



Maneho Conseil

60 rue des Champarons 92700 Colombes

Mail : contact@maneho-conseil.com – Tél. : +33 7 81 24 18 05

SIRET : 878 279 405 00012 – Code APE : 7022Z

SASU au capital de 2.000€ - RCS Nanterre 878 279 405

MANEHO
CONSEIL

OFFRE DE FORMATIONS

19 | 03 | 2024

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922336292
auprès du préfet de région d'Ile-de-France



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories
d'actions suivantes : actions de formation et bilans de
compétences



“

Nous accompagnons votre croissance
et vos transformations
Individuelles et collectives

”



QUI SOMMES-NOUS ?

Maneho Conseil vous propose de **recréer le lien entre l'entreprise et l'humain**, au service des transformations et de la croissance des individus et des organisations.

Afin de vous assurer un changement durable, nous vous proposons d'agir tant au niveau individuel qu'au niveau des équipes et de l'organisation afin de garantir :

- Un **changement opérationnel d'organisation** pour plus de performance
- Un **changement culturel individuel et collectif** pour accompagner et faciliter les transformations et développer l'agilité

Nous vous accompagnons à favoriser l'inclusion de chacun, la création d'une nouvelle culture commune, et le sentiment d'appartenance dans ces périmètres en perpétuelle évolution.

Notre **expertise des environnements complexes, multiculturels et internationaux** en transformation et en croissance très forte, ainsi que notre **expérience de DAF et DRH**, nous permet de proposer des **solutions sur mesure** pour répondre aux enjeux de nos clients, basées sur 3 métiers complémentaires :

- Conseil opérationnel et stratégique
- Coaching professionnel individuel, d'équipe ou d'organisation
- Formation

Pour tout renseignement sur le déroulement et les modalités de nos formations, contactez-nous :

par mail à l'adresse contact@maneho-conseil.com

ou par téléphone
au 07 81 24 18 05

**3 MÉTIERS POUR
UN ACCOMPAGNEMENT GLOBAL
ET SUR-MESURE DE VOS
TRANSFORMATIONS :**

**CONSEIL OPÉRATIONNEL
& STRATÉGIQUE**

**COACHING INDIVIDUEL
& COLLECTIF**

**FORMATION & BILANS
DE COMPÉTENCES**

NOS FORMATIONS

Nos formations sont élaborées à partir des **derniers concepts théoriques et recherches scientifiques** ainsi que de notre expérience des **problématiques observées chez nos clients** et de **notre propre expérience professionnelle**.

Nous vous proposons également des formations sur-mesure en inter ou intra-entreprise, adaptées au contexte de votre entreprise et de vos collaborateurs.

Notre approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation. L'animation utilise notamment l'approche de l'intelligence collective. Nous avons à cœur de rendre nos sessions de formations interactives, car nous sommes convaincus que cela optimise l'apprentissage. Nos formations se terminent par un temps d'appropriation des outils, approches et concepts transmis par la réalisation par l'apprenant d'un plan d'action personnalisé.

Maneho Conseil vous propose des formations parmi les thèmes suivants :

- MANAGEMENT & LEADERSHIP
- FACILITATION & INTELLIGENCE COLLECTIVE
- COMMUNICATION
- BILAN DE COMPÉTENCES

THINK
OUTSIDE
THE BOX

DES PARCOURS SUR-MESURE

Le format de nos parcours est totalement adaptable. Nous nous assurons lors d'un entretien préalable de recueillir les besoins et le contexte de l'apprenant et de son entreprise afin de proposer une formation sur mesure, adaptée à ses besoins.

Nos formations sont disponibles **en présentiel, à distance**, ou encore en combinant présentiel et distanciel. Du **mobile learning** peut également être proposé sur la partie théorique, en amont de la formation, afin que les sessions en groupe soient consacrées à l'approfondissement de ces apports théoriques et à leur mise en pratique. Des accompagnements individuels peuvent aussi être mis en place à l'issue des formations pour une appropriation optimale des apprentissages.

LES PLUS DE NOS FORMATIONS

- ✓ Une approche **co-construite** avec les entreprises et les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une pédagogie **interactive et concrète** et la construction d'un **plan d'action personnalisé**
- ✓ Un **savoir-être et des savoir-faire spécifiques**, à la croisée des chemins entre consultants, formateurs et coachs
- ✓ Un **transfert des compétences** et un **partage des bonnes pratiques**.
- ✓ Un apprentissage sur les méthodes d'animation grâce à l'**utilisation de l'intelligence collective** et de la **facilitation** et la transmission d'**outils de communication** tels que l'Analyse Transactionnelle ou la CNV

Pour tout renseignement sur le déroulement et les modalités de nos formations, contactez-nous :
par mail à l'adresse
contact@maneho-conseil.com
ou par téléphone
au 07 81 24 18 05

MANAGEMENT & LEADERSHIP

Mieux se connaître et affirmer son leadership	Page 6
Du manager expert au manager coach	Page 7
Accompagner le changement	Page 8
Gestion du temps et des priorités	Page 9

FACILITATION & INTELLIGENCE COLLECTIVE

Développer sa posture et ses outils de facilitateur	Page 10
Expérimenter et diffuser l'intelligence collective	Page 11

COMMUNICATION

Découvrir et utiliser la Communication NonViolente	Page 12
Découvrir et utiliser l'outil DISC	Page 13

Programme

Définition du Leadership

- ✓ Partage sur la définition de chaque participant du leadership
- ✓ Identification des différents styles de leadership et ses manifestations
- ✓ Expérimentation de ces différents styles
- ✓ Conjuguer style de leadership et culture de l'entreprise

