | | | | | | | | | Le : | | | | | | | | | |

Signature

Cachet de l'entreprise

A retourner par fax au + 33 (0)1 40 19 99 50, ou par courrier à Institut Repère - 78, avenue du Général Michel Bizot 75012 Paris, ou en réservant votre formation en ligne sur notre site : www.institut-repere.com Toute inscription fait l'objet d'une convention de formation, d'une confirmation écrite, d'une facturation et d'une attestation de formation



DÉFINITIONS

Client : c'est le co-contractant d'Institut Repère, il peut être un individu ou une entreprise.

Stagiaire : dans le cas d'une convention avec une entreprise, le Stagiaire est un salarié du Client. Dans le cas d'une convention avec un individu, le Stagiaire et le Client ne font qu'un.

Module : c'est une période composée d'une ou plusieurs journées continues de formations et ne peut être vendu séparément.

Formation : c'est un article présent dans le catalogue et réalisé dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par l'Institut Repère. Elle peut être composée d'un ou plusieurs modules indissociables et ayant une continuité pédagogique, repartis dans le temps pour faciliter l'appropriation. La formation permet l'apprentissage d'une ou plusieurs compétences évaluables, et fait notamment l'objet d'une fiche pédagogique, d'évaluation et attestation.

Parcours : c'est un regroupement de formations organisées par l'Institut Repère et associant au minimum deux formations (exemple parcours coaching) dans le but d'obtention d'un certificat ou d'un titre.

MODALITÉS DANS LE CAS D'UNE INSCRIPTION À TITRE INDIVIDUEL

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Le Client certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation choisie. Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'arrivée. Si l'effectif maximum est dépassé (variant de 8 à 24 stagiaires selon les formations et hors formations réalisées par les formateurs internationaux), une liste d'attente est établie. Avec l'accord du Client, un report d'inscription est proposé à la session suivante. A la réception du bulletin d'inscription, l'Institut Repère adresse au Client une convention de formation à retourner signée, accompagnée d'un acompte. L'acceptation d'Institut Repère est conditionnée par le règlement intégral de la facture et par le retour de la convention signée. L'Institut Repère se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription et la convention n'auront pas été réceptionnés.

L'Institut Repère adressera une convocation avec les informations pratiques 10 jours avant le début de la formation. Une facture sera envoyée au plus tard 5 jours avant le premier jour de la formation. Une attestation de présence sera à télécharger sur la plateforme informatique à la fin de la formation.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT : l'acompte est de 30% du montant de la convention et est à payer par chèque ou en carte bancaire via notre boutique en ligne.

Pour les formations courtes (3 jours et moins) : le solde est à verser au plus tard 5 jours avant le début de la formation.

Pour les formations longues et parcours (plus de 3 jours) : un échéancier pourra être proposé pour le paiement du solde au moment de l'envoi de la facture.

En cas de financement partiel ou total par un tiers financeur du Client, tout règlement partiel ou non règlement par le tiers, qu'elle qu'en soit la cause, rend la facture immédiatement exigible auprès du Client.

MODALITÉS DANS LE CAS D'UNE INSCRIPTION PAR UNE ENTREPRISE

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Le Client certifie avoir pris connaissance du programme et vérifié le niveau de connaissances préalables requis du Stagiaire pour suivre la ou les formation choisie(s). Les inscriptions sont prises en compte par ordre d'arrivée. Si l'effectif maximum est dépassé (variant de 8 à 24 stagiaires selon les formations et hors formations réalisées par les formateurs internationaux), une liste d'attente est établie. Avec l'accord du Client, un report d'inscription est proposé. A la réception du bulletin d'inscription ou du bon de commande, l'Institut Repère adresse une convention de formation à retourner signée, accompagnée d'un acompte. A réception de l'acompte, une facture d'acompte sera envoyée. L'acceptation d'Institut Repère est conditionnée par le règlement intégral de la facture et par le retour de la convention signée. L'Institut Repère se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription et la convention n'auront pas été réceptionnés.

Le Client peut substituer un autre salarié et doit informer l'Institut Repère au moins 11 jours avant le premier jour de la convention. L'Institut Repère adressera une convocation avec les informations pratiques 10 jours avant le début de la session.

Dans le cas où le Client signerait une convention, sans avoir procédé au paiement de la (des) convention(s) précédente(s), l'Institut Repère pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit. A l'issue des formations ou du parcours, une attestation de présence sera envoyée.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT : Les factures sont à régler à réception, sans escompte. Dans le cas de convention dont le parcours ou les formations s'étale(nt) sur plus d'un mois, des factures mensuelles peuvent être émises.

MODALITÉS COMMUNES

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les formations dispensées par l'Institut Repère. Toute réservation de formation implique l'acceptation sans réserve des présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

Les formateurs, les contenus et les durées des formations sont ceux indiqués dans le catalogue. L'Institut Repère se réserve le droit de modifier le programme ainsi que l'animateur annoncé en cas de nécessité absolue. Le Stagiaire déclare suivre la formation choisie dans un but professionnel et remplir les conditions d'accès définies par les articles L6312-1 et L6312-2 du Code du travail.

CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE : L'Institut Repère fait parvenir au Client, une convention de formation professionnelle continue pour chaque formation ou parcours établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du code du travail.

