

Développer ses compétences

Esprit d'entreprise – Oser prendre des décisions et assumer des...

Intelligence émotionnelle et maîtrise de soi – L'art de reconnaître et...

Oser la nouveauté - Sortir de sa zone de confort pour faire de...

Pouvoir d'agir – Gérer l'incertitude et l'ambivalence

Se motiver soi-même

Apprendre par soi-même

Le circuit training pour votre carrière

Santé et pleine conscience		Gestion du temps et de soi	
En pleine forme! Santé et attention au travail Santé mentale – Savoir protéger ses employés Santé mentale – Attentif et conscient au quotidien Maîtriser la changeabilité: gérer et organiser le changement Réflexion personnelle et coaching de soi – Développer ses qualités Résilience – Renforcer sa capacité de résistance intérieure Gestion du stress – Maîtriser le stress avec succès et sérénité Comprendre et surmonter le burn-out La gestion intelligente du stress	7 8 9 10 11 12 13 14	Employabilité – Renforcer son attractivité sur le marché du travail Apprendre à apprendre – Identifier et saisir les opportunités de Rester concentré sur son travail : Résistance à la distraction et Être plus productif et plus heureux au travail Stratégies d'apprentissage – Ensemble de méthodes Gestion du temps Être efficace en télétravail Maîtriser efficacement la surcharge d'informations numériques Le travail hybride – Mettre tous les atouts de son côté	26 27 28 29 30 31 32 33 34
Motivation et développement personnel Avoir du sens pour avoir du succès Entrer avec confiance dans l'ère de l'intelligence artificielle Concrétiser ses idées : Passer de l'intention à l'action	16 17 18	Créativité et résolution de problèmes Résoudre les problèmes - De l'analyse à l'application pratique Stimuler la créativité – Les méthodes à connaître	35 36

19

20

21

22

23

24

25

Développer les compétences des autres

Diversité, inclusion et responsabilité sociale		Communication	
Le leadership féminin – Diriger efficacement en dépit des barrières Le développement durable dans l'entreprise – Une conscience so Comportement toxique dans l'équipe : poser des limites, offrir et Les biais inconscients – Reconnaître et réduire les préjugés et les Communication interculturelle au sein d'une équipe Diversité et inclusion – promouvoir et gérer la diversité Équipes multiculturelles – Les bases d'une collaboration réussie Équipes multiculturelles – Communiquer avec des collègues d'orig	37 38 39 40 41 42 43 44	Le réseautage ciblé L'orientation client au téléphone Bien gérer les clients difficiles Rhétorique virtuose: force de persuasion et rayonnement - en direct Service à la clientèle – Conseiller et venir en aide Méthodes et outils pour le transfert de connaissances en ligne Présenter de manière professionnelle – Les principes de base Techniques d'argumentation et de persuasion Gérer la dynamique de groupe lors d'une formation Les bases de la communication	52 55 56 57 58 60 61 62 63
Travail agile et gestion de projet		Comment utiliser les techniques de questionnement	64
Management agile – Boîte à outils pour les ateliers et les réunions Management agile – Boîte à outils pour le quotidien professionnel Bien gérer les processus – Les principes de base Gestion de pro-jet classique – Piloter des projets avec succès Développer une mentalité agile Principes de base de la gestion de projets agile Gestion de projet classique – Planifier des projets avec succès Scrum – Le sommaire Travailler avec le tableau Kanban	45 46 47 48 49 50 51 52 53	Les fondamentaux d'un transfert de connaissances efficace Les meilleures méthodes pour les formations en présentiel Argumenter et convaincre en cinq étapes L'écoute active Communiquer avec respect et reconnaissance Le fonctionnement de la communication Les huit types de communication Concevoir et organiser une formation Présenter de manière professionnelle - Des présentations en ligne Présenter de manière professionnelle - un style personnel et sou Convaincre avec prestance, en ligne comme en présentiel Comment faire une présentation	65 66 67 68 70 71 72 73 74

Résoudre des conflits en tant que manager

Gestion des conflits

Diriger avec empathie

Développer les compétences des autres

Résoudre un conflit par la discussion	78
Résoudre des conflits entre collègues	84
Six stratégies pour résoudre les conflits	80
Connaître et reconnaître les différents types de conflits	81
Désamorcer les conflits au travail	82
Résoudre un conflit par la discussion	83
Résoudre des conflits entre collègues	84
Fondements du leadership	
Maîtriser les entretiens difficiles avec ses collaborateurs	85
Réduire le taux de rotation du personnel	86
Renforcer les liens – Transformer ses employés en partenaires	87
Ancrer l'e-learning dans la culture d'apprentissage de l'entreprise	88
Diriger avec des éloges – Faire preuve d'appréciation et de recon	89
Nouveaux collaborateurs – Les meilleures stratégies d'onboarding	90
Partager le savoir, promouvoir l'innovation – Stratégies efficaces	91
Répartir les responsabilités – Déléguer à ses collaborateurs et à	92
Nouveau dans le rôle de dirigeant : démarrer en toute sécurité,	93
Mener l'entretien de licenciement	94
Mener l'entretien d'embauche	95
Motiver les membres d'une équipe	96
Premier poste d'encadrement	97
Diriger et motiver les employés en télétravail	98
Déléguer des tâches	99
Leadership en temps de crise	100
Conduite du changement – Concevoir des processus de change	101
Mener des entretiens constructifs avec ses collaborateurs	102
Le storytelling dans l'entreprise	103

Leadership d'équipe

77

104

Culture de l'erreur en équipe - Gérer les erreurs de manière con	105
Leadership intergénérationnel	106
Équipes virtuelles – Motivation et confiance	107
Équipes virtuelles – Communication	108
Structurer avec succès le développement des équipes	109
Comment employer le personnel extérieur à l'entreprise – Ce que	110
Bien diriger les équipes hybrides	111
Connaître les différents rôles au sein d'une équipe et les rendre	112
Assurer la gestion des phases d'équipe	113

Développer les compétences des autres

Modèles de leadership

La méthode OKR – Les principes de base	114
Lean Management – Les principes de base	115
Lean Management – Niveau avancé	116
Diriger en fonction des circonstances	117
Diriger en fonction des types de personnalité	118
Le manager en tant que coach	119
Le leadership transformationnel – Motiver et inspirer ses collabo	120
Le leadership agile	121
Leadership horizontal : diriger avec succès sans occuper une posi	122
Le leadership situationnel	123

Collaboration

Animer une réunion	124
Animer des réunions en ligne	125
Feedback entre collègues	126
Donner un feedback	127

Développer l'entreprise

Analyse et prise de décision	
Prendre les bonnes décisions	128
Stratégie et planification	
Encourager la formation continue – Établir une culture d'apprentis	129
La fonction achats aujourd'hui et demain – Gérer la complexité et	130
Succès client – Satisfaction au jour le jour, fidélisation à long terme	131
Gestion de l'innovation et de la technologie	
Big Data – Comprendre l'univers des données	132
Comprendre la numérisation	133
Innovation – Développer et tester des prototypes selon les besoins	134
Le Design Thinking	135
Innovation – encourager un état d'esprit novateur	136
Innovation – Méthodes pour le processus d'innovation	137
Ventes et marketing	
Vente stratégique – Les principes de base	138
Vente stratégique – Développer sa clientèle	139
Vente stratégique – gérer les relations client	140
Démontration l'utilité	141
L'orientation client – Comprendre les clients, les convaincre et les	142
Gérer les objections	143
Établir le premier contact	144
Identifier les besoins des clients	145
Établir de bonnes relations avec ses clients	146
Conclure la vente	147
Les négociations en ligne	148
Négocier – Les principes de base	149
Maîtriser les négociations difficiles	150

En pleine forme! Santé et attention au travail



Objectifs d'apprentissage

- Connaître et pouvoir reconnaître les symptômes de surcharge physique ou psychique
- Se maintenir physiquement en forme
- Profiter pleinement des pauses et des congés
- · Prendre soin de soi
- Agir en pleine conscience dans le quotidien professionnel

Groupe cible

Collaborateurs et (futurs) cadres souhaitant accorder une importance accrue à leur santé; Collaborateurs et (futurs) cadres soumis à des pressions considérables et ayant l'impression que leur bien-être physique et/ou mental se dégrade

Santé mentale – Savoir protéger ses employés



Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître l'importance de la santé mentale dans le contexte du travail en entreprise
- Connaître les conditions nécessaires à une bonne santé mentale sur le lieu de travail et pouvoir créer un cadre organisationnel adéquat pour la promouvoir
- Protéger sa santé mentale lorsque l'on occupe une fonction de cadre
- Comprendre l'influence du style de management sur la santé psychique des collaborateurs

Groupe cible

Cadres souhaitant promouvoir et préserver la santé psychique de leur équipe, ainsi que la leur

Santé mentale – Attentif et conscient au quotidien



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le concept de ressources dans le contexte de la santé psychique
- Connaître l'importance de ses collègues et relations sociales pour sa propre santé psychique
- Comprendre le concept de « pleine conscience » et en utiliser les exercices appropriés
- Comprendre l'influence que l'on peut avoir sur sa propre santé mentale et être capable d'agir en conséquence

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de cadre, de tous les services et secteurs d'activité, qui souhaitent mieux protéger leur santé psychique au travail

Maîtriser la changeabilité : gérer et organiser le changement



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



60 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Accepter le changement comme une réalité de la vie et un défi bienvenu
- Trouver un état d'esprit ouvert et curieux pour faire face au changement
- Renforcer sa propre résilience et savoir mieux se réguler émotionnellement
- Agir de manière autonome malgré l'incertitude, les informations contradictoires ou manquantes
- Utiliser en équipe les ressources et les résiliences communes pour donner du sens et des bénéfices aux grands changements

Groupe cible

Les collaborateurs avec ou sans fonction de direction qui souhaitent participer activement aux changements à venir dans leur vie (professionnelle) et en sortir grandis.

Réflexion personnelle et coaching de soi -Développer ses qualités et gérer ses faibless-



Objectifs d'apprentissage

- Pratiquer la réflexion sur soi de manière respectueuse et axée sur le développement
- · Analyser ses qualités et ses points faibles afin den déduire des objectifs de développement appropriés
- Se coacher soi-même pour aborder le développement personnel de manière autonome et développer sa force de volonté pour atteindre ses objectifs

Groupe cible

Les collaborateurs, avec ou sans fonction de direction, qui souhaitent mieux se connaître, avec leurs forces et leurs faiblesses, afin de gérer ces dernières de manière constructive et de guider leur développement personnel de façon autonome.

