



# CATALOGUE DES FORMATIONS

---



# TABLE DES MATIERES

---

<b>I. ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS .....</b>	<b>3</b>
F1 – ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS .....	3
Les ressorts de l’implication. A la découverte de ses motivations profondes.....	3
F2 – ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS.....	4
Les ressorts de l’implication. Aligner ses choix et ses motivations profondes.....	4
<b>II. SE REVELER .....</b>	<b>5</b>
F3 – SE REVELER.....	5
Se révéler à soi-même et aux autres.....	5
F4 – SE REVELER .....	6
Développer et communiquer sa marque .....	6
<b>III. COMMUNICATION &amp; POUVOIR .....</b>	<b>7</b>
F5 – COMMUNICATION & POUVOIR.....	7
Communication efficace .....	7
F6 – COMMUNICATION & POUVOIR.....	8
Communication efficace .....	8
F7 – COMMUNICATION & POUVOIR .....	9
Communication efficace .....	9
F8 – COMMUNICATION & POUVOIR.....	10
Prise de décision en mode participatif.....	10
F9 – COMMUNICATION & POUVOIR.....	11
Vers des buts communs avec efficacité grâce à certains outils de la PNL.....	11
F10 – COMMUNICATION & POUVOIR .....	12
Gérer son stress et celui de son équipe.....	12
F11 – COMMUNICATION & POUVOIR .....	13
Comprendre et gérer les 'jeux' dans les relations humaines .....	13
F12 – COMMUNICATION & POUVOIR .....	14
Diriger des personnes en optimisant leur perception de justice.....	14
F13 – COMMUNICATION & POUVOIR .....	15
Atelier de pratique sur un ou plusieurs thèmes de « Communication & pouvoir » : .....	15
Communication efficace / Prise de décision en mode participatif / Vers des buts communs avec efficacité / Gestion du stress / Optimisation de la perception de justice .....	15



# I. ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS

Le **sisem** est employé avec succès dans les domaines de la mobilité professionnelle, du leadership ou de la prise de décision personnelle.

Cet outil part du constat que, pour réussir et s'épanouir, il est préférable d'aimer ce que l'on fait. C'est pourquoi il s'intéresse aux sources de motivation humaine afin de nous indiquer comment faire pour être à sa place et développer ses talents.

## F1 – ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS

### Les ressorts de l'implication.

### A la découverte de ses motivations profondes.

Durée	3 h 30
Objectif	Découvrir ses moteurs de prédilection
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Compétences vs motivations</li><li>✓ Facteurs de motivation intrinsèques vs extrinsèques</li><li>✓ Facteurs personnels de motivation : plaisir et sens</li><li>✓ Le modèle SISEM et les 6 moteurs</li><li>✓ Classement provisoire de ses moteurs</li></ul>
Méthodologie	Présentations théoriques et ateliers



## F2 – ETRE A SA PLACE ET DEVELOPPER SES TALENTS

*(Complément optionnel, à organiser 2 ou 3 semaines après le module 1)*

### **Les ressorts de l'implication. Aligner ses choix et ses motivations profondes.**

Durée	3 h 30
Objectif	Découvrir ses activités de prédilection
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Classement définitif de ses moteurs</li><li>✓ Le modèle des activités</li><li>✓ Découverte de ses 3 activités préférées</li><li>✓ Les catégories d'activités</li><li>✓ Conclusion</li></ul>
Méthodologie	Alternance de présentations théoriques et ateliers



## II. SE REVELER

*Le Personal Branding© permet de faire émerger la conscience de sa « marque personnelle » et de la développer.*

*Cet outil permet de se révéler et de s'exposer en confiance au regard des autres. Cette visibilité professionnelle et/ou personnelle passe par un alignement de sa vision du monde, sa mission, ses valeurs et ses talents.*

*La marque personnelle est la synthèse visible de la personnalité, des talents, des expériences, des passions, des désirs, des aspirations : c'est ce qui rend unique et différent.*

### F3 – SE REVELER

#### Se révéler à soi-même et aux autres

Durée	2 h
Objectif	Développer son message de marque
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Se connaître : vision, mission, actions, valeurs, passions, expertise, traits de personnalité</li><li>✓ Rédaction de son message de marque</li></ul>
Méthodologie	Atelier



## F4 – SE REVELER

*(Option approfondie)*

### Développer et communiquer sa marque

Durée	3 h 30
Objectif	Développer et communiquer sa marque
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Se révéler : vision, mission, actions, valeurs, passions, expertise, traits de personnalité</li><li>✓ Rédaction de son message de marque</li><li>✓ Visibilité, réputation, communication</li></ul>
Méthodologie	Atelier



## III. COMMUNICATION & POUVOIR

*Comment se positionner clairement et interagir avec son entourage professionnel de manière à se faire entendre et à entendre les autres ?*

*Comment réagir en cas de conflit, comment le prévenir ?*

*Qu'est le vrai pouvoir sur soi et sur les autres ?*

*En partant du postulat que « La paix, ça s'apprend », les modules de formation « Communication et pouvoir » visent à fluidifier et rendre plus efficaces les interactions professionnelles et personnelles et à réduire les risques psycho-sociaux.*