Qualités et compétences du leader

- ✓ Quelles sont les différences entre leader et manager ?
- ✓ Les qualités du leader pour une équipe performante et fédérée
- ✓ Les qualités pour s'adapter à son environnement

Rôles, enjeux et défis du leader

- ✓ L'environnement du leader
- ✓ Définir la mission et la vision de l'équipe
- ✓ Identifier les ressources à mettre au service de la mission de l'équipe
- ✓ Animer, orchestrer, communiquer, piloter
- ✓ Accompagner ses collaborateurs

Passer à l'action

- ✓ Identifier le style de leadership que le manager incarne
- ✓ Identifier le style souhaité par le leader
- ✓ Définir les étapes et les moyens nécessaires pour y parvenir

Chaque participant est invité à concevoir son plan d'action pour adapter son style managérial

Introduction aux outils et méthodes permettant de gagner en performance et renforcer la cohésion de son équipe

- ✓ Initiation aux méthodes de réunion déléguée, à la posture de facilitateur
- ✓ Initiation à l'intelligence collective pour une équipe performante
- ✓ Savoir définir et incarner la vision et la mission de son équipe
- ✓ Identification par chacun des outils qu'il a envie de s'approprier

L'approche, centrée sur des situations concrètes développe la capacité du manager à s'approprier les outils qu'il souhaite utiliser au quotidien.

Objectifs de la formation

- Savoir mettre en œuvre les comportements clés de cette posture de manager leader
- Savoir mettre en application les méthodes **permettant de gagner en performance et renforcer la cohésion de son équipe**

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation. L'animation utilise notamment l'approche de l'intelligence collective.

Durée

3 journées de 7h

Public concerné

Tous les managers souhaitant développer et affirmer leur leadership, identifier le style de leadership pour fédérer leurs équipes et développer leur performance.

Pré-requis

Aucun

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les managers identifient leurs forces pouvant servir leur développement et l'affirmation de leur leadership, la forme de leadership qui leur correspond le mieux, en adéquation avec leur personnalité et la culture de l'entreprise. Ils sauront accompagner leurs équipes vers plus de performance et d'efficacité.

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque demi-journée, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Une approche **co-construite** avec les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une pédagogie **interactive et concrète** et la construction d'un plan d'action personnalisé pour adapter son style managérial
- ✓ Des **fondamentaux** pouvant être approfondis dans les autres modules de formation.

Tarifs

- ✓ Prix public : 2000€ HT par participant pour les 3 journées – Session sur Paris ou en distantiel
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mon fonctionnement actuel en tant que manager : atouts, points de développement, priorités et valeurs ✓ Les modèles de management : du technique, opérationnel au participatif, prospectif et manager coach. ✓ Représentation du manager coach, références, raison d'être et intérêt du modèle, rôle, postures, compétences ✓ La contractualisation de la relation d'accompagnement : poser le cadre | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Autonomie du manager, autonomie des collaborateurs ✓ La pratique de l'interview, du feedback. ✓ Les émotions dans la relation professionnelle ✓ Bâtir son parcours de développement, son plan d'action <p>Le participant est invité à concevoir son plan d'action personnalisé au plus près de sa situation professionnelle</p> |
|---|--|

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, le participant saura identifier son mode de management actuel et son mode de management cible qui lui permettra de développer l'autonomie de ses collaborateurs et de les faire grandir.

Tarifs

- ✓ **Prix public** : 1500€ HT par participant pour 14 heures de formation, animées par 2 formateurs-coachs. – Session sur Paris
- ✓ **Session en intra-entreprise** : nous consulter

Objectifs de la formation

Développer une posture de manager coach demande un appui sur la connaissance de soi, ses modalités d'interactions, son modèle de management actuel, et de repérer l'importance du savoir-être pour passer de l'expert légitime au responsable crédible, contributeur au service du collectif et du développement des collaborateurs, et pouvoir croître en autonomie.

- Entamer un changement de posture et de regard sur son rôle de manager, pour en tirer des bénéfices concrets au quotidien
- S'entraîner à faire différemment et choisir ses priorités d'action, pour gagner en confort managérial

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'analyse de situations. Chaque thème fait l'objet d'une appropriation par l'exercice, l'échange et la mise en situation. Le format d'apprentissage en atelier ouvre à la créativité, permet la mobilisation des participants, et leur prise de responsabilité.

Durée

7 heures, sur 2 jours, soit 14 heures.

Public concerné

Des managers d'équipes opérationnels.

Pré-requis

Une expérience de management de 3 ans minimum

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Des apports issus des travaux de recherche sur les neurosciences, la systémique, de l'intelligence collective et des pratiques narratives
- ✓ Une approche **co-construite** avec les acteurs internes et adaptée au contexte
- ✓ Une **pédagogie interactive et concrète** et la **construction d'un plan d'action personnalisé**
- ✓ La formation sera animée par un formateur-coach certifié, qui pourra accueillir un groupe de 10 participants.

Accompagner le changement

Programme

Qu'est-ce qu'un changement ?