Résilience – Renforcer sa capacité de résistance intérieure



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le concept de résilience et sa pertinence pour le travail quotidien
- Connaître les sept piliers de la résilience et savoir les mettre à profit dans les situations difficiles
- Encourager l'optimisme, accepter les situations stressantes et être capable d'agir de manière à trouver des solutions
- Savoir relever des défis et assumer des responsabilités avec confiance
- Savoir tirer parti de son réseau de connaissances et construire activement son avenir

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans responsabilité managériale qui souhaitent renforcer leur capacité de résistance intérieure; Collaborateurs avec ou sans responsabilité managériale qui souhaitent se préparer à relever des défis professionnels

Gestion du stress – Maîtriser le stress avec succès et sérénité



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre la notion de stress
- Comprendre le lien entre les facteurs de stress, les amplificateurs de stress et les réactions au stress
- Gérer le stress avec confiance et succès
- Faire face au stress de manière constructive dans la vie de tous les jours

Groupe cible

Les cadres et les collaborateurs qui subissent un stress très important; Les cadres et les collaborateurs qui souhaitent améliorer leur gestion du stress et prendre soin de leur santé

Comprendre et surmonter le burn-out



Objectifs d'apprentissage

- Savoir définir correctement le terme « burn-out »
- Savoir distinguer les trois phases qui mènent au burn-out
- Connaître les facteurs de risque du burn-out
- Connaître les mesures préventives contre le burn-out

Groupe cible

Les cadres et les collaborateurs qui sont fortement stressés et sollicités; Les cadres et les collaborateurs qui s'intéressent au burn-out et souhaitent en savoir plus à ce sujet; Les cadres et les collaborateurs qui ont le sentiment d'être en burn-out ou d'y glisser progressivement; Les cadres et les collaborateurs qui souhaitant éviter un burn-out imminent

La gestion intelligente du stress



(

110 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Connaître le lien entre le stress et l'épuisement professionnel
- Établir un profil de stress personnel
- Être capable de faire la distinction entre le stress, les facteurs de stress et les réactions au stress
- Réduire les facteurs de stress et gérer le stress
- Reconnaître et prévenir l'épuisement professionnel

Groupe cible

Les salariés à la recherche de méthodes pour gérer le stress; Les salariés montrant des signes de stress et de surcharge

Avoir du sens pour avoir du succès



Objectifs d'apprentissage

- Connaître l'importance d'un travail qui a du sens
- Connaître des moyens de trouver du sens et du plaisir dans son travail
- Trouver sa propre raison d'être et d'agir
- Lier sa passion à son but
- Intégrer à l'entreprise ses propres raisons d'être et d'agir

Groupe cible

Collaborateurs et cadres qui s'interrogent sur le sens de leur travail; Collaborateurs et cadres qui souhaitent améliorer leur satisfaction professionnelle

Entrer avec confiance dans l'ère de l'intelligence artificielle



Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître et accepter l'influence croissante de l'IA sur le monde du travail et sur ses propres activités
- · Développer des stratégies pour renforcer sa résilience, afin d'aborder les changements à venir avec confiance et optimisme
- · Identifier les défis inhérents aux processus de changement et maîtriser les tactiques adéquates pour y faire face
- · Réfléchir à son propre but et orienter son activité professionnelle en conséquence en façonnant activement sa place de travail

Groupe cible

Les employés, avec ou sans fonction de direction, qui ne savent pas comment gérer, pour eux et leur équipe, le monde du travail en pleine évolution à cause de l'IA.

Concrétiser ses idées : Passer de l'intention à l'action



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



50 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs réalistes et motivants
- Planifier son action étape par étape
- Faire preuve de discipline et de persévérance dans la mise en œuvre
- Analyser les résultats de manière constructive

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de direction qui souhaitent atteindre leurs objectifs professionnels et privés et bénéficier ainsi de résultats durables

Esprit d'entreprise - Oser prendre des décisions et assumer des responsabilités



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre qu'agir et penser dans l'intérêt de leur entreprise profite aux collaborateurs eux-mêmes
- Combiner de manière productive la perspective de l'entreprise, celle des clients et la sienne propre
- Assumer les responsabilités liées à son rôle et à ses décisions
- Prendre des décisions réfléchies et autonomes
- Gérer les décisions erronées de manière constructive

Groupe cible

Cadres, ou collaborateurs sans fonction de direction, qui souhaitent apprendre à utiliser leur marge de manœuvre décisionnelle dans l'intérêt de leur entreprise, à reconnaître et à accepter leurs responsabilités et à se développer grâce à elles.

Pouvoir d'agir – Gérer l'incertitude et l'ambivalence



Objectifs d'apprentissage

- Développer sa tolérance à l'ambiguïté
- · Savoir reconnaître un sentiment d'insécurité
- Pouvoir remettre en question ses convictions
- · Savoir interpréter son ressenti
- Pouvoir tirer profit de son intuition dans des situations concrètes

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de direction; Chefs de projet; Consultants

Intelligence émotionnelle et maîtrise de soi -L'art de reconnaître et de gérer les émotions



Objectifs d'apprentissage

- Exercer une influence positive sur ses propres émotions
- Développer sa sensibilité pour mieux évaluer l'enjeu émotionnel d'une situation donnée
- · Garder le contrôle de soi dans des situations éprouvantes sur le plan émotionnel

Groupe cible

Collaborateurs, avec ou sans fonction de direction, qui souhaitent améliorer leurs compétences émotionnelles

Oser la nouveauté - Sortir de sa zone de confort pour faire de nouvelles expériences



Objectifs d'apprentissage

- Dépasser ses limites de sa propre initiative
- Gérer l'échec
- Disposer d'une alternative au plan initial

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de direction, qui souhaitent faire de nouvelles expériences

Se motiver soi-même



Objectifs d'apprentissage

- Identifier ses facteurs de motivation
- Rester motivé à long terme
- Se sentir satisfait à la fin de la journée

Groupe cible

Les salariés qui souhaitent atteindre leurs objectifs.; Tous les salariés qui souhaitent apprendre à mieux se concentrer et se focaliser au travail.; Les salariés qui travaillent à domicile.

Apprendre par soi-même



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les éléments clés d'un processus d'apprentissage
- Découvrir vos propres besoins d'apprentissage
- Établir des objectifs pédagogiques pertinents et comprendre les contenus pédagogiques
- Choisir des ressources pédagogiques adaptées
- Établir un cadre individuel d'apprentissage
- Évaluer le processus d'apprentissage

Groupe cible

Employés souhaitant maîtriser davantage leur parcours de formation

Le circuit training pour votre carrière



Objectifs d'apprentissage

- Assumer des responsabilités de manière souveraine dans les moments décisifs
- Employer sa volonté et son courage pour atteindre un échelon de carrière supérieur
- Se préparer à relever des défis par un entraînement à la fois qualitatif et quantitatif
- Interrompre les actions qui sont devenues routinières pour prendre le temps de réfléchir
- Comprendre le rôle de l'empathie et du respect dans un bon management, et savoir les utiliser à bon escient

Groupe cible

Cadres et futurs cadres qui souhaitent relever le défi de faire carrière dans notre monde où les changements s'accélèrent, et prendre leur carrière en main

Employabilité – Renforcer son attractivité sur le marché du travail



Objectifs d'apprentissage

- Connaître le concept d'employabilité et en comprendre l'importance
- · Renforcer sa valeur humaine
- Élargir ses ressources sociales
- Mettre à profit ses ressources psychologiques

Groupe cible

Les collaborateurs souhaitant rester attractifs et performants à long terme sur le marché du travail; Les collaborateurs souhaitant en savoir plus sur l'employabilité et leurs propres ressources dans ce domaine; Les collaborateurs souhaitant se développer personnellement et renforcer leurs compétences de manière constante et durable

Apprendre à apprendre – Identifier et saisir les opportunités de formation continue



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



50 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Connaître l'importance de l'apprentissage tout au long de la vie et adapter ses formations continues à cet objectif
- Identifier ses propres besoins en matière d'apprentissage et de formation
- Connaître les différents types d'apprentissage et savoir les utiliser en fonction de ses besoins

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de cadre, de tous les services et secteurs d'activité, qui souhaitent développer leurs compétences et mettre leurs connaissances à jour

Rester concentré sur son travail : Résistance à la distraction et concentration dans un monde



Objectifs d'apprentissage

- Se concentrer sur la tâche en cours malgré les distractions numériques et analogiques
- · Améliorer son environnement pour favoriser la concentration et établir des routines utiles
- · Maintenir le cap sur la vie à plus long terme et travailler sur le développement personnel

Groupe cible

Les collaborateurs avec ou sans poste de direction qui ne veulent plus être déstabilisés par les distracteurs du monde moderne.

Être plus productif et plus heureux au travail



Objectifs d'apprentissage

- Planifier efficacement sa journée de travail en quelques minutes
- Travailler de manière plus productive en étant moins stressé
- Réussir à se libérer l'esprit pour les choses vraiment importantes
- Couche-tard ou lève-tôt : connaître l'influence de notre rythme biologique sur nos performances
- Définir le flow, ses caractéristiques et ce qui le favorise

Groupe cible

Les cadres et les collaborateurs qui souhaitent améliorer leur productivité

Stratégies d'apprentissage – Ensemble de méthodes



Objectifs d'apprentissage

- Apprendre à retenir des informations en utilisant des moyens mnémotechniques et des supports de mémorisation et pouvoir s'en souvenir par la suite en toute confiance
- Renforcer les savoirs nouveaux et existants grâce à des stratégies d'élaboration
- Consolider les informations et les structurer autour de points clés
- · Lire efficacement et traiter les textes pédagogiques
- · Prendre des notes pertinentes

Groupe cible

Employés souhaitant acquérir des connaissances par eux-mêmes

Gestion du temps



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les principes de base de la gestion du temps
- Se fixer des objectifs et définir les tâches en fonction de ceux-ci
- Établir des priorités claires
- Rendre le batching plus efficace
- · Tirer parti des avantages du timeboxing
- Utiliser la méthode Pomodoro pour se concentrer sur son travail

Groupe cible

jeunes employés occupant pour la première fois un poste d'encadrement; Employés et équipes travaillant de manière autonome ou ayant des problèmes de gestion du temps; cadres ayant besoin de nouvelles méthodes de gestion du temps

Être efficace en télétravail



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les défis majeurs du télétravail
- Utiliser efficacement son temps en télétravail
- Aménager son espace de travail chez soi
- Découvrir les meilleurs moyens d'éviter les distractions

Groupe cible

Employés en télétravail, partiel ou total

Maîtriser efficacement la surcharge d'informations numériques



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les causes et les conséquences indésirables de la surcharge d'informations numériques
- Structurer et employer efficacement sa boîte aux lettres numérique
- · Réfléchir à son propre temps d'utilisation
- Connaître les conséquences indésirables que peut avoir la surcharge d'informations numériques
- Travailler efficacement malgré la surcharge d'informations; garder une vue d'ensemble optimale avec les outils et astuces appropriés
- Trouver son équilibre pour travailler avec une grande concentration et suffisamment de temps pour mettre les informations numériques à profit

Groupe cible

Les collaborateurs - avec ou sans fonction de direction - qui utilisent de nombreux médias différents dans leur travail quotidien et traitent chaque jour une multitude d'informations.

Le travail hybride – Mettre tous les atouts de son côté



Objectifs d'apprentissage

- Savoir ce qu'est une équipe hybride, et connaître les avantages et les difficultés liés cette forme de travail
- Maîtriser les règles de base de la collaboration hybride
- Prendre conscience des limites du travail hybride et savoir comment planifier des activités communes au bureau
- Maîtriser les réunions d'équipe (hybrides)
- Savoir comment renforcer la cohésion d'équipe malgré la distance physique
- Connaître ses propres besoins, les mettre en avant de façon adéquate et montrer que l'on est présent

Groupe cible

La formación va dirigida a los empleados que trabajan en equipos cuyos miembros trabajan parte en la oficina y parte en casa o teletrabajan.