RÈGLEMENT PAR UN OPCA : Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- ▶ de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- ▶ de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- ▶ de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCA qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si l'Institut Repère n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la convention.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

PRIX : Les prix indiqués comprennent la formation avec un support pédagogique, hors frais de transport, d'hébergement et de restauration. Toute formation commencée est due en totalité à l'exception des cas de force majeure ci-dessous exposés.

Les tarifs figurant dans le catalogue, sont en vigueur pour les dates figurant dans ce dernier.

Les tarifs sont nets de taxes à l'exception de celles explicitement indiquées comme assujettie à la TVA au taux en vigueur.

RETARD DE PAIEMENT : En cas de retard de paiement, les sommes restantes dues porteront intérêt de plein droit et sans qu'une mise en demeure ne soit nécessaire aux conditions légales indiquées sur la facture sans que cette clause nuise à l'exigibilité de la dette. Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le Client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux articles L441-3, D441-5 et L441-6 du code de commerce. L'Institut Repère se réserve néanmoins le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais réellement exposés sont supérieurs à ce montant.

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

ANNULATION PAR LE CLIENT : En cas d'annulation formalisée par écrit (lettre ou courriel), moins de 10 jours avant le début de la formation ou du parcours et après le délai de dix jours de réflexion, 30 % du coût de la convention resteront acquis à l'Institut Repère à titre d'indemnité forfaitaire. Tout(e) parcours ou formation commencée(e) est du(e) en entier.

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

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

PLATEFORME INFORMATIQUE : Dans le cadre de sa politique RSE, l'Institut Repère dispose d'une plateforme informatique pour les envois et échanges avec les Stagiaires et Clients afin de minimiser l'impression de documents. Elle nécessite l'utilisation d'internet et d'une adresse mail. En cas d'impossibilité d'utilisation de ces moyens informatiques, le Client devra nous en avoir avertis dès la demande d'Inscription.

ACCÈS AUX SALLES DE FORMATION EN CAS DE MOBILITÉ RÉDUITE : En tant qu'établissement recevant du public (ERP) et aussi dans le cadre de sa démarche RSE, Institut Repère dispose d'une salle de formation au 3ème étage des bureaux parisiens et de salles sur Jonage, accessibles aux personnes à mobilité réduite. Le cas échéant, le Client signalera ce besoin lors de l'inscription, afin d'anticiper les éventuelles adaptations d'organisation nécessaires.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : L'utilisation des documents, supports écrits ou informatiques remis ou disponibles sur la plateforme informatique est soumise aux respects du code de la Propriété Intellectuelle. Toute reproduction, exploitation ou représentation par quelque procédé que ce soit, ne respectant pas la législation en vigueur constituerait une contrefaçon sanctionnée par le code pénal.

NON SOLLICITATION : Le Client et/ou Stagiaire s'engage(nt) à ne pas solliciter et/ou recruter le formateur et éventuelles personnes ressources réalisant la prestation de formation ou toute personne de l'Institut Repère avec qui il(s) aura(i)ent été en contact à l'occasion de sa (leur) formation. Cet engagement est valable de la date de signature de la convention ou contrat jusqu'au 12ème mois qui suit la fin de la formation.

ATTRIBUTION DE COMPETENCES : Les contrats et conventions émises par l'Institut Repère sont soumis au droit français. L'élection de domicile se fait par l'adresse du siège social d'Institut Repère. En cas de contestation relative à l'exécution du contrat ou de la convention ou au paiement du prix, ainsi que de contestations relatives plus particulièrement à l'interprétation ou l'exécution des présentes conditions, le tribunal de commerce du siège social est seul compétent.

RESPONSABILITES : L'Institut Repère s'engage à réaliser les prestations de formation avec tout le soin et la compétence dont il dispose et dans le cadre d'une obligation de moyens. La responsabilité de l'organisme de formation ne pourra être engagée que sur faute prouvée et exclusive d'Institut Repère. L'organisme n'est pas responsable des objets et effets personnels des Stagiaires ni des dommages causés à leurs matériels. L'Institut Repère ne pourra en aucun cas être déclarée responsable de tout dommage, matériel ou immatériel, consécutif ou non, causé directement ou indirectement par les prestations fournies, tel que préjudice commercial ou financier, perte de clientèle, perte d'image de marque, perte de bénéfice, perte de commande, trouble commercial quelconque, perte ou destruction totale ou partielle de données ou fichiers du Client, ainsi que toute action émanant de tiers. Sans préjudice de ce qui précède, la responsabilité de l'Institut Repère, dans l'hypothèse où elle serait mise en jeu au titre des prestations de formation, est expressément limitée au prix effectivement acquitté par le Client au titre de la prestation de formation concernée.



Des domaines de compétences
pour exceller dans vos fonctions



Gestion des interactions
professionnelles



Leadership
et Management



Accompagnement individuel
et collectif



Développement des
Ressources Humaines



Ingénierie et
animation de formation



Entrepreneuriat

Institut
reperere

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^{er} au 10^e arr.) + IDF
sadia.chami@institut-repere.com
01 43 46 89 25

Ketty :
• Paris (11^e au 20^e arr.) + Province
ketty.dampied@institut-repere.com
01 43 46 89 48