- ✓ Définition 'théorique' du changement
- ✓ Différentes approches de conduite de changement
- ✓ Facteurs de succès

L'humain face aux changements

- ✓ Les phases incontournables du changement
- ✓ Dimension émotionnelle
- ✓ Cycle du changement
- ✓ Les facteurs de résistance
- ✓ Eclairage des neurosciences

Le changement et moi

- ✓ Les différents types de comportements face aux changements
- ✓ Les leviers et la communication associée

L'écosystème du changement

- ✓ Cartographie des parties prenantes
- ✓ Les cercles de transformation

Mon équipe et moi vers la réussite du changement : les clés d'un changement réussi

Les compétences nécessaires à la conduite du changement

- ✓ Vision et Sens
- ✓ Conviction
- ✓ Pédagogie et Souplesse

Etablir un plan d'action personnalisé

Piloter le changement

Mesurer les avancées et réajuster – Module 2 d'1 journée 3 mois après

Partages sur les réussites et difficultés rencontrées
Apports d'outils complémentaires
Inscrire le changement dans la durée

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les participants auront identifié leurs modes de fonctionnement et ceux de leurs collaborateurs et collègues face au changement sur la courbe du deuil ainsi que les leviers de communication à mobiliser.

Ils auront découvert et expérimenté les 3 compétences nécessaires au manager pour la conduite du changement. Ils auront sélectionné les outils qui leur permettront la mise en œuvre d'un plan d'action personnalisé.

Objectifs de la formation

- Découvrir la courbe du deuil/cycle du changement pour analyser les comportements et stades de ses équipes face au changement. Savoir adapter sa communication et sa posture
- Découvrir, expérimenter et ancrer les 3 compétences du manager nécessaires à la conduite du changement
- Identifier les outils pour un pilotage du changement dans la durée

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'analyse de situations ainsi que des mises en situation. La pédagogie est construite autour de temps individuels et de temps en groupes

Pré-requis

Aucun

Public concerné

Des managers et membres du comité de direction

Durée

3 journées de 7 heures en 2 temps :
Module 1 de 2 jours
Module 2 d'1 journée, 3 mois après

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Des outils concrets
- ✓ Des partages de bonnes pratiques
- ✓ Des expérimentations sur la base de cas concrets
- ✓ Une approche co-construite avec les participants et adaptée au contexte
- ✓ Une pédagogie interactive et concrète
- ✓ La construction d'un plan d'action personnalisé

Tarifs

- ✓ Prix public : 2000€ HT pour 3 journées – Session sur Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Gestion du temps et des priorités

Programme

Auto-diagnostic de sa gestion du temps et des priorités et d'une semaine type

Etablir ma semaine type cible :

- ✓ Quelles sont les différents domaines de ma vie (travail, amis, couple, enfants, associations, soi...) ?
- ✓ Quelles sont mes envies pour chacune ?
- ✓ Quelles sont mes priorités, le temps que j'ai envie de consacrer à chaque domaine ?
- ✓ Au travail, quelles sont les tâches auxquelles je consacre le plus de temps ? Quel est le bénéfice par rapport au temps passé ? Où est ma valeur ajoutée ?

Identifier et dépasser ses freins et blocages :

- ✓ Apprendre à dire non
- ✓ Dépasser le fantasme de l'excellence
- ✓ Savoir demander de l'aide
- ✓ Ne pas se laisser interrompre
- ✓ Ne pas se disperser
- ✓ Dépasser la procrastination

Mises en situation pour expérimenter les situations inconfortables

Trouver son organisation

- ✓ Bien utiliser son agenda
- ✓ Trouver les outils qui me correspondent

Etablir un plan d'action personnalisé

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les participants auront identifié leurs modes de fonctionnement, leurs freins et blocages. Ils auront établi leur organisation cible et sélectionné les outils qui leur permettront cette mise en œuvre via un plan d'action personnalisé.

Objectifs de la formation

- Découvrir différents outils pour la gestion du temps pour s'approprier ceux qui conviennent à notre organisation
- analyser notre gestion actuelle du temps et des priorités ainsi que notre organisation cible
- identifier les freins et blocages, savoir cloisonner vie personnelle et professionnelle dans un contexte de télétravail

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'analyse de situations ainsi que des mises en situation. La pédagogie est construite autour de temps individuels et de temps en groupes

Durée

1 journée de 7 heures

Public concerné

Tous les collaborateurs qui souhaitent prendre de la hauteur et optimiser la gestion de leurs temps et de leurs priorités

Pré-requis

Aucun

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Des outils concrets
- ✓ Des clés de lecture sur ses freins et blocages
- ✓ Une approche co-construite avec les participants et adaptée au contexte
- ✓ Une pédagogie interactive et concrète
- ✓ La construction d'un plan d'action personnalisé

Tarifs

- ✓ Prix public : 800€ HT pour 1 journée – Session sur Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Développer sa posture et ses outils de facilitateur

Programme

Objectifs et avantages de la facilitation

- ✓ Evolution du modèle managérial et des méthodes de travail aujourd'hui
- ✓ Changement d'état d'esprit nécessaire pour développer la facilitation
- ✓ Un mode de fonctionnement au service de l'intelligence collective, de la performance, garant de l'engagement et de l'adhésion des collaborateurs

Posture de facilitateur

- ✓ Savoir se mettre à l'écoute et au service du groupe
- ✓ Être garant du cadre et du process
- ✓ Apprendre à écouter, suspendre son jugement
- ✓ Poser des questions ouvertes
- ✓ Reformuler
- ✓ Se remettre en question
- ✓ Valider avec le groupe que le point est traité
- ✓ Réguler le groupe

Introduction et expérimentation des outils et méthodes de facilitation

- ✓ Co-construire le cadre (sécurité, processus décisionnel...)
- ✓ Initiation aux méthodes de réunion déléguée
- ✓ Initiation à l'intelligence collective pour une équipe performante
- ✓ Initiation aux outils de régulation
- ✓ Identification par chacun des outils qu'il a envie de s'approprier

L'approche, centrée sur des situations concrètes développe la capacité du manager à s'approprier les outils qu'il souhaite utiliser au quotidien.