Résoudre les problèmes - De l'analyse à l'application pratique



Objectifs d'apprentissage

- Connaître le processus idéal de résolution d'un problème
- Appliquer les méthodes d'analyse des problèmes
- Appliquer les méthodes de recherche de solutions
- Comprendre que la mise en œuvre est souvent un processus de longue haleine

Groupe cible

Les collaborateurs, avec ou sans fonction de cadre, appartenant à n'importe quel secteur d'activité ou service dans l'entreprise, qui rencontrent dans leur travail quotidien des défis (complexes) sans solutions évidentes

Stimuler la créativité – Les méthodes à connaître



Objectifs d'apprentissage

- Apprendre à connaître différentes méthodes de créativité pour trouver des idées
- Connaître le cadre nécessaire à la mise en œuvre de méthodes créatives
- Utilisation pratique de certaines techniques dans certaines situations

Groupe cible

Le personnel qui collabore au sein d'équipes créatives; ainsi que tous ceux qui souhaitent rafraîchir leurs compétences grâce à des méthodes dans le domaine des techniques de créativité.; les managers potentiels et expérimentés

Le leadership féminin – Diriger efficacement en dépit des barrières liées au genre



Objectifs d'apprentissage

- Savoir ce qu'est et ce que signifie le leadership féminin
- Être conscient des difficultés auxquelles sont confrontées les femmes qui occupent ou souhaitent occuper des postes de direction
- Être capable de gérer ces difficultés avec succès et de devenir ainsi des managers (encore meilleurs)
- Reconnaître l'importance des objectifs pour le développement de sa propre carrière
- Renforcer sa présence et sa visibilité dans l'entreprise
- Connaître et mettre en œuvre les moyens de concilier carrière et famille
- Réfléchir à son attitude face au réseautage et connaître la valeur de celui-ci

Groupe cible

Les femmes qui occupent déjà un poste de direction ou qui souhaitent en occuper un à l'avenir

Le développement durable dans l'entreprise – Une conscience sociale, économique et



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le concept de développement durable et son importance
- Savoir agir de manière compatible avec le développement durable
- Réduire son empreinte écologique
- Connaître les aspects sociaux et économiques du développement durable et savoir en tenir compte dans ses actions quotidiennes

Groupe cible

Les collaborateurs et les cadres qui souhaitent en savoir plus au sujet du développement durable; Les collaborateurs et les cadres qui souhaitent s'engager activement dans des actions et une gestion liées au développement durable au sein de l'entreprise

Comportement toxique dans l'équipe : poser des limites, offrir et recevoir du soutien



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



60 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître les comportements toxiques sur le lieu de travail
- Comprendre les mécanismes et les dynamiques de groupe derrière les comportements toxiques des collègues
- Reconnaître ses propres limites face à des comportements toxiques et s'affirmer.
- Intervenir activement en tant que témoin ou allié afin de renforcer les autres et de promouvoir une culture de travail saine et respectueuse.

Groupe cible

Les collaborateurs avec ou sans fonction de direction qui souhaitent identifier, comprendre et aborder de manière constructive les comportements nuisibles sur le lieu de travail.

Les biais inconscients – Reconnaître et réduire les préjugés et les stéréotypes



Objectifs d'apprentissage

- Connaître la signification du terme de « biais inconscients » et les effets de ces biais
- Comprendre les biais inconscients comme des « raccourcis » faisant partie des stratégies de survie de l'être humain
- Connaître les mécanismes les plus courants et les plus importants sur lesquels les biais inconscients reposent
- Connaître et pouvoir utiliser des stratégies efficaces contre les biais inconscients

Groupe cible

Les employés, avec ou sans fonction managériale, qui veulent comprendre les causes des biais inconscients et développer de nouvelles stratégies pour y faire face

Communication interculturelle au sein d'une équipe



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre la définition de la culture d'après les travaux de Geert Hofstede et Edward T. Hall
- Développer sa sensibilité aux différences culturelles
- Découvrir les malentendus fréquents dans les équipes interculturelles
- Utiliser des outils de gestion dans des équipes interculturelles
- Développer et améliorer ses compétences interculturelles

Groupe cible

Employés et cadres travaillant dans un environnement interculturel

Diversité et inclusion – promouvoir et gérer la diversité



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre pourquoi la diversité devient de plus en plus importante dans les entreprises
- Reconnaître la diversité comme une ressource et un facteur de réussite
- · Connaître et saisir l'importance de la diversité
- Concevoir la gestion de la diversité comme une stratégie globale
- Reconnaître et promouvoir la diversité et le potentiel individuel au sein de l'équipe

Groupe cible

Les cadres qui dirigent des équipes de composition diverse; Les cadres qui veulent utiliser la diversité dans l'entreprise; Les cadres qui souhaitent être des modèles dans l'entreprise

Équipes multiculturelles – Les bases d'une collaboration réussie



Objectifs d'apprentissage

- · Connaître et comprendre les différences culturelles
- Pouvoir dépasser les préjugés et les stéréotypes
- Développer son intelligence culturelle et pouvoir l'utiliser dans un contexte professionnel
- Poser de bonnes bases pour une collaboration interculturelle fructueuse
- Pouvoir entretenir une relation respectueuse et valorisante avec des gens issus de différentes cultures

Groupe cible

Collaborateurs voulant en apprendre plus sur d'autres cultures et les différences culturelles; Collaborateurs travaillant dans des équipes multiculturelles

Équipes multiculturelles – Communiquer avec des collègues d'origines culturelles dif-



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les défis de la communication interculturelle
- Prévenir les conflits et les gérer avec succès
- Pouvoir adapter sa manière de communiquer et de faire des critiques à un contexte multiculturel
- Pouvoir surmonter efficacement les barrières linguistiques
- Entretenir des relations respectueuses et valorisantes avec des personnes de cultures différentes

Groupe cible

Les collaborateurs qui travaillent dans des équipes multiculturelles; Les collaborateurs qui désirent communiquer efficacement dans des équipes internationales; Les collaborateurs qui désirent acquérir plus de connaissances sur la manière d'entretenir de

Management agile – Boîte à outils pour les ateliers et les réunions



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre ce que signifie le concept d'agilité, et ce qui caractérise une réunion ou un atelier agile
- Poser les bases d'une collaboration efficace au sein de l'équipe
- Reconnaître les sujets à aborder d'urgence, travailler à de nouvelles idées et revoir les concepts obsolètes
- Organiser et animer des ateliers avec des participants nombreux
- Intégrer les réunions agiles au quotidien professionnel, de manière régulière et efficace
- · Utiliser et mettre en œuvre des techniques agiles

Groupe cible

Cadres, chefs de projet, chefs d'équipes, etc... qui ne travaillent pas encore ou peu avec des méthodes agiles, mais souhaitent et sont en mesure de changer cet état de choses pour leur équipe (de projet)

Management agile – Boîte à outils pour le quotidien professionnel



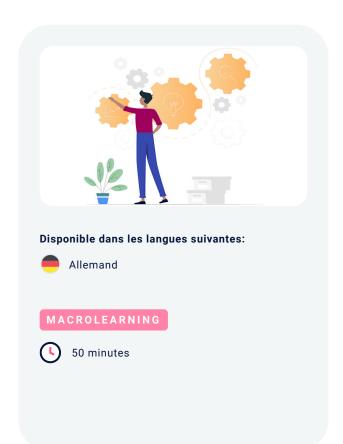
Objectifs d'apprentissage

- Connaître les principes agiles et la différence entre techniques agiles et méthodes agiles
- Communiquer avec respect et ouverture d'esprit, et de manière aussi agile que possible
- Planifier la gestion du temps et organiser l'équipe de manière agile
- Garantir la qualité et augmenter l'efficacité avec les outils agiles adéquats
- S'entraîner à penser de manière axée sur le client et agir en conséquence

Groupe cible

Cadres et collaborateurs qui travaillent actuellement dans des structures plutôt classiques et sans grand contact avec les méthodes agiles, mais souhaitent et sont en mesure de modifier leur quotidien professionnel dans cette direction.; Il est donc préférable qu'ils disposent d'un certain pouvoir de participation et d'ouverture d'esprit.

Bien gérer les processus – Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre quelles sont les caractéristiques d'un processus
- Connaître différentes méthodes de gestion des processus
- Pouvoir éliminer les sources d'erreur à la racine
- Être en mesure d'améliorer les processus en continu

Groupe cible

Collaborateurs qui travaillent eux-mêmes (parfois) comme chefs de projet ou qui doivent être initiés à la gestion des processus; Cadres qui souhaitent mettre en place une bonne gestion des processus et se familiariser avec les principes de base

Gestion de pro-jet classique – Piloter des projets avec succès



Objectifs d'apprentissage

- Identifier les bons jalons et indicateurs pour le pilotage du projet au cours de son déroulement et agir en conséquence
- Comprendre le rôle de la planification de projet dans le pilotage et la mise en œuvre du projet
- Veiller aux objectifs du projet et les atteindre grâce à une gestion ciblée du temps, des coûts et de l'étendue des tâches d'un projet
- · Analyser, évaluer et gérer les parties prenantes
- · Analyser, évaluer et gérer les risques

Groupe cible

Tous les membres d'une équipe de projet qui souhaitent se faire une idée des processus de pilotage de projet; Les responsables de projet qui souhaitent gérer leur projet avec succès sur la base de leur planification de projet

Développer une mentalité agile



Objectifs d'apprentissage

- · Savoir ce qu'est une mentalité
- Connaître la différence entre une « mentalité fixe » et une « mentalité de développement »
- Comprendre ce qu'est une mentalité agile et quels sont ses effets
- Connaître les valeurs qui constituent une mentalité agile
- · Apprendre à développer une mentalité agile

Groupe cible

les collaborateurs qui souhaitent faire évoluer leur état d'esprit et qui sont intéressés par le sujet.; Les membres d'équipes qui apprennent les méthodes de travail agiles

Principes de base de la gestion de projets agile



Objectifs d'apprentissage

- Définir vos propres valeurs et principes par rapport à l'approche agile
- Comprendre la différence entre la gestion de projets classique et agile
- Comprendre et utiliser les principaux éléments de la gestion de projets agile
- Comprendre et être capable de mettre en œuvre les processus classiques de la gestion de projets agile
- Découvrir les avantages de la gestion de projets agile et ses champs d'application

Groupe cible

Équipes s'apprêtant à entreprendre un projet agile; employés intéressés par ce sujet; employés et équipes curieux de découvrir de nouvelles méthodes de gestion de projets

Gestion de projet classique – Planifier des projets avec succès



Objectifs d'apprentissage

- Vérifier le caractère de projet d'une tâche à l'aide de ses caractéristiques Analyser la pertinence de la gestion de projets classique comme méthode de gestion d'un projet particulier
- Comprendre l'importance de la planification dans la gestion de projets classique
- Reconnaître la nécessité de responsabilités claires au cours du projet
- Définir les différents rôles de la gestion de projets classique
- Considérer le mandat de projet comme le document de planification le plus important
- Réussir le passage de la planification à la réalisation du projet

Groupe cible

Les gestionnaires de projets qui souhaitent se préparer de manière approfondie à un nouveau projet; Les gestionnaires de projets qui souhaitent tirer les leçons d'une mauvaise expérience de gestion passée et se préparer de manière ciblée à leur prochain projet; Les membres d'une équipe de projet, le mandant, le comité de pilotage et les parties prenantes d'un projet qui souhaitent se familiariser avec une planification de projets axée sur les objectifs

Scrum – Le sommaire



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le concept de Scrum
- Découvrir le fonctionnement de Scrum
- Identifier les rôles importants dans Scrum
- Comprendre l'organisation d'un tableau Scrum
- Apprendre à mettre en œuvre un projet basé sur Scrum