### F5 – COMMUNICATION & POUVOIR

#### Communication efficace

Durée	2 h
Objectif	S'approprier la théorie d'une communication efficace
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Qu'est-ce que communiquer ?</li><li>✓ Croyances, jugements, faits, émotions, valeurs &amp; besoins, demande</li><li>✓ Les 4 étapes d'une communication efficace</li></ul>
Méthodologie	Apports théoriques



## F6 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Option approfondie)*

### Communication efficace

Durée	3 h 30
Objectif	S'approprier la théorie d'une communication efficace et l'expérimenter
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Qu'est-ce que communiquer ?</li><li>✓ Croyances, jugements, faits, émotions, valeurs &amp; besoins, demande</li><li>✓ Les 4 étapes d'une communication efficace</li><li>✓ Expérimentation sous forme de jeux de rôle</li></ul>
Méthodologie	Apports théoriques et ateliers de pratique





## F7 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Option approfondie)*

### Communication efficace

Durée	7 h
Objectif	Communiquer de manière efficace ; désamorcer et résoudre les conflits
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Qu'est-ce que communiquer ?</li><li>✓ Croyances, jugements, faits, émotions, valeurs &amp; besoins, demande</li><li>✓ Les 4 étapes d'une communication efficace</li><li>✓ Expérimentation sous forme de jeux de rôle</li><li>✓ Agir en médiateur de conflits</li></ul>
Méthodologie	Apports théoriques et ateliers de pratique



## F8 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module peut compléter un des modules « Communication efficace » ou s'organiser de manière indépendante.)*

### Prise de décision en mode participatif

Durée	3 h 30
Objectif	Expérimenter la prise de décision en mode participatif
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Prise d'une décision</li><li>✓ Debriefing</li></ul>
Méthodologie	Atelier de pratique



## F9 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module peut compléter un des précédents modules « Communication et pouvoir » ou s'organiser de manière indépendante.)*

### Vers des buts communs avec efficacité grâce à certains outils de la Programmation Neuro-Linguistique

Durée	3 h 30
Objectif	S'approprier certains outils de la Programmation Neuro-Linguistique afin d'atteindre des objectifs avec efficacité dans le cadre de la gestion d'une équipe
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Présupposés de la PNL</li><li>✓ Les niveaux logiques</li><li>✓ Cibler un objectif commun</li><li>✓ Rempporter l'adhésion de son équipe</li></ul>
Méthodologie	Théorie et échanges d'expériences



## F10 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module peut compléter un des précédents modules « Communication et pouvoir » ou s'organiser de manière indépendante.)*

### Gérer son stress et celui de son équipe

Durée	3 h 30
Objectif	S'approprier certains outils de l'Approche Comportementale et Cognitive afin de mieux gérer son stress et celui de son équipe
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ L'origine du stress</li><li>✓ Les modes d'expression du stress</li><li>✓ Les territoires de décision de notre cerveau</li><li>✓ La préfrontalisation – théorie et méthodes</li></ul>
Méthodologie	Théorie et exercices pratiques sur base d'expériences vécues par les participants



## F11 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module peut compléter un des précédents modules « Communication et pouvoir » ou s'organiser de manière indépendante.)*

### Comprendre et gérer les 'jeux' dans les relations humaines

Durée	3 h 30 ou 7 h
Objectif	S'approprier certains outils de l'Analyse Transactionnelle afin de mieux comprendre ses propres comportements et ceux des autres en vue de les adapter et de gérer les conflits
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les états du moi : modèle, diagnostic</li><li>✓ Les positions de vie</li><li>✓ Le triangle dramatique</li></ul>
Méthodologie	Théorie et exercices pratiques sur base d'expériences vécues par les participants



## F12 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module peut compléter un des précédents modules « Communication et pouvoir » ou s'organiser de manière indépendante.)*

### Diriger des personnes en optimisant leur perception de justice

Durée	7 h
Objectif	Optimiser la perception de justice de son équipe en vue d'une collaboration harmonieuse et efficace
Contenu	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Acquisition de trois théories sous-jacentes à la perception de justice :<ul style="list-style-type: none"><li>○ La justice organisationnelle</li><li>○ Les références en matière d'argumentation</li><li>○ La révolution du don</li></ul></li><li>✓ Echanges d'expériences et jeux de rôle</li></ul>
Méthodologie	Théorie et exercices pratiques sur base d'expériences vécues par les participants



## F13 – COMMUNICATION & POUVOIR

*(Ce module est organisé en complément d'un des précédents modules « Communication et pouvoir ».)*

### **Atelier de pratique sur un ou plusieurs thèmes de « Communication & pouvoir » :**

**Communication efficace / Prise de décision en mode  
participatif / Vers des buts communs avec efficacité /  
Gestion du stress / Optimisation de la perception de  
justice**

Durée	3 h 30 ou 7 h
Objectif	Pratiquer les théories apprises afin de faciliter leur mise en œuvre sur le terrain.
Contenu	✓ Mise en pratique des théories dans le cadre de situations réelles amenées par les participants
Méthodologie	Expérimentation pratique sur base d'expériences vécues par les participants ; jeux de rôle