Objectifs de la formation

Dans le contexte d'évolution du modèle managérial et des méthodes de travail, la facilitation apporte au manager hiérarchique ou fonctionnel ou chef de projets des outils permettant la conduite de réunions et de projets, assurant l'engagement, et l'adhésion des collaborateurs, au service de la performance.

- Sensibiliser à la posture de facilitation
- Savoir utiliser la boîte à outils du facilitateur

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation. L'animation utilise notamment l'approche de l'intelligence collective et de la facilitation.

Durée

3 journées de 7h

Public concerné

Tous les managers et chefs de projets souhaitant développer leur posture de facilitateur et connaître les outils qu'ils utiliseront au quotidien pour fédérer leurs équipes et développer leur performance.

Pré-requis

Une expérience de management hiérarchique ou fonctionnel ou futur manager

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Une approche co-construite avec les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une pédagogie interactive et concrète et la construction d'un plan d'action personnalisé pour adapter son style managérial
- ✓ Des fondamentaux pouvant être approfondis dans les autres modules de formation.

Tarifs

- ✓ Prix public : 2000€ HT par participant pour les 3 journées – Session sur Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les participants identifient leurs forces pouvant servir leur posture de facilitateur et sauront mettre en œuvre les outils de facilitation et d'intelligence collective expérimentés au quotidien.

Programme

Objectifs et avantages de l'intelligence collective

- ✓ S'inscrire dans une co-construction et une co-responsabilité pour plus de créativité et d'innovation
- ✓ Un mode de fonctionnement au service de la performance, garant de l'engagement et de l'adhésion des collaborateurs

Posture de facilitateur

- ✓ Savoir se mettre à l'écoute et au service du groupe
- ✓ Être garant du cadre et du process
- ✓ Apprendre à écouter, suspendre son jugement
- ✓ Poser des questions ouvertes
- ✓ Reformuler
- ✓ Se remettre en question
- ✓ Valider avec le groupe que le point est traité
- ✓ Réguler le groupe

Expérimenter 3 approches d'intelligence collective

- ✓ Co-développement pour un échange entre pairs
- ✓ Chapeaux de Bono pour développer l'innovation et la créativité
- ✓ Le décollage de timbres pour réguler les tensions

Ces approches, centrées sur des situations concrètes développent la capacité du manager à s'approprier les outils qu'il souhaite utiliser au quotidien.

Savoir choisir le bon outil d'intelligence collective

- ✓ Savoir identifier l'objectif d'un atelier ou session de travail
- ✓ Choisir parmi une palette d'outils d'intelligence collective pour répondre à cet objectif

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les participants auront découvert 3 approches d'intelligence collective qu'ils pourront utiliser avec leurs collaborateurs ainsi que la posture de facilitateur.

Tarifs

- ✓ Prix public : 2000€ HT par participant pour les 3 journées – Session sur Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Objectifs de la formation

Dans le contexte d'évolution du modèle managérial et des méthodes de travail, les outils d'intelligence collective permettent de co-construire et de développer la co-responsabilité, au service de l'innovation. Les apprenants expérimenteront 3 approches d'intelligence collective utilisables dans des contextes différents.

- Développer la posture de facilitateur nécessaire à la mise en œuvre des ateliers d'intelligence collective
- Maîtriser les processus et méthodes d'intelligence collective

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation. L'animation utilise notamment l'approche de l'intelligence collective et de la facilitation.

Durée

3 journées de 7h

Public concerné

Tous les managers et chefs de projets souhaitant développer leur posture de facilitateur et connaître les outils qu'ils utiliseront au quotidien pour fédérer leurs équipes et développer leur performance.

Pré-requis

Avoir suivi la formation « développer ses outils et sa posture de facilitateur »

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Une approche **co-construite** avec les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une pédagogie **interactive et concrète** et la construction d'un plan d'action personnalisé pour adapter son style managérial
- ✓ Des **fondamentaux** pouvant être approfondis dans les autres modules de formation.

Découvrir et utiliser la Communication NonViolente

Programme

Introduction à la Communication NonViolente

- ✓ A quoi sert la CNV ?
- ✓ Quels sont ses concepts fondamentaux ?
- ✓ Sa philosophie
- ✓ La posture d'assertivité et d'empathie
- ✓ L'outil OSBD

Focus sur l'assertivité

- ✓ Qu'est-ce que l'assertivité ?
- ✓ Auto-diagnostic de mon assertivité
- ✓ Regard du groupe
- ✓ Comment développer mon assertivité ?
- ✓ Expérimentation de la posture d'assertivité

Focus sur l'empathie

- ✓ Qu'est-ce que l'empathie ? Les idées reçues sur l'empathie
- ✓ Auto-diagnostic de mon empathie
- ✓ Regard du groupe
- ✓ Comment se mettre en posture d'empathie ?
- ✓ Expérimentation de la posture d'empathie

Exploration des émotions

- ✓ Les différentes émotions
- ✓ Leurs nuances
- ✓ La construction des émotions, les émotions parasites
- ✓ Les émotions que je m'autorise

Exploration des besoins

- ✓ Les besoins fondamentaux
- ✓ Identifier mes besoins
- ✓ Comment je prends soin de mes besoins

L'outil OSBD

Apprendre à observer et être factuel, à distinguer faits, jugements et interprétations

Travail sur des cas concrets

Plan d'action personnalisé

L'approche, centrée sur des situations concrètes développe la capacité du participant à s'approprier l'approche de la Communication NonViolente..