Groupe cible

les employés qui s'intéressent à Scrum et/ou qui se préparent à suivre une formation complémentaire pour devenir Propriétaire du produit ou Responsable de mêlée; Les employés de tous les niveaux hiérarchiques qui travailleront à l'avenir dans des équipes Scrum

Travailler avec le tableau Kanban



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les idées sur lesquelles repose le Kanban
- Mettre en place le Kanban lors d'un travail d'équipe
- Adapter le tableau Kanban aux besoins de chacun
- Améliorer la méthode de travail d'une équipe grâce aux principes Kanban
- Utiliser le principe « pull » pour poser les bases du travail en autonomie dans une équipe

Groupe cible

les chefs de projets, les cadres et les responsables d'équipe qui souhaitent utiliser judicieusement le tableau Kanban, qui s'intéressent aux méthodes agiles et veulent les mettre en œuvre.; Les équipes qui cherchent des moyens plus productifs de collaborer et d'utiliser le Kanban

Le réseautage ciblé



Objectifs d'apprentissage

- · Savoir ce qu'est le réseautage et quels sont les avantages qu'il procure
- Développer une stratégie de réseautage et se préparer aux rencontres
- · Analyser son réseau actuel et en tirer un plan d'action
- Savoir comment engager la conversation et à quoi prêter une attention particulière lors des rencontres
- Savoir utiliser les réseaux sociaux et le réseautage numérique
- · Entretenir ses relations

Groupe cible

Prérequis : une bonne capacité d'évaluation de soi, et divers contacts ne formant pas encore un réseau structuré. ; Collaborateurs et cadres amenés à établir régulièrement des contacts externes, et souhaitant soigner ces relations, que ce soit avec des fournisseurs, des clients potentiels, ou des experts externes.; Cet e-learning n'est pas spécifiquement conçu pour les commerciaux, ni réservé aux cadres. Son but est de permettre une introduction au sujet du réseautage à toute personne intéresssée.

L'orientation client au téléphone



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les difficultés typiques qui peuvent surgir lors d'un appel téléphonique avec un client
- · Savoir employer sa voix de manière authentique et convaincante
- Planifier et préparer les entretiens téléphoniques avec les clients
- Guider son interlocuteur de manière professionnelle durant l'entretien téléphonique
- · Accueillir les réclamations téléphoniques avec sérénité
- Mettre en œuvre des techniques de rhétorique pour mieux convaincre au téléphone

Groupe cible

Employés travaillant dans un centre d'appel, sans expérience professionnelle préalable; Collaborateurs du service des ventes inexpérimentés dans la vente téléphonique; Autres collaborateurs du service des ventes souhaitant communiquer de manière plus sereine au téléphone avec les clients; Collaborateurs du service client qui souhaitent se sentir plus à l'aise au téléphone, tant envers la clientèle interne qu'externe

Bien gérer les clients difficiles



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand



60 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Développer un état d'esprit axé sur le service, qui répond aux besoins des clients
- Mener des entretiens difficiles de manière constructive et savoir désamorcer les conflits
- Poser des limites claires et savoir réagir lorsqu'elles ne sont pas respectées
- · Connaître des tactiques appropriées pour résoudre les défis les plus fréquents dans les contacts avec les clients

Groupe cible

Personnel en contact direct avec la clientèle

Rhétorique virtuose : force de persuasion et rayonnement - en direct et virtuellement



Objectifs d'apprentissage

- Argumenter de manière fondée
- Connaître les possibilités d'utiliser les émotions de manière ciblée
- Être crédible et digne de confiance
- · Savoir convaincre par la rhétorique, même en ligne

Groupe cible

les collaborateurs qui souhaitent être plus convaincants et plus convaincants, surtout lors de conférences, de présentations et de pitchs

Service à la clientèle - Conseiller et venir en aide



Objectifs d'apprentissage

- Être conscient de l'importance du service à la clientèle pour la satisfaction et la fidélisation des clients
- · Communiquer avec la clientèle de manière constructive, respectueuse et efficace
- Identifier et définir les besoins ou les problèmes des clients
- · Adapter son approche en fonction du canal de communication choisi
- Gérer les situations de crise dans le cadre du service à la clientèle

Groupe cible

Collaborateurs du service client, avec ou sans responsabilité de direction, qui souhaitent améliorer leurs compétences et/ou celles de leur équipe en matière de service à la clientèle.

Méthodes et outils pour le transfert de connaissances en ligne



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les spécificités à prendre en compte pour animer des formations en ligne;
- · Connaître les outils numériques pratiques qui facilitent le transfert de connaissances;
- Apprendre à préparer de manière systématique le développement des connaissances des participants;
- · Apprendre des stratégies pour convaincre les participants, les impliquer et les orienter dans un contexte virtuel

Groupe cible

Présenter de manière professionnelle – Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- · Opérer une analyse de son groupe cible, définir les objectifs de sa présentation et l'orienter en conséquence
- Bien construire et structurer sa présentation
- · Savoir quelles stratégies sont adaptées pour préparer le sujet de sa présentation et comment les mettre en œuvre
- · Connaître les éléments essentiels de la préparation et les appliquer dans la pratique

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans fonction de direction, qui désirent acquérir ou améliorer leurs compétences pratiques pour faire des présentations

Techniques d'argumentation et de persuasion



Objectifs d'apprentissage

- Apprendre à défendre son point de vue de manière professionnelle, même dans les situations délicates
- Maîtriser les techniques essentielles pour structurer son discours
- Défendre sa position avec assurance et conviction
- S'exprimer de manière forte et convaincante
- · Mettre en place des stratégies lors de négociations difficiles
- · Connaître les règles de bonne conduite et de conversation afin de toujours garder son calme en argumentant

Groupe cible

Services marketing, ventes et approvisionnement; managers et gestionnaires

Gérer la dynamique de groupe lors d'une formation



Objectifs d'apprentissage

- Découvrir les phases classiques d'une formation et comment les franchir avec efficacité
- · Gérer les comportements difficiles
- Maîtriser les perturbations et les conflits au sein du groupe: Rester calme dans les situations délicates

Groupe cible

Experts souhaitant transmettre leur savoir-faire à leurs employés/collègues; personnes évoluant dans le secteur de la formation en interne

Les bases de la communication



Objectifs d'apprentissage

- Découvrir les causes des malentendus
- Comprendre les quatre niveaux d'un message (selon Schulz von Thun)
- Évaluer les préférences d'écoute de votre interlocuteur
- · Découvrir vos propres préférences d'écoute

Groupe cible

Les jeunes cadres que vous souhaitez préparer à leurs futures missions; Les managers expérimentés qui souhaitent mieux comprendre la communication; Les salariés qui travaillent dans des domaines où la communication est essentielle

Comment utiliser les techniques de questionnement



Objectifs d'apprentissage

- Être capable d'orienter les discussions avec les bonnes questions afin de garantir la communication des bonnes informations
- Connaître et maîtriser les différentes techniques de questionnement
- · Obtenir de bons résultats en posant les bonnes questions, même lors d'une discussion vague
- · Connaître l'effet des différents types de questions sur les autres et les utiliser pour mener des discussions plus efficaces
- · Dresser un profil de stress personnel

Groupe cible

Personnel d'encadrement tous niveaux

Les fondamentaux d'un transfert de connaissances efficace



Objectifs d'apprentissage

- · Comprendre les modèles pédagogiques fondamentaux du transfert de connaissances et savoir les appliquer concrètement
- Apprendre à diriger une formation avec assurance et à assumer les missions et les responsabilités d'un formateur
- Être capable de créer des formations bien structurées en utilisant le modèle MASTER
- Inclure les participants dès le début pour plus de concentration et d'implication

Groupe cible

Les employés effectuant des missions de formation interne; Les professionnels souhaitant transmettre leurs connaissances à leurs employés et collègues

Les meilleures méthodes pour les formations en présentiel



Objectifs d'apprentissage

- · Apprendre à motiver les participants avec les bonnes méthodes, pour qu'ils s'engagent dès le début de la formation
- · Connaître et appliquer des méthodes qui vont au-delà d'une présentation classique
- · Comprendre comment inciter les participants à collaborer de manière créative
- Être capable d'appliquer des méthodes pour consolider le savoir fraîchement acquis

Groupe cible

Experts souhaitant transmettre leur savoir-faire à leurs employés/collègues; personnes se préparant à occuper un poste de formateur interne; formateurs expérimentés qui cherchent à mettre à jour leurs compétences

Argumenter et convaincre en cinq étapes



Disponible dans les langues suivantes:

Néerlandais

Anglais

- - Japonais



Allemand





Espagnol

MACROLEARNING



100 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Structurer ses arguments avec succès grâce à la technique des cinq étapes
- Reconnaître l'importance d'une ambiance adéquate pour la discussion, et savoir mettre en place les facteurs décisifs pour une bonne discussion
- · Gérer l'entrée en situation de manière active ou réactive, et savoir évaluer les avantages et les inconvénients de chaque solution
- · Analyser son interlocuteur pour savoir à quels arguments donner la priorité, et trouver ceux qui sont le plus dans son intérêt
- · Renforcer l'impact de ses arguments à l'aide d'exemples, de preuves et de références
- · Réfuter les arguments objectifs avec des contre-arguments pertinents
- Effectuer des recherches solides sur le thème de la discussion, et classer ses propres arguments à l'aide du schéma ETHOS
- Résumer le cœur de votre argumentation à l'aide d'une phrase qui en indique le but, et formuler les conséquences qui découlent de votre conclusion
- Contrecarrer les tactiques de conversation déloyales avec la méthode des 4 l

Groupe cible

Collaborateurs de tous services et tous échelons hiérarchiques dans l'entreprise, qui souhaitent argumenter de manière plus convaincante à l'avenir

L'écoute active



Objectifs d'apprentissage

- Connaître la méthode de l'écoute active
- Témoigner son intérêt et son attention
- Utiliser des méthodes de contrôle verbal pour recueillir des informations
- Remarquer les signaux non verbaux et y réagir

Groupe cible

Personnel ayant besoin d'une excellente communication; cadres; membres d'une équipe; jeunes cadres souhaitant communiquer plus efficacement

Communiquer avec respect et reconnaissance



Objectifs d'apprentissage

- Mieux vous comprendre et mieux comprendre votre comportement de communication
- Être capable de communiquer avec respect et reconnaissance en se préparant correctement
- Être capable de communiquer votre point de vue de manière compréhensible
- · Connaître les différents types d'énoncés introduits par « Je » qui vous donneront une meilleure compréhension des actes de communication

Groupe cible

Les managers, tous niveaux confondus, qui souhaitent découvrir la communication appréciative et qui veulent pouvoir communiquer avec respect et reconnaissance

Le fonctionnement de la communication



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les processus de communication
- Découvrir et utiliser les cinq axiomes de Paul Watzlawick
- · Créer consciemment son propre schéma de communication
- Détecter et éliminer les obstacles à la communication

Groupe cible

employés de tous niveaux souhaitant améliorer leurs compétences dans ce domaine et mieux comprendre le concept de communication; Employés et cadres pour lesquels la communication est essentielle

Les huit types de communication



Objectifs d'apprentissage

- · Connaître et reconnaître les différents styles de communication
- Connaître son propre style de communication
- Être capable de varier ses styles de communication pour des discussions plus efficaces
- Obtenir une issue favorable après une discussion avec des partenaires difficiles
- · Connaître les ressorts psychologiques des différents styles de communication et mener des discussions efficaces en utilisant ces connaissances

Groupe cible

Managers et collaborateurs dont la performance est étroitement liée à une bonne communication

Concevoir et organiser une formation



Objectifs d'apprentissage

- Obtenir des briefings professionnels et s'assurer que vous comprenez ce que veut le client
- · Analyser les participants potentiels en fonction de facteurs clés
- Être capable de rendre les objectifs de la formation compréhensibles
- Connaître et utiliser les méthodes et techniques de compilation de contenu
- Tenir compte des exigences organisationnelles et élaborer des documents de séminaires professionnels

Groupe cible

Des formateurs qui souhaitent s'impliquer davantage dans la conception des cours; Des spécialistes qui souhaitent transmettre leur savoir-faire à leurs employés et collègues

Présenter de manière professionnelle - Des présentations en ligne convaincantes



Objectifs d'apprentissage

- · Connaître les fonctionnalités de base des outils les plus fréquents
- Se préparer le mieux possible à une présentation en ligne
- Bien mener les vérifications techniques
- Savoir utiliser efficacement différents médias pour les présentations en ligne
- · Comprendre les particularités des formations en ligne

Groupe cible

Les employés, avec ou sans fonction de cadre, qui connaissent les bases des présentations en face à face mais qui veulent en apprendre davantage sur les nouvelles possibilités offertes par les présentations en ligne.

Présenter de manière professionnelle – un style personnel et souverain



Objectifs d'apprentissage

- Savoir faire une présentation unique, motivante et passionnante
- · Connaître les bases de la communication verbale, non verbale et paraverbale et savoir expliquer la différence
- Savoir interpréter ses propres signaux corporels et les utiliser
- Savoir différencier les états d'esprit à la base de l'analyse transactionnelle et les évaluer
- · Connaître les techniques pour surmonter des situations difficiles
- Savoir utiliser des méthodes de réduction du trac

Groupe cible

Les employés avec ou sans fonction de cadrequi souhaitent apprendre à réaliser des présentations plus efficaces, avec davantage de prestance et de force de conviction

Convaincre avec prestance, en ligne comme en présentiel



MACROLEARNING

60 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que la teneur des arguments n'est pas suffisante pour convaincre
- · Comprendre qu'une bonne préparation influence positivement la confiance en soi et la force de conviction
- Appliquer les règles de base pour employer un langage simple et compréhensible
- · Savoir employer un langage riche en images, pour impliquer l'imagination de son interlocuteur
- Être en mesure de réguler son niveau de stress pour convaincre efficacement
- · Rester conscient de son attitude intérieure et extérieure, et la gérer pour avoir du succès
- Être en mesure de réagir avec une stratégie pertinente dans toutes sortes de situations, y compris en cas de défaillance ou de trou de mémoire

Groupe cible

Collaborateurs de tous services et échelons hiérarchiques souhaitant présenter de manière convaincante à l'avenir, en ligne comme en présentiel ; Collaborateurs du service des ventes, qui souhaitent amener leurs clients à conclure la vente; Collaborateurs souhaitant convaincre leur manager d'une idée; Cadres souhaitant motiver leur équipe pour un projet difficile

Comment faire une présentation



Disponible dans les langues suivantes:



Portugais

MACROLEARNING



140 minutes

Objectifs d'apprentissage

- · Faire une présentation professionnelle dans un contexte d'entreprise
- Définir le message clé
- Préparer des informations d'une excellente manière
- · S'adapter au groupe cible
- · S'adresser à différents types de personnes dans l'auditoire
- · Savoir comment visualiser efficacement
- · Savoir comment réagir à des situations difficiles

Groupe cible

Toute personne souhaitant apprendre les bases d'une présentation professionnelle et efficace faite aux membres de son équipe, ses supérieurs ou dans d'autres contextes professionnels. Les responsables expérimentés souhaitant rafraîchir leurs compétences de présentation.

Résoudre des conflits en tant que manager



Objectifs d'apprentissage

- Identifier un conflit latent au sein de votre équipe
- Évaluer le niveau d'escalade du conflit
- Donner à vos employés les outils nécessaires pour résoudre eux-mêmes le conflit
- Découvrir des méthodes de médiation et de prise de décisions
- · Savoir réagir en cas de conflit qui dégénère sérieusement

Groupe cible

Jeunes cadres; Managers expérimentés; Managers ayant besoin de méthodes coopératives pour diriger une équipe

Résoudre un conflit par la discussion



Objectifs d'apprentissage

- Savoir résoudre un conflit par la discussion
- Apprendre à se comporter de manière respectueuse lors de la résolution d'un conflit
- · Se familiariser avec la résolution de conflit
- Apprendre à structurer les différentes phases d'une discussion de résolution de conflit (préparation, exécution et suivi)
- Apprendre à communiquer de manière coopérative et productive

Groupe cible

Les employés qui travaillent souvent en équipe ou pour qui la formation répond à un besoin urgent; les cadres junior

Résoudre des conflits entre collègues



Objectifs d'apprentissage

- Identifier les différents types de conflits
- Apprendre à gérer un conflit en milieu professionnel
- Résoudre un conflit avec un collègue
- Découvrir les six stratégies de résolution de conflit

Groupe cible

Les employés travaillant en équipe, quel que soit leur niveau hiérarchique

Six stratégies pour résoudre les conflits



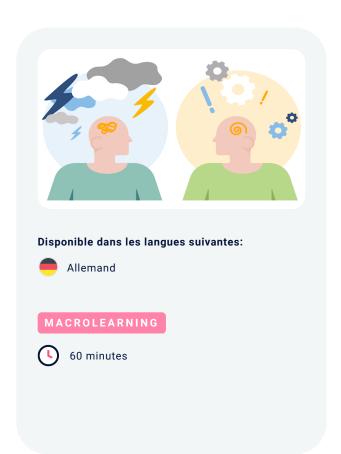
Objectifs d'apprentissage

- Connaître les six stratégies essentielles de résolution des conflits
- Reconnaître quelle est votre stratégie préférée et être capable d'élargir votre horizon en matière de gestion des conflits
- Reconnaître quelles sont les stratégies préférées de vos collaborateurs et collègues

Groupe cible

Collaborateurs travaillant en équipe; Collaborateurs occupant ou souhaitant occuper un poste de cadre

Connaître et reconnaître les différents types de conflits



Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître les différentes strates d'un conflit
- · Reconnaître les conflits d'intérêt
- Reconnaître les conflits d'appréciation
- · Reconnaître les conflits de répartition

Groupe cible

Collaborateurs occupant ou souhaitant occuper un poste de cadre; Collaborateurs qui travaillent en équipe

Désamorcer les conflits au travail



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



70 minutes

Objectifs d'apprentissage

- · Reconnaître et désamorcer les conflits le plus tôt possible
- Réfléchir à son propre comportement en situation de conflit
- Être respectueux de l'autre, même en situation de conflit
- Savoir formuler ses critiques de manière équitable
- Mettre un terme aux jeux de pouvoir et aux divisions avant qu'ils ne deviennent problématiques
- · Savoir gérer ses émotions et réagir adéquatement à celles des autres

Groupe cible

Collaborateurs travaillant souvent en équipe; Collaborateurs souhaitant occuper un poste de cadre; Collaborateurs ayant un besoin aigu d'améliorer leur gestion des conflits; Équipes ayant besoin de gérer les conflits de manière autonome; « Tout le monde », si l'on veut établir une culture de communication respectueuse

Résoudre un conflit par la discussion



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



50 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Savoir résoudre un conflit par la discussion
- Apprendre à se comporter de manière respectueuse lors de la résolution d'un conflit
- Apprendre à structurer les différentes phases d'une discussion de résolution de conflit : préparation, exécution et suiv

Groupe cible

Collaborateurs et cadres qui doivent régler un conflit d'urgenc; Collaborateurs qui travaillent souvent en équipe; Collaborateurs et cadres qui doivent régler un conflit d'urgenc; Collaborateurs intéressés à communiquer de manière valorisante

Résoudre des conflits entre collègues



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



50 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Identifier les différents types de conflits
- Apprendre à gérer un conflit en milieu professionnel
- · Résoudre un conflit avec un collègue
- Découvrir les six stratégies de résolution de conflit

Groupe cible

Collaborateurs et cadres qui doivent régler un conflit d'urgence; Collaborateurs intéressés à communiquer de manière valorisante; Collaborateurs qui travaillent souvent en équipes; Collaborateurs souhaitant occuper un poste de cadre; Collaborateurs et cadres qui doivent régler un conflit d'urgence; Collaborateurs intéressés à communiquer de manière valorisante;; Collaborateurs souhaitant occuper un poste de cadre

Maîtriser les entretiens difficiles avec ses collaborateurs



Objectifs d'apprentissage

- Développer une attitude constructive
- · Gérer ses émotions et garder son sang-froid
- Pouvoir donner et recevoir un feedback critique
- Gérer les situations difficiles avec calme et confiance en soi

Groupe cible

Cadres et futurs cadres souhaitant apprendre par quelles méthodes diriger un entretien difficile vers une solution viable et acceptable pour les deux parties; Cadres et futurs cadres souhaitant pouvoir agir avec calme et confiance en soi lors d'entretiens difficiles avec leurs collaborateurs

Réduire le taux de rotation du personnel



Objectifs d'apprentissage

- Connaître et comprendre les différents types de rotation du personnel et leurs causes
- Pourvoir les postes de manière judicieuse, former les collaborateurs de manière ciblée, veiller à leur bien-être et reconnaître les signaux d'alarme
- Savoir ce qui est attrayant pour les collaborateurs et offrir des prestations correspondantes
- Encourager et motiver les employés individuellement
- Donner un sens au travail, donner l'exemple et faire en sorte que les collaborateurs participent activement à la vision et à la mission de l'entreprise
- Se séparer de ses collaborateurs en bonne entente et poser les jalons d'un éventuel retour

Groupe cible

Les cadres et le personnel des ressources humaines, ainsi que les responsables techniques, les chefs de projet et les chefs d'équipe, qui sont confrontés au défi de la fidélisation de leurs collaborateurs, en particulier des plus talentueux.