Objectifs de la formation

La Communication NonViolente est un processus de communication qui permet de prendre soin de soi, de l'autre et de la relation avec l'autre. Le milieu professionnel peut-être le lieu de tensions, de non-dits, de jugements sources de stress, de risques psycho-sociaux, de *turnover*.

La Communication NonViolente permettra aux participants de comprendre leurs modes de communication, d'évaluer leur assertivité et leur empathie, d'identifier leurs émotions et besoins et d'expérimenter un autre mode de communication, factuel, respectueux de ses propres besoins et de ceux de l'autre, plus authentique; pour des relations interpersonnelles plus efficaces

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation ainsi que le travail sur des cas concrets

Durée

2 journées de 7h

Public concerné

Toute personne souhaitant analyser son mode de fonctionnement, développer ses capacités de communication tout en développant son assertivité et son empathie.

Pré-requis

Aucun

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Une approche **co-construite** avec les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une pédagogie **interactive et concrète** et la construction d'un plan d'action personnalisé pour s'approprier
- ✓ Des **fondamentaux** pouvant être approfondis dans les autres modules de formation.

Tarifs

- ✓ Prix public : 1500€ HT par participant pour les 2 journées – Session sur Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Capacités acquises à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, les participants connaîtront les fondamentaux de la Communication NonViolente, sauront en utiliser les concepts dans leur vie professionnelle pour des relations interpersonnelles plus efficaces.

Programme

Découverte de l'outil DISC

- ✓ Découvrir les bases théoriques des moteurs de comportement
- ✓ Comprendre les bases théoriques du DISC
- ✓ Savoir faire la différence entre moteurs de comportement et DISC

Focus sur les 4 styles du DISC : caractéristiques principales et mode de communication

- ✓ Dominance
- ✓ Influence
- ✓ Stabilité
- ✓ Conformité

Expérimenter à partir de mon propre rapport

- ✓ Comprendre mon rapport et l'analyser
- ✓ Savoir identifier mes forces
- ✓ Savoir identifier mes modes de communication préférentiels

Savoir tirer bénéfice des apprentissages dans mon poste et mon environnement professionnel

- ✓ Identifier les gains en communication et relations interpersonnelles
- ✓ Mettre en place un plan d'action professionnel et des indicateurs de suivi

Capacités acquises à l'issue de la formation

- A l'issue de la formation, les participants auront :
- Leur rapport DISC personnel
 - Des connaissances solides sur le DISC et les moteurs de comportement
 - La compétence de savoir analyser un rapport personnel
 - La capacité de passer de l'analyse à la pratique en mettant en œuvre un plan d'action professionnel.

Tarifs

- ✓ Prix public : 2300€ HT par participant pour les 3 jours de formation - ce prix inclut le questionnaire et rapport DISC – Session à Paris
- ✓ Session en intra-entreprise : nous consulter

Objectifs de la formation

A l'issue de ce parcours de formation, les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser les principaux concepts liés aux outils DISC et moteurs de motivation
- Etre capable de lire et analyser les résultats graphiques
- Intégrer les outils DISC et moteurs de motivation dans leurs activités professionnelles quotidiennes et dans leurs interactions

Pédagogie

L'approche alterne des temps d'apports théoriques, de partage d'expérience, et d'expérimentation. Le participant se verra remettre son propre rapport pour appréhender l'approche DISC. L'animation utilise notamment l'approche de l'intelligence collective et de la facilitation.

Durée

3 journées de 7h

Public concerné

Tout public
Collaborateur, Managers et chefs de projets souhaitant développer leur posture de facilitateur et connaître les outils qu'ils utiliseront au quotidien pour fédérer leurs équipes et développer leur performance.

Pré-requis

Aucun

Modalités d'évaluation

Les acquis sont appréciés grâce à des évaluations intermédiaires à l'issue de chaque module de la formation, selon des formes et des modalités adaptées ainsi qu'une évaluation à chaud à l'issue de la formation et une évaluation à froid 3 à 6 mois après.

Les plus de cette formation

- ✓ Une approche **co-construite** avec les participants et adaptée à leur contexte
- ✓ Une **pédagogie interactive et concrète** et la construction d'un plan d'action personnalisé pour utiliser l'outil DISC dans son quotidien
- ✓ Des **fondamentaux** pouvant être approfondis dans les autres modules de formation.

NOS INTERVENANTS



Perrine Bernard

Perrine a occupé pendant 20 ans des postes opérationnels et stratégiques, à des fonctions finance, ressources humaines et achats. Aujourd'hui, elle a fondé Maneho Conseil et accompagne les entreprises et les individus, proposant 3 approches différentes pour répondre aux enjeux de ses clients : conseil, coaching et formation.

Formée au coaching professionnel pour accompagner les individus, les équipes et les organisations, elle a à cœur de rendre ceux qui participent aux formations acteurs de leurs changements. Ses animations alternent des apports théoriques et de l'expérimentation. Elle utilise notamment des processus d'intelligence collective, garantissant engagement et appropriation du contenu des formations.

Solenne Labbé

Solenne a plus de 15 ans d'expérience en Développement Ressources Humaines et accompagnement de managers au sein de Veepee, PMU, PepsiCo et Johnson & Johnson. Certifiée Coach professionnelle et formée à l'Elément Humain (Will Schultz), Solenne accompagne des équipes et organisation dans l'amélioration de leurs modes de fonctionnement et de collaboration. Elle déploie des formations managériales sur des thématiques telles que 'créer la confiance', 'développer les compétences de son équipe' et 'le management à distance'. Les méthodes agiles inspirent beaucoup sa pratique.