Renforcer les liens - Transformer ses employés en partenaires



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand



MACROLEARNING



70 minutes

Objectifs d'apprentissage

- · Pouvoir expliquer la nécessité économique, stratégique et humaine de la cohésion dans le contexte de l'entreprise
- Reconnaître le rôle central du leadership dans la rétention des employés
- · Mettre en évidence ce qui est important pour les employés afin de renforcer leur sentiment d'attachement et d'appartenance
- Permettre aux collaborateurs d'être fiers du résultat de leur travail et leur assurer des perspectives de carrière en harmonie avec leur vie privée
- Établir des relations respectueuses et une culture de félicitations et de reconnaissance sincères au sein de son équipe
- Formuler une vision d'entreprise à atteindre ensemble et investir dans les personnes, pas seulement dans leur fonction
- · Comprendre que trop d'attachement peut conduire à une surconformité et à un phénomène de pensée de groupe

Groupe cible

Cadres (expérimentés) avec des responsabilités organisationnelles

Ancrer l'e-learning dans la culture d'apprentissage de l'entreprise



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que l'e-learning est un processus au cours duquel les collaborateurs doivent être encouragés et encadrés
- Reconnaître l'importance d'une culture d'entreprise favorable à l'apprentissage et établir une telle culture
- Savoir employer différentes méthodes d'apprentissage de manière précise et individualisée
- Utiliser le modèle ARCS-V pour motiver les employés dans leur apprentissage
- Enthousiasmer pour l'e-learning grâce à des mesures de communication ciblées pour préparer, encadrer et suivre sa mise en place
- Accompagner les apprenants au cours de leur formation continue afin de les motiver à long terme

Groupe cible

Responsables des ressources humaines ou du développement RH et cadres souhaitant introduire avec succès l'e-learning dans leur entreprise ou dans leurs équipes

Diriger avec des éloges – Faire preuve d'appréciation et de reconnaissance



Objectifs d'apprentissage

- Développer son appréciation des autres dans le quotidien professionnel
- Adopter une attitude valorisante envers les autres
- Communiquer ses critiques de manière respectueuse
- Être authentique
- Faire preuve d'estime envers soi-même

Groupe cible

les (futurs) cadres qui souhaitent témoigner plus d'estime à leurs collaborateurs; les (futurs) cadres qui souhaitent établir une culture d'appréciation réciproque dans leur entreprise; les (futurs) cadres qui veulent se sentir appréciés

Nouveaux collaborateurs – Les meilleures stratégies d'onboarding



Objectifs d'apprentissage

- Intégrer les nouveaux collaborateurs dans l'entreprise dès avant leur prise de poste
- Bien organiser le premier jour de travail
- Accompagner les premières semaines
- Faciliter l'intégration dans l'entreprise

Groupe cible

Responsables des ressources humaines; cadres; chefs d'équipe

Partager le savoir, promouvoir l'innovation – Stratégies efficaces pour gérer le transfert de



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre l'importance d'une bonne gestion des connaissances au sein de l'entreprise
- Savoir développer des stratégies de gestion des connaissances adéquates et les mettre en œuvre
- Comprendre l'impact de la gestion des connaissances sur l'innovation afin de promouvoir cette dernière
- Connaître diverses méthodes et outils pour collaborer et partager ses connaissances
- Être en mesure de conserver les connaissances existantes et de les améliorer en permanence

Groupe cible

Cadres et managers; Collaborateurs des départements à forte concentration de connaissances, confrontés à cette thématique dans leur travail quotidien (recherche et développement, service informatique, développement de produits, marketing et vente); Chargés de développement RH, responsables de la mise en œuvre d'initiatives de gestion des connaissances et de programmes de formation

Répartir les responsabilités - Déléguer à ses collaborateurs et à l'intelligence artificielle



Objectifs d'apprentissage

- Identifier les tâches que l'on peut déléguer
- Adopter l'état d'esprit adéquat pour bien transférer des responsabilités
- Choisir les collaborateurs idoines pour les tâches à déléguer
- Éviter que les collaborateurs ne renvoient les tâches déléguées à l'expéditeur
- Déléguer des tâches à l'IA pour accroître sa productivité

Groupe cible

Cadres ou collaborateurs qui souhaitent améliorer leur capacité à déléguer des tâches de manière pérenne et productive

Nouveau dans le rôle de dirigeant : démarrer en toute sécurité, diriger clairement



Objectifs d'apprentissage

- Organiser le changement de rôle
- · Assumer et répartir les responsabilités
- · Appliquer l'autogestion

Groupe cible

Les collaborateurs qui viennent d'endosser un rôle de direction et qui cherchent un soutien pratique pour cette situation exigeante.

Mener l'entretien de licenciement



Objectifs d'apprentissage

- Préparer et mener l'entretien de licenciement
- Connaître les réactions typiques et savoir les gérer
- Maîtriser ses propres émotions au cours de l'entretien
- Savoir ce à quoi il faut faire attention lors d'entretiens de licenciement en ligne

Groupe cible

Cadres devant mener des entretiens de licenciement

Mener l'entretien d'embauche



Objectifs d'apprentissage

- Rédiger la description du poste
- Élaborer le profil d'exigences
- Mener l'entretien d'embauche
- · Poser les bonnes questions
- Tirer les bonnes conclusions

Groupe cible

Responsables d'équipe; Responsables avec des responsabilités RH; Employés d'un service RH

Motiver les membres d'une équipe



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les principes de base de la motivation
- Identifier et éliminer les éléments démotivants au sein de l'équipe
- Créer des avantages motivants adaptés à chaque membre de l'équipe
- Utiliser efficacement les principaux outils de motivation
- Présenter les fiches de poste de manière motivante

Groupe cible

jeunes cadres occupant leur premier poste d'encadrement; Cadres dont les équipes ne sont pas aussi performantes qu'espéré

Premier poste d'encadrement



Objectifs d'apprentissage

- Être capable de différencier les tâches d'expertise des tâches d'encadrement
- · Connaître vos propres points forts et faiblesses
- Savoir ce que l'on attend d'un manager et être capable de répondre à ces attentes
- Éviter les erreurs de management et être capable de réagir de manière adaptée à des demandes très variées
- Être capable de mener à bien les tâches stratégiques d'un manager

Groupe cible

Jeunes cadres; experts occupant pour la première fois un poste d'encadrement

Diriger et motiver les employés en télétravail



Objectifs d'apprentissage

- Relever les défis du management à distance
- Établir et entretenir la confiance avec les employés en télétravail
- · Obtenir des résultats en télétravail
- · Résoudre des conflits à distance
- Favoriser l'évolution des employés en télétravail
- Motiver les employés en télétravail

Groupe cible

Cadres supervisant des employés en télétravail

Déléguer des tâches



Objectifs d'apprentissage

- Être capable de distinguer les tâches qui peuvent être déléguées de celles qui ne doivent pas l'être
- Déléguer de manière professionnelle en communiquant correctement
- Connaître les outils de suivi des tâches déléguées
- Reconnaître et gérer de manière productive les personnes qui retournent les tâches déléguées
- Déléguer de manière à faire évoluer les membres de l'équipe

Groupe cible

Salariés amenés à exercer un rôle d'encadrement; managers expérimentés ayant besoin d'apprendre à déléguer de manière durable.

Leadership en temps de crise



Objectifs d'apprentissage

- Ne pas voir les crises uniquement comme des catastrophes
- Connaître les cinq phases d'une crise
- Bien communiquer lors d'une crise
- Gérer la pression en temps de crise
- Renforcer la résilience et maîtriser les crises

Groupe cible

Responsables avec des responsabilités RH, employés des services RH

Conduite du changement – Concevoir des processus de changement efficaces



Objectifs d'apprentissage

- Apprendre à concevoir des processus de changement efficaces
- Connaître les points communs des modèles de changement les plus utilisés
- Se familiariser avec les différentes étapes de la plupart des processus de changement
- Découvrir les mesures et les outils propres aux différentes étapes
- · Savoir gérer les résistances

Groupe cible

employés d'un service RH; responsables du changement, managers avec des responsabilités RH; Responsables d'équipe

Mener des entretiens constructifs avec ses collaborateurs



Objectifs d'apprentissage

- Connaître et comprendre l'importance des entretiens avec les collaborateurs
- Se préparer à l'entretien de manière optimale
- Structurer l'entretien de manière logique
- Connaître et pouvoir utiliser efficacement les techniques rhétoriques pour mener l'entretien
- Connaître et prendre en comptes les spécificités des entretiens en ligne

Groupe cible

Cadres et futus cadres souhaitant approfondir leur connaissance des techniques par lesquelles ils peuvent mener l'entretien professionnel de manière efficace et durable; Cadres et futurs cadres souhaitant mener des entretiens avec leurs collaborateurs de manière sereine et réussie

Le storytelling dans l'entreprise



Objectifs d'apprentissage

- Savoir pourquoi le storytelling est avantageux dans presque tous les domaines de votre travail
- Utiliser intelligemment le storytelling dans la gestion des employés et des équipes
- Savoir comment trouver des « récits » dans chaque entreprise; Savoir comment des entreprises de renom utilisent le storytelling
- Connaître les principes élémentaires qui sous-tendent tous les récits
- Utiliser le suspense pour construire une bonne histoire en cinq étapes

Groupe cible

Employés souhaitant mieux faire passer leurs idées et convaincre efficacement; esponsables commerciaux; gestionnaires de compte,; membres d'équipes de développement; Cadres; chefs de projet numérique; chefs d'équipe

Diriger avec empathie



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre comment les exigences liées à la direction changent en ce moment
- Comprendre ce qu'est l'empathie
- Reconnaître quels sont les avantages d'une direction empathique, mais aussi les défis qui y sont liés
- Refléchir à son propre style de direction et d'interaction avec les autres
- Mieux percevoir les autres, se mettre à leur place et comprendre leurs émotions
- Mieux comprendre les autres et leur communication, leur personnalité et leurs motivations
- Agir avec plus d'empathie et aller chercher les gens là où ils se trouvent

Groupe cible

Les cadres qui souhaitent développer leurs compétences émotionnelles et sociales et les utiliser avec succès dans leurs relat; Les cadres qui souhaitent apprendre à diriger de manière appropriée et ciblée, même dans des situations exigeantes

Culture de l'erreur en équipe - Gérer les erreurs de manière constructive



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



70 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Connaître les caractéristiques, les types et les avantages potentiels des erreurs
- Comprendre la différence entre les concepts de Blame Culture et de Just Culture et les effets d'une culture positive de l'erreur.
- Comprendre ce qu'est une culture positive de l'erreur et comment elle englobe d'autres stratégies d'erreur en fonction du contexte de l'organisation.
- Connaître et utiliser des méthodes utiles de prévention et de gestion des erreurs
- Apprendre de ses erreurs et grandir en tant qu'équipe

Groupe cible

Futurs cadres et cadres expérimentés qui souhaitent établir une culture positive de l'erreur dans leur équipe

Leadership intergénérationnel



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre l'impact de générations différentes sur le monde du travail et le leadership
- Connaître les différentes générations et leurs caractéristiques typiques, sans généraliser
- Maîtriser les points délicats dans la gestion de l'équipe et des collaborateurs dans un contexte intergénérationnel
- Prendre conscience des conflits potentiels dans une équipe multigénérationnelle
- Prendre des mesures appropriées pour assurer la cohésion de l'équipe en dépit des différences d'âge
- Savoir mettre à profit la diversité générationnelle et apprendre les uns des autres

Groupe cible

Cadres confrontés au défi de faire progresser individuellement et en équipe des collaborateurs d'âges différents et de les motiver à collaborer de manière productive.

Équipes virtuelles – Motivation et confiance



Objectifs d'apprentissage

- Motiver les équipes virtuelles en fonction des outils de communication
- Instaurer la confiance dans les équipes virtuelles
- Promouvoir l'utilisation des réseaux sociaux au sein de l'équipe
- Donner des feedbacks adapté en fonction des outils de communication

Groupe cible

Chefs de projet et/ou juniors; leaders d'équipes virtuelles et agiles

Équipes virtuelles – Communication



Objectifs d'apprentissage

- Utiliser les médias numériques
- · Collaborer avec efficacité
- Éviter les malentendus
- Diriger des réunions virtuelles

Groupe cible

cadres juniors; Responsables d'équipes virtuelles et agiles; gestionnaires de projets

Structurer avec succès le développement des équipes



Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs motivants
- Définir clairement l'attribution des tâches
- Promouvoir une communication constructive
- Instaurer la confiance et promouvoir un sentiment d'appartenance

Groupe cible

Chefs d'équipes de projet agiles et/ou virtuelles; Managers juniors qui débutent dans leurs fonctions d'encadrement

Comment employer le personnel extérieur à l'entreprise – Ce que vous devez savoir en tant



Objectifs d'apprentissage

- Connaître différentes possibilités d'employer du personnel extérieur
- Savoir comment employer le personnel extérieur à l'entreprise en toute légalité
- Connaître les différences entre les types de contrats possibles
- Choisir le type de contrat approprié et établir le contrat de manière à éviter tout emploi illégal
- Savoir classifier rapidement les problèmes techniques et faire appel à des spécialistes en cas de doute

Groupe cible

Cadres responsables des ressources humaines; Collaborateurs du service des ressources humaines

Bien diriger les équipes hybrides



Objectifs d'apprentissage

- · Savoir créer des règles contraignantes servant de base à la collaboration hybride
- Avoir conscience des limites du travail hybride et planifier des « activités de bureau » communes
- Tenir des réunions d'équipe inclusives et fluides
- Apprendre à renforcer la cohésion d'équipe malgré la distance physique
- Exemplifier le travail hybride en tant que manager

Groupe cible

Il peut s'agir de chefs de service expérimentés qui s'intéressent au travail hybride,; de nouveaux chefs qui s'installent dans leurs fonctions ou de cadres qui n'ont jamais connu le télétravail et qui doivent trouver un équilibre entre travail en présentiel et à distance.; Le public cible de cette formation en ligne sont les managers d'équipes qui sont, temporairement ou en permanence, en partie au bureau et en partie à la maison, par exemple en télétravail.

Connaître les différents rôles au sein d'une équipe et les rendre productifs



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les trois composantes du modèle des rôles d'une équipe de Meredith Belbin
- Appliquer le modèle des rôles d'une équipe sur votre lieu de travail
- Identifier les rôles obligatoires dans votre équipe
- Déterminer quels rôles correspondent le mieux aux membres de l'équipe

Groupe cible

Les collaborateurs qui dirigent des équipes de projet agiles et/ou virtuelles; les jeunes responsables qui débutent dans leur rôle d'encadrement

Assurer la gestion des phases d'équipe



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les quatre phases de l'équipe selon Bruce Tuckman
- reconnaître dans quelle phase se trouve l'équipe
- utiliser les bons instruments de management dans chaque phase
- apprendre à assurer une transition en douceur entre les quatre phases : la formation, l'assaut, la normalisation et l'exécution.

Groupe cible

Les collaborateurs amenés à animer des équipes virtuelles et/ou agiles, les chefs de projet et managers juniors dans leur première expérience de management.

La méthode OKR – Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les avantages de la méthode OKR pour soi, son équipe et l'entreprise dans son ensemble
- Pouvoir formuler, communiquer et poursuivre des objectifs pertinents
- Formuler des résultats clés pour rendre les objectifs mesurables et traçables
- Effectuer un suivi du travail avec les résultats clés à l'aide du cycle OKR

Groupe cible

Cadres souhaitant introduire la méthode OKR dans leur équipe et bien l'y établir; Collaborateurs amenés à travailler avec la méthode OKR à l'avenir

Lean Management – Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les caractéristiques du Lean Management et ses avantages
- Connaître les sept types de gaspillage, pour pouvoir les identifier et les éviter à l'avenir
- Améliorer les processus de production et d'administration grâce à des outils Lean tels que la cartographie des flux de valeur, les 5S, et des méthodes de résolution des problèmes
- Produire de manière plus rapide et plus efficace grâce à des outils Lean comme l'OEE, le SMED ou le Poka-Yoke
- Intérioriser et employer le cycle PDCA dans la pratique

Groupe cible

Tous les collaborateurs amenés à travailler avec des processus Lean et contribuant à les définir, dans le domaine de la production aussi bien que dans l'administration; Cadres souhaitant mettre en œuvre le Lean Management et acquérir des connaissances de base dans ce domaine ou les rafraîchir et combler des lacunes

Lean Management - Niveau avancé



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les ennemis du Lean et savoir comment les éviter
- Motiver les employés à contribuer activement aux processus Lean
- Adapter la production à la demande pour une satisfaction maximale de l'entreprise et de la clientèle
- Optimiser le flux de valeur existant

Groupe cible

Cadres, chefs de service ou responsables de production, responsables qualité

Diriger en fonction des circonstances



Objectifs d'apprentissage

- Connaître les caractéristiques d'un bon leadership
- Savoir déterminer le niveau de développement individuel de ses collaborateurs en termes de compétences et de motivation
- Exercer une influence positive sur ses collaborateurs, en adéquation avec leur niveau de maturité professionnelle.

Groupe cible

Les cadres qui souhaitent diriger et soutenir leurs collaborateurs de manière individuelle, en fonction de leur degré de développement professionnel respectif

Diriger en fonction des types de personnalité



Objectifs d'apprentissage

- · Comprendre ce que sont les typologies, et la manière dont elles simplifient mais peuvent également limiter le monde du travail
- Apprendre à reconnaître le type de personnalité de chacun
- Aiguiser sa perception de soi-même et des autres pour améliorer son leadership au quotidien

Groupe cible

Les cadres qui souhaitent apprendre à adapter leur communication à différents types de personnes afin de mieux les gagner à leur cause; Les collaborateurs fraîchement nommés à un poste de cadre, qui désirent élargir leurs connaissances psychologiques et les appliquer avec succès dans leur nouvel environnement professionnel

Le manager en tant que coach



Objectifs d'apprentissage

- Distinguer les différences fondamentales entre le management et le coaching
- · Comprendre les avantages du coaching
- · Utiliser l'approche du coaching
- Découvrir les conditions de base d'un coaching efficace
- Développer des compétences clés en matière de coaching

Groupe cible

Managers souhaitant soutenir leurs employés en tant que coaches

Le leadership transformationnel - Motiver et inspirer ses collaborateurs



Objectifs d'apprentissage

- · Connaître les différences entre leadership transactionnel et leadership transformationnel
- · Savoir enthousiasmer ses collaborateurs à l'aide de visions
- Inspirer ses collaborateurs à réfléchir à de nouveaux concepts et de nouvelles solutions
- Soutenir chaque collaborateur de manière optimale individuelle en paraîssant charismatique
- · Mettre en pratique le leadership transformationnel dans son propre quotidien professionnel

Groupe cible

Les (futurs) cadres qui souhaitent manager leurs collaborateurs de façon transformationnelle; Des managers intéressés à réfléchir et à améliorer leur comportement en matière de leadership

Le leadership agile



Objectifs d'apprentissage

- · Connaître l'importance de l'état d'esprit adéquat pour le succès du travail agile
- Comprendre la pertinence de la distinction entre état d'esprit, compétences et outils
- · Connaître les compétences essentielles pour travailler de manière agile
- Savoir utiliser les outils clés pour travailler de manière agile

Groupe cible

Cadres expérimentés; Cadres souhaitant revoir leurs méthodes de direction; Collaborateurs souhaitant occuper un poste de cadre

Leadership horizontal : diriger avec succès sans occuper une position supérieure



Objectifs d'apprentissage

- Connaître l'importance et la pertinence du leadership horizontal
- · Connaître la différence entre les leaderships horizontal et hiérarchique
- Comprendre comment fonctionne le leadership horizontal sans composante disciplinaire
- Découvrir et utiliser les outils du leadership horizontal
- Découvrir et préserver une manière constructive de gérer d'éventuels conflits

Groupe cible

Cadres responsables des résultats d'un projet ou d'une mission, mais sans être des supérieurs chargés de la discipline au sein de l'équipe.

Le leadership situationnel



Objectifs d'apprentissage

- Être capable d'appliquer le modèle « diriger selon le niveau de maturité »/ « leadership situationnel » dans la pratique quotidienne du management
- Reconnaître le « niveau de maturité » des collaborateurs
- Adapter vos méthodes de leadership au niveau de maturité de vos collaborateurs
- Remettre sur les rails les collaborateurs à la motivation vacillante
- Protéger les collaborateurs motivés mais inexpérimentés contre les exigences excessives
- Accorder des libertés aux collaborateurs très motivés sans perdre de vue les objectifs

Groupe cible

Les managers qui peinent à promouvoir la motivation et les performances de leur équipe; les jeunes managers qui souhaitent et doivent mettre en pratique le concept des niveaux de maturité.

Animer une réunion



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre l'importance d'une réunion efficace
- connaître les divers types de réunion
- découvrir les différentes étapes d'une réunion
- bien se préparer aux réunions
- savoir animer correctement une réunion
- réaliser un suivi efficace après une réunion

Groupe cible

assistants; Cadres et membres d'équipes agiles ; employés travaillant sur des projets partiellement auto-gérés

Animer des réunions en ligne



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les avantages et les inconvénients des réunions en ligne
- Comprendre les défis uniques des réunions en ligne
- Bien préparer et organiser les réunions en ligne
- Appliquer des règles spéciales de réunions en ligne
- · Gérer activement les réunions en ligne

Groupe cible

Membres d'équipes virtuelles et/ou sur des sites différents; employés prenant part aux réunions virtuelles et/ou en sont modérateur.

Feedback entre collègues



Objectifs d'apprentissage

- · Découvrir comment le feedback peut générer une atmosphère productive dans une équipe
- Savoir quels sont les points importants lorsque l'on donne un feedback
- Savoir accepter poliment un feedback
- · Découvrir comment le feedback des pairs peut élargir nos propres perspectives
- Apprendre à cibler les points clés pour réellement faire changer les choses

Groupe cible

Les employés travaillant en équipe, quel que soit leur niveau hiérarchique

Donner un feedback



Objectifs d'apprentissage

- Faire du feedback un outil de gestion d'équipe qui peut être utilisé régulièremen
- Motiver les membres d'une équipe grâce à un feedback positif
- Formuler des critiques et les utiliser de manière constructive

Groupe cible

membres du personnel devant gérer une équipe sans occuper un poste de cadre; cadres ayant besoin de méthodes coopératives de gestion d'équipe; Jeunes cadres

Prendre les bonnes décisions



Objectifs d'apprentissage

- Identifier et être capable d'analyser des problèmes
- Connaître et utiliser des méthodes pour trouver des solutions
- Être capable d'aborder les processus de prise de décisions de manière structurée
- Bien communiquer ses décisions et impliquer les employés
- Être capable d'appliquer les décisions

Groupe cible

Jeunes cadres et responsables devant être capables de prendre des décisions de manière claire et structurée

Encourager la formation continue – Établir une culture d'apprentissage au sein de l'équipe



Objectifs d'apprentissage

- · Avoir conscience qu'une culture d'apprentissage est nécessaire au sein de l'entreprise, la favoriser et la vivre
- · Créer des conditions-cadres favorables à cette culture d'apprentissage
- Donner l'exemple à ses collaborateurs en ce qui concerne la formation continue
- Renforcer le sens de la responsabilité personnelle chez ses collaborateurs

Groupe cible

Cadres

La fonction achats aujourd'hui et demain – Gérer la complexité et développer ses compé-



Disponible dans les langues suivantes:



Allemand

MACROLEARNING



50 minutes

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le rôle que l'on occupe dans une négociation
- Savoir se préparer minutieusement pour mettre toutes les chances de son côté
- Connaître les principes de base pour mener des entretiens stratégiques et savoir les appliquer à bon escient dans la négociation
- Utiliser les informations recueillies au cours d'une négociation pour mener les entretiens futurs
- Établir de bonnes relations à long terme