NOS INTERVENANTS



Amandine Scotti

Après plusieurs années d'expérience dans le Conseil en Management pendant lesquelles elle intervient notamment chez Nutrition & Santé, Sanofi et Alcan, Amandine se lance dans plusieurs projets d'entrepreneuriat. D'abord en créant le premier site de location de sacs de luxe en France, puis une agence de distribution de marques de cosmétiques, et plus récemment une activité de distribution de marques de surf aux Maldives,.

Passionnée par l'humain et tout ce qui touche à la création au sens large, elle accompagne aujourd'hui les entreprises et les particuliers en tant que Coach certifiée et Consultante au travers de sa société the Different Project. Ses domaines de prédilection et d'expertises sont tous les sujets liés au bien-être, à l'harmonie corps et esprit ainsi qu'à l'entrepreneuriat.

Nathalie Barbier

Nathalie a dirigé d'ambitieux programmes de transformation, avec le management d'équipes importantes et les reportings aux conseils d'administration. Convaincue de l'atout majeur du facteur humain dans le succès des projets qu'elle a menés, Nathalie a décidé de se certifier en tant que coach professionnel. Elle accompagne des cadres dirigeants et des managers en coaching individuel et intervient également sur des missions de performance collective. Nathalie pratique cette approche de coaching et de co-construction dans les formations qu'elle anime, à l'écoute de ses clients, en intégrant la complexité de leur environnement, en proposant des échanges et des expérimentations de nouveaux concepts qu'ils sauront porter sur le long terme.



NOS INTERVENANTS



Mathieu Forestier

De formation ingénieur, puis diplômé du Conservatoire des Arts et Métiers en stratégie et marketing, Mathieu mixe aujourd'hui pragmatisme et univers de la création. Il a travaillé dans une agence pendant quelques années avant de s'associer avec un styliste / directeur artistique en créant l'agence White Sky.

En 2013 Mathieu crée une nouvelle agence, sous un nouveau format, OTHER FORMAT, et accompagne ses clients sur l'ensemble du mix marketing : Stratégie, Création, Communication.

Formé aux méthodes de coaching à l'école de Vincent Lenhardt, Transformance Coach & Team, il accompagne aujourd'hui des dirigeants, des managers, des entrepreneurs et des équipes dans leur développement, et apporte ces méthodes de coaching à ses projets Marketing.



EXEMPLES DE SUPPORTS

A l'issue de la formation, l'apprenant se verra remettre un livret contenant :

- Les concepts clés de la formation
- Une évaluation de l'appropriation de ses apprentissages
- Son plan d'action personnalisé, qui lui servira de support notamment en cas d'accompagnement individuel à l'issue de la formation
- Des exercices pour approfondir les apprentissages

En cas de parcours de formation incluant du *mobile learning*, l'apprenant aura accès à l'application pendant 2 mois afin de pouvoir revenir aux éléments théoriques.

Une attestation de participation à la formation lui sera également remise.

MODALITÉS PRATIQUES

Nos formations ont lieu en distanciel ou en présentiel.

Pour s'inscrire ou recevoir des informations sur nos formations, vous pouvez contacter Perrine Bernard à l'adresse contact@maneho-conseil.com ou par téléphone au 07.81.24.18.05. Vous recevrez une réponse sous 48h ouvrées.

Les dates de formation seront définies avec le client.

Nous garantissons l'accessibilité de nos formations aux personnes à mobilité réduite.

Pour toute information, n'hésitez pas à contacter Perrine Bernard, notre référent qualité et handicap.

Le participant recevra une convocation une semaine avant la formation lui indiquant les horaires et le lieu de la formation pour les formations en présentiel ou un tutoriel lui indiquant comment accéder à la classe virtuelle si la formation a lieu en distanciel.



NOTRE ENGAGEMENT QUALITÉ

Nous avons à cœur d'assurer une prestation de qualité à nos clients et apprenants. Pour cela, nous nous assurons régulièrement tout au long du processus de respecter notamment les critères qualité suivants :

- L'identification précise des objectifs de la formation et son adaptation au public formé,
- L'adaptation des dispositifs d'accueil, de suivi pédagogique et d'évaluation aux publics de stagiaires,
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation,
- La qualification professionnelle et la formation continue des formateurs,
- Les conditions d'information du public sur l'offre de formation, ses délais d'accès et les résultats obtenus,
- La prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires.
- Évaluation de la qualité de la formation

Lors de la session, chaque module est évalué de manière formative (QCM, questions/réponses, jeux formatifs, mises en situations, etc.) et/ou de manière sommative afin d'attester du niveau de connaissance acquis en fin de formation.

Nous demandons également à l'apprenant de remplir un questionnaire de satisfaction sur l'ensemble de la formation.

Un questionnaire d'évaluation des apports de la formation sur le poste de travail est remis à chaque apprenant en fin de formation et à retourner deux mois après la fin de formation. Cela nous permet d'envisager, ensemble, les besoins en formation complémentaires ou supplémentaires.

Une attestation de fin de formation est remise à chaque apprenant. Elle indique le niveau d'acquisition des connaissances suite à l'évaluation sommative, si prévue par le programme.