Groupe cible

Collaborateurs du service des achats (avec ou sans fonction de direction) qui souhaitent développer de manière ciblée leurs compétences en négociation

Succès client - Satisfaction au jour le jour, fidélisation à long terme



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre ce que signifie le terme de succès client, ou « Customer Success »
- · Identifier les besoins des clients
- · Fidéliser les clients à long terme
- Mesurer le succès client

Groupe cible

Collaborateurs avec ou sans responsabilité de direction; Service commercial; Gestion des clients grands comptes; Gestion du service client; Service des ventes; Marketing; Service à la clientèle; Développement de produits

Big Data - Comprendre l'univers des données



Objectifs d'apprentissage

- Connaître la définition et les caractéristiques du Big Data
- Comprendre le potentiel et les défis liés aux mégadonnées pour les entreprises et la société dans son ensemble
- Se familiariser avec le cycle de vie des mégadonnées
- Avoir un aperçu des principales technologies du Big Data
- Savoir situer l'intelligence artificielle dans le contexte du Big Data

Groupe cible

Les employés, avec ou sans fonction de direction, qui connaissent peu le big data et les sujets connexes, comme l'intelligence artificielle, et qui souhaitent acquérir des connaissances de base sur le sujet

Comprendre la numérisation



Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître les moteurs essentiels de la numérisation
- Connaître le terme VUCA et le diagnostic des délais qui y est associé
- Comprendre l'impact de la numérisation sur les modèles commerciaux traditionnels
- Reconnaître que les réussites passées ne garantissent pas le succès à l'avenir
- Comprendre que l'orientation client découle de la numérisation

Groupe cible

Les employés qui souhaitent se préparer à la numérisation ; les équipes qui analysent leur environnement de travail en envisageant la numérisation ; les responsables qui cherchent de nouveaux clients, techniques et marchés.; les employés confrontés à de nouveaux challenges

Innovation – Développer et tester des prototypes selon les besoins



Objectifs d'apprentissage

- Créer les bonnes conditions pour tester vos nouveautés avec votre équipe.
- Miser sur des méthodes analogues pour obtenir des résultats indicatifs et fixer des priorités en fonction des besoins.
- Tirer des informations du comportement des participants aux essais en prétendant que vos prototypes sont plus avancés qu'ils ne le sont réellement.
- S'appuyer sur les dix règles de base pour des tests réussis.

Groupe cible

Le public cible de cette formation comprend les cadres et les collaborateurs qui s'intéressent à la stratégie, ainsi que les équipes d'innovation qui prennent part aux phases de tests.

Le Design Thinking



Objectifs d'apprentissage

- Reconnaître le besoin d'innovation et de nouvelles méthodes créatives
- · Créer les conditions favorables au Design Thinking.
- Comprendre le processus de Design Thinking
- Mettre en œuvre le processus de recherche de solutions
- apprendre à utiliser le prototypage, les personas et les parcours clients
- Être à l'aise dans « l'espace du problème » et comprendre les besoins des utilisateurs

Groupe cible

Les collaborateurs et les équipes à la recherche de nouvelles méthodes créatives de résolution de problèmes.; Les équipes qui souhaitent mettre en place un processus de Design Thinking; Les collaborateurs intéressés par le sujet

Innovation – encourager un état d'esprit novateur



Objectifs d'apprentissage

- Apprendre ce que signifie « penser de façon novatrice », et quelles sont les conditions préalables que vous pouvez mettre en place.
- Éliminer les dérangements et surmonter les distractions afin de laisser prospérer les innovations.
- Mettre la normalité à l'écart consciemment, par étapes, et apprendre à échouer avec succès.
- Diriger de façon novatrice et encourager la capacité d'innovation chez les collaborateurs.

Groupe cible

La formation en ligne offre de précieuses suggestions pour développer vos propres capacités d'innovation et celles de l'ensemble de l'équipe.; Les collaborateurs qui veulent se reconcentrer sur la stratégie, ainsi que le personnel de direction.

Innovation – Méthodes pour le processus d'innovation



Objectifs d'apprentissage

- Découvrir les phases des processus d'innovation potentiels
- Quelles sont les approches qui donnent beaucoup d'espace pour trouver des idées ?
- Obtenir un maximum d'informations révélatrices concernant votre nouveauté avec un minimum d'efforts
- Mettre les gens en mouvement avec le crowdsourcing et profiter de cet apport externe
- Analyser les besoins des utilisateurs avancés et devancer la concurrence

Groupe cible

Le public cible de cette formation est constitué par les cadres et les collaborateurs qui souhaitent mettre l'accent sur les processus et les méthodes d'innovation; Cette formation en ligne propose de nombreuses suggestions pour trouver des idées et une vaste boîte à outils méthodologique.

Vente stratégique – Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- Être capable de mettre en œuvre une approche stratégique de manière pertinente
- Savoir ce que signifie le terme de vente stratégique, et en connaître les éléments essentiels
- Connaître et maîtriser les compétences de base et les aptitudes personnelles nécessaires à la vente stratégique

Groupe cible

Les commerciaux qui souhaitent établir de meilleures relations client; Les commerciaux qui souhaitent conclure leurs ventes avec efficacité et efficience; Les commerciaux responsables du développement client, et qui s'occupent de clients stratégiquement importants

Vente stratégique - Développer sa clientèle



Objectifs d'apprentissage

- · Savoir identifier ses clients clés et les personnes qui prennent les décisions
- Connaître le terme de gestion des clients grands comptes (Key Accounts Management) et savoir ce quelle réalité il recouvre
- Pouvoir évaluer correctement les parties prenantes
- Développer une collaboration stratégique avec ses clients principaux

Groupe cible

Commerciaux; Service extérieur des ventes; Collaborateurs dans la vente; Vente sédentaire; Responsables grands comptes, surtout dans le domaine B2B

Vente stratégique – gérer les relations client



Objectifs d'apprentissage

- Connaître l'importance d'un bon service client
- Comprendre les motivations des clients et savoir s'y adapter
- · Connaître des mesures de marketing individualisé et savoir les utiliser efficacement
- Poser les bonnes questions pour mieux connaître le client
- · Savoir utiliser la vente additionnelle pour créer des relations

Groupe cible

collaborateurs dans la vente; responsables grands comptes; vente sédentaire; service extérieur des ventes; Commerciaux

Démontration l'utilité



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que la valeur d'un produit ou d'un service dépend de son utilité pour le client, pas de ses caractéristiques
- Démontrer l'utilité de manière simple et structurée à l'aide d'un modèle en cinq étapes
- Développer une argumentation personnelle centrée sur l'utilité
- Reconnaître les principales motivations d'achat de sa clientèle et y répondre de manière adéquate

Groupe cible

Commerciaux; service des ventes; service du marketing; inside sales (vente sédentaire); responsables grands comptes

L'orientation client - Comprendre les clients, les convaincre et les fidéliser



Objectifs d'apprentissage

- · Placer les souhaits et les besoins des clients au centre de vos préoccupations
- Apporter sa propre contribution à l'orientation client
- · Comprendre les clients, les convaincre et les fidéliser
- Influencer le parcours client de manière ciblée pour assurer le succès
- Utiliser les réclamations de vos clients pour les fidéliser

Groupe cible

Les collaborateurs qui discutent de l'orientation client et souhaitent convaincre leurs clients

Gérer les objections



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les objections et à y répondre de manière constructive
- faire la différence entre une objection et une excuse
- développer des réactions types face aux différentes objections
- · réfuter les objections en toute confiance grâce à la méthode de confirmation
- · systématiquement remarquer et traiter les objections survenant dans votre travail quotidien

Groupe cible

Commerciaux; Force de vente; Inside sales (vente sédentaire); Responsables grands comptes; Secteur Ventes et marketing

Établir le premier contact



Objectifs d'apprentissage

- Identifier et tirer parti de toutes les occasions d'établir le contact avec de potentiels clients
- Étendre de manière systématique votre réseau de clients
- Identifier rapidement des clients potentiels
- · Utiliser des outils de recherche
- Travailler avec efficacité et efficience grâce à une bonne préparation, Utiliser « l'argumentaire éclair » pour gagner des clients
- Maîtriser les règles de base de l'apparence et du comportement adéquats face à des clients

Groupe cible

Vendeurs, représentants commerciaux, équipes commerciales, équipes des ventes sédentaires, gestionnaires de grands comptes

Identifier les besoins des clients



Objectifs d'apprentissage

- · Apprendre l'importance de l'identification des besoins dans le processus commercial
- Déterminer les besoins du client de manière ciblée
- Catégoriser les questions et savoir les poser pour déterminer les besoins
- · Identifier les besoins individuellement adaptés à un domaine spécifique
- Comprendre les besoins du client par l'écoute active

Groupe cible

Vendeurs, représentants commerciaux, équipes commerciales, équipes des ventes sédentaires, gestionnaires de grands comptes

Établir de bonnes relations avec ses clients



Objectifs d'apprentissage

- Nouer des relations interpersonnelles dans un but précis
- Utiliser les discussions informelles pour établir un bon contact avec les autres
- · Identifier les signaux non verbaux et verbaux d'acceptation et de rejet
- · Maîtriser son propre langage corporel
- · être réceptif aux autres

Groupe cible

équipes des ventes sédentaires; Vendeurs; représentants commerciaux; équipes commerciales; gestionnaires de grands comptes

Conclure la vente



Objectifs d'apprentissage

- Identifier les signaux d'achat verbaux et non-verbaux
- · Conclure des ventes efficacement
- Appliquer systématiquement la question de clôture en tant que méthode
- Adopter une approche flexible de différents types de clients

Groupe cible

Vendeurs, représentants commerciaux, équipes commerciales, équipes des ventes sédentaires, gestionnaires de grands comptes

Les négociations en ligne



Objectifs d'apprentissage

- Comprendre les différences entre les négociations en ligne et les négociations en face à face
- Se préparer à une négociation en ligne
- Nouer des relations en ligne avec votre partenaire de négociation
- · Savoir ce qu'il faut garder à l'esprit au cours d'une négociation en ligne
- · Gérer les situations difficiles au cours d'une négociation en ligne
- Communiquer et présenter des offres de manière efficace, même lors de négociations en ligne

Groupe cible

Les responsables commerciaux et professionnels de la vente expérimentés

Négocier - Les principes de base



Objectifs d'apprentissage

- Employés qui mènent des négociations avec les clients, les partenaires et les fournisseurs
- · Consolider systématiquement votre position
- Établir des relations commerciales durables
- Présenter les offres de manière convaincante
- Argumenter de manière structurée
- Conclure les négociations de manière satisfaisante

Groupe cible

Les collaborateurs qui mènent des négociations avec les clients, les partenaires et les fournisseurs

Maîtriser les négociations difficiles



Objectifs d'apprentissage

- Répondre aux attaques déloyales
- Négocier pour obtenir des solutions, selon le concept de Harvard
- Relancer des négociations au point mort
- Reconnaître les jeux de marchandage et y mettre fin
- Travailler sur un plan factuel, même dans des situations difficiles

Groupe cible

Collaborateurs menant des négociations avec les clients, les partenaires et les fournisseurs

PINKTUM

CONTACT

Pink University GmbH +49 89 5 47 27 84 10 contact@pinktum.com

MUNICH

Bachbauernstraße 1 81241 Munich

HAMBOURG

Besenbinderhof 41 20097 Hambourg