Ils reçoivent en fin de formation :

- L'attestation de présence, si présentiel
- L'attestation de fin de formation, dans tous les cas
- La copie de la feuille d'émargement, sur demande

Nous accordons une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap. Quelle que soit la modalité de formation choisie, Maneho Conseil recommande au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap ainsi que ses besoins spécifiques, afin de l'accueillir dans des conditions optimales.

Accès à nos formations en présentiel

Pour illustrer de manière très concrète notre volonté de mettre en œuvre les meilleures conditions d'accueil des participants en situation de handicap, Maneho Conseil a formalisé dans ce livret du formateur le mode opératoire destiné à ses formateurs lorsqu'un stagiaire en situation de handicap s'inscrit à l'une de nos formations.

Pour les personnes à mobilité réduite

Dans le cadre de l'accueil de stagiaires à mobilité réduite, nos formations se déroulent dans des salles répondant aux normes de sécurité des ERP (Etablissement Recevant du Public). Nous prenons particulièrement soin de sélectionner des salles dans des endroits facilement accessibles en transports en commun et qui offrent aux alentours des commerces et des services.

Pour les personnes atteintes d'un handicap visuel

Notre documentation est mise à leur disposition en amont de la formation afin que le participant puisse la transcrire en braille à l'aide de son logiciel personnel. Par ailleurs, les chiens guides et d'assistance sont les bienvenus dans nos centres pour accompagner leurs maîtres.

Pour les personnes atteintes d'un handicap auditif

Des traducteurs en langue des signes peuvent être mis à la disposition des participants (cette prestation faisant l'objet d'un coût supplémentaire). Par ailleurs, une place peut également être ouverte à un traducteur en langue des signes, avec une coordination en amont de la formation avec le formateur.

Enfin, depuis le début de la pandémie de Covid-19 et pour les formations qui sont maintenues en présentiel, nos formateurs peuvent être équipés d'un masque homologué permettant la lecture labiale.

Accès à nos formations à distance

Pour nos prestations à distance, nous travaillons majoritairement avec l'outil Zoom. Celui-ci dispose de fonctionnalités inclusives, tel que le sous-titrage de la vidéo en direct.

Par ailleurs, dès que cela est possible, nous pouvons activer le sous-titrage en français dans PowerPoint et partager ensuite la présentation grâce au partage d'écran.

Pour les personnes atteintes d'un handicap visuel

Plus spécifiquement, et comme c'est le cas pour les formations en présentiel, pour les personnes atteintes d'un handicap visuel, notre documentation est mise à leur disposition en amont de la formation afin que l'apprenant puisse la transcrire en braille à l'aide de son logiciel personnel.

Pour les personnes atteintes d'un handicap auditif

Nos modules e-learning disposent de sous-titrages en plusieurs langues. Pour une formation à distance, une place peut également être ouverte à un traducteur en langue des signes, avec une coordination en amont de la formation avec le formateur.

Tout savoir sur la formation professionnelle

Vous êtes en situation de handicap et souhaitez suivre une formation pour développer vos compétences, accéder à un métier, vous reconverter ou vous maintenir dans l'emploi ? Des dispositifs d'informations existent pour répondre à toutes vos questions :

Pour bâtir votre projet de formation, vous informer sur les financements disponibles, aménager votre parcours pour compenser votre handicap : le site du gouvernement, monparcourshandicap.gouv.fr

Pour trouver l'acteur le plus à même de répondre à vos besoins : [l'annuaire de l'agefiph](#)

NOS CHIFFRES CLÉS

Période de référence : 01/01/2020 – 19/03/2024

Création de notre organisme de formation

2019

Organisme de formation

Pas de chiffres clés pour le moment

Bilans de compétences

Nombre de personnes accompagnées

74

Taux de satisfaction

93%

Stagiaires ayant réalisé l'intégralité de leur formation

72

Nombre d'entretiens globaux menés

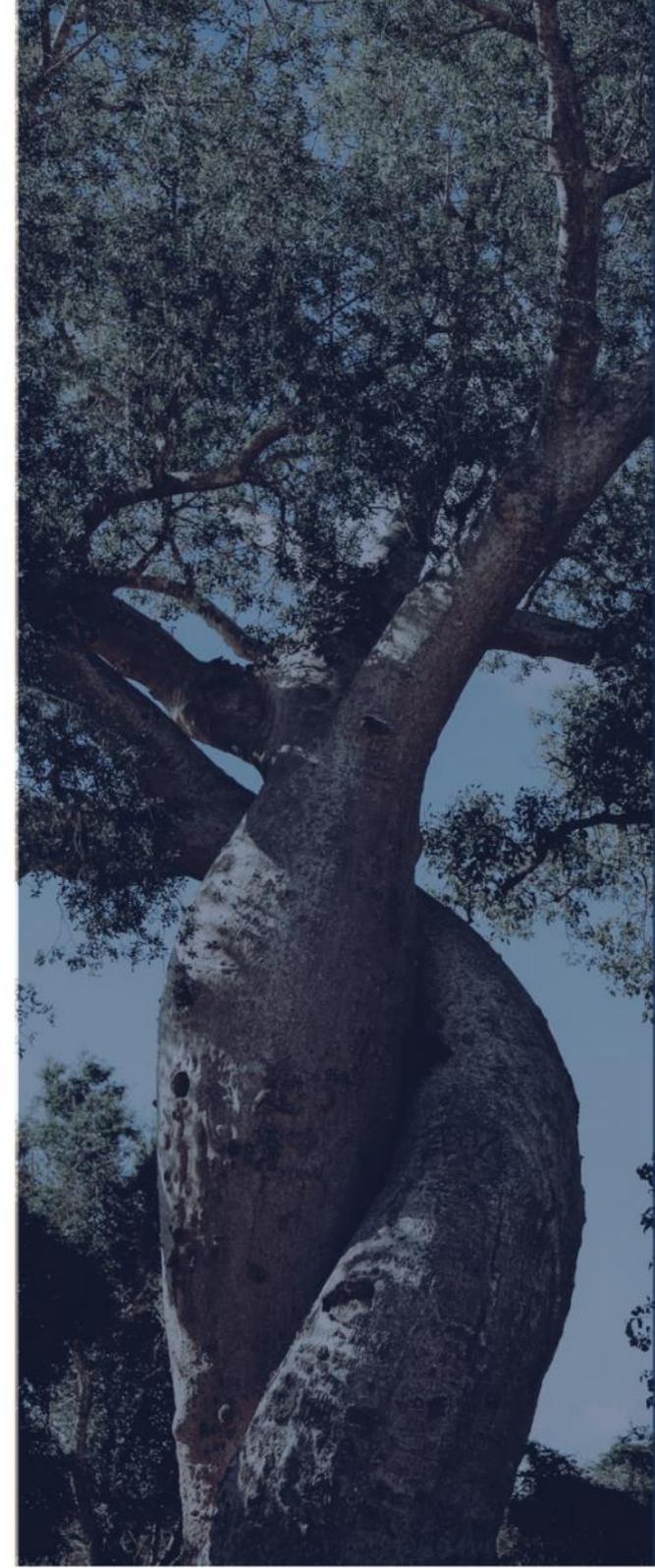
736

Taux d'enquêtes terrain réalisées

67%

Taux de réalisation des entretiens de suivi à 6 mois

72%



Objet et champ d'application

Suite à la commande d'une formation le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Documents contractuels

A la demande du Client, MANEHO CONSEIL lui fait parvenir en double exemplaire une convention de formation professionnelle continue tel que prévu par la loi. Le client qui engage MANEHO CONSEIL lui en retourne dans les plus brefs délais un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une inscription est définitivement validée lorsque le présent document est signé. A l'issue de cette formation, une attestation de présence est adressée au Service Formation du Client.

Prix, facturation et règlement

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en totalité. Sauf mention contraire, ils comprennent les frais de déplacement et de bouche du formateur. Un acompte de 50% de la formation sera payé au moment de la commande. Le solde sera payé après la session, sans escompte et à l'ordre de la société MANEHO CONSEIL à réception de facture et à l'envoi des feuilles de présence et des évaluations des stagiaires.

Règlement par un OPCO

En cas de règlement de la prestation pris en charge par l'Opérateur de Compétences dont il dépend, il appartient au Client de :

- faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer l'acceptation de sa demande ;
- indiquer explicitement sur la convention et joindre à MANEHO CONSEIL une copie de l'accord de prise en charge ;
- s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

En cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCO, le solde sera facturé au Client. Si MANEHO CONSEIL n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation.

Le cas échéant, le remboursement des avoirs par MANEHO CONSEIL est effectué sur demande écrite du Client accompagné d'un relevé d'identité bancaire original.

Pénalités de retard

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L 441-6 du code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Refus de commande

Dans le cas où un Client s'inscrirait à une formation MANEHO CONSEIL, sans avoir procédé au paiement des formations précédentes, MANEHO CONSEIL pourra refuser d'honorer la commande et lui refuser sa participation à la formation, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

Conditions d'annulation et de report de l'action de formation

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure :

- si une annulation intervient avant le début de la prestation et que l'action de formation est reportée dans un délai de 12 mois à compter de la date de la commande, la totalité du règlement du client sera portée au crédit du Client sous forme d'avoir imputable sur une formation future. Si aucun report n'a été effectué dans ce délai de 12 mois le règlement restera acquis à MANEHO CONSEIL à titre d'indemnité forfaitaire.
- si une annulation intervient pendant la formation, le règlement reste acquis à MANEHO CONSEIL à titre d'indemnité forfaitaire.

En cas de subrogation, le Client s'engage à payer les montants non pris en charge par l'OPCO.

Conditions d'annulation et de report d'une séance de formation

Le Client peut annuler une séance de formation dans la mesure où cette annulation survient au moins quatre jours ouvrés avant le jour et l'heure prévus. Toute annulation d'une séance doit être communiquée par téléphone. La séance peut ensuite être reportée selon le planning du formateur.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à MANEHO CONSEIL en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires contractuels de MANEHO CONSEIL pour les seuls besoins desdits stages. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

Renonciation

Le fait, pour MANEHO CONSEIL de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

Obligation de non-sollicitation de personnel

Le Client s'engage à ne pas débaucher ou embaucher le personnel de MANEHO CONSEIL ayant participé à l'exécution du contrat, pendant toute la durée de celui-ci et pendant les deux années civiles qui suivront la cessation des relations contractuelles. En cas de non-respect de la présente obligation, le Client devra verser à MANEHO CONSEIL à titre de clause pénale une indemnité égale à douze fois le dernier salaire, charges patronales en sus, du salarié indûment débauché.

Loi applicable

La loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre MANEHO CONSEIL et ses Clients.

Attribution de compétence

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Nanterre, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de MANEHO CONSEIL qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

Election de domicile

L'élection de domicile est faite par MANEHO CONSEIL à son siège social au 60 rue des Champarons 92700 Colombes.



VOTRE CONTACT

MANEHO
CONSEIL

Perrine BERNARD

+33 7 81 24 18 05

perrine.bernard@maneho-conseil.com

www.maneho-conseil.com

