



• CATALOGUE DE FORMATIONS

Mieux s'ancrer, *pour mieux grandir*

21 formations pour développer la relation à soi, à l'autre et au collectif — conçues pour des managers, directeurs et équipes qui veulent renouer avec leur propre mouvement.

● QUI SOMMES-NOUS

RAISON D'ÊTRE

Les organisations avancent quand les individus qui les composent savent être en lien — avec eux-mêmes, avec les autres, avec le collectif. Notre travail, c'est de restaurer ce lien.

Nous accompagnons les managers, directeurs et dirigeants à mieux se connaître et à mieux comprendre les individus qui composent leurs équipes, afin de renforcer la cohésion et la coopération, et de gagner en performance et en mieux-être au travail.

Nous travaillons en collectif avec une myriade de formateurs et coachs pour continuer à enrichir nos différentes pratiques, et répondre au mieux à vos besoins en fonction de la thématique envisagée et du nombre d'apprenants à former.

● NOTRE MISSION

Tisser des liens durables pour renouer avec la performance.

Faire du monde du travail un endroit où les individus grandissent parce qu'ils sont en lien — pas malgré ça. Une organisation qui prend soin de la qualité de ses relations n'est pas une organisation qui ralentit : c'est une organisation qui avance plus loin, et plus juste.



Charlène Porée

FONDATRICE

Coach professionnelle et formatrice. Elle accompagne managers et dirigeants sur la relation à soi, la posture de leader et la confiance.



Delphine Schram

FONDATRICE

Formatrice et médiatrice. Elle travaille l'écoute, le dialogue et la coopération au sein des équipes et des collectifs.



● SOMMAIRE

Nos 21 formations

Durées et tarifs indiqués sont ceux pratiqués le plus souvent : chaque parcours se module — en durée, en contenu et en tarif — selon vos enjeux, votre format et la maturité de vos équipes.

● RELATION À SOI

Se connaître, s'accepter, s'ancrer

Se connaître	07
Accepter ses émotions	08
Exister	09
Penser de façon critique	10
Diriger	11

● RELATION À L'AUTRE

Écouter, comprendre, dialoguer

Écouter	12
Être écouté·e	13
Dialoguer	14
Mener des conversations difficiles	15
Recueillir une parole	16

● RELATION AU COLLECTIF

Fédérer, créer du lien, faire équipe

Cultiver le lien	17
S'adapter au collectif	18
Prévenir les conflits	19
Coopérer	20
Développer la créativité	21

● EN COMPLÉMENT · COMPÉTENCES TRANSVERSES

Négociation, vente, prise de parole — des modules à la carte qui s'ajoutent au parcours.

Maîtriser les négociations à enjeux	22
Mieux manager grâce au DISC & Forces Motrices	23
Muscler son intelligence émotionnelle	24
Mieux vendre via la psychologie du client	25
Maîtriser le questionnement en entretien de vente	26
Prise de parole en public	27



Comment nous *formons*



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Formation en présentiel
- ✓ Formation en distanciel
- ✓ En groupe
- ✓ En individuel

MOYENS TECHNIQUES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Les formations dispensées se basent sur des cas pratiques, inspirés des expériences des apprenants. Les apports théoriques sont disséminés au juste besoin. La part belle est donnée à la participation active, l'expérimentation et aux feedbacks entre pairs.

80 % de pratique,
20 % de théorie.

Quelques éléments pratiques

Les supports de formation sont fournis au format papier et/ou numérique, et contiennent des ressources et des références.

En présentiel, la salle de formation sera assez spacieuse pour permettre des échanges et mises en pratiques fluides, et sera équipée d'un rétroprojecteur et des câbles nécessaires, d'un tableau blanc ou paperboard.

En distanciel, un outil de visioconférence, simple d'utilisation, permettra également aux participants de partager leur écran. Chaque participant devra disposer d'une bonne connexion Internet, d'une caméra et d'un micro.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour nous permettre de l'adapter au mieux.

CONDITIONS ET DÉLAI D'ACCÈS

Contactez-nous à contact@racine-coaching.fr pour toute inscription ou information complémentaire. Les dates de la formation seront à convenir sous 30 jours maximum.

Comment nous *mesurons* les acquis

En amont de la formation, un test d'auto-positionnement est envoyé pour récolter les besoins et attentes des stagiaires, et mesurer le niveau en amont de la formation.

Tout au long de la formation, la formatrice évalue les acquis par des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques et des mises en situation, ainsi que l'action de formation dans sa globalité.

À la fin de la formation, les stagiaires s'auto-positionnent pour mesurer l'acquisition de leurs compétences. Ils évaluent également la formation « à chaud » dans le cadre de notre amélioration continue ; puis « à froid », à 3 mois, pour évaluer les apports réels de la formation et leurs mises en application dans leur quotidien.

Le stagiaire émarge par demi-journée et reçoit une attestation de formation.

PLUS D'INFORMATIONS SUR LA SOCIÉTÉ

Charlène Porée
Entreprise individuelle (892 862 251)

Numéro de déclaration d'activité
11 75 62863 75

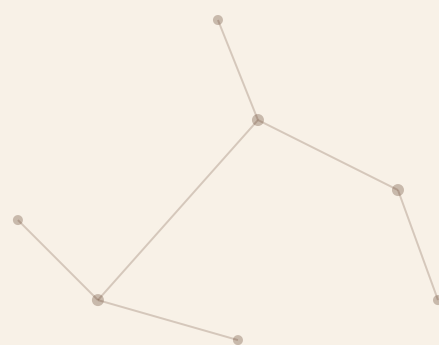
Certificat Qualiopi
26FOR00108.1

Référentiel national qualité (L.6313-1-1°)
du 02/03/2026 au 01/03/2029

Est certifiée selon le référentiel national sur la qualité de ses actions de formation (L.6313-1-1°) du 02/03/2026 au 01/03/2029 sous réserve de la réalisation de l'audit de surveillance.

• CHIFFRES ET RÉFÉRENCES

Ils nous font confiance



• QUELQUES RÉFÉRENCES

Grands groupes

France Travail

Orange

Geodis

Les Petits Chaperons Rouges

Pierre Fabre

LVMH

etc.

Structures engagées

ETIC · foncière responsable

APEI · association

Learning Planet Institute

Singa · incubateur

Ecole Gustave · formation direction commerciale

• QUELQUES CHIFFRES

+ 4 000

apprenants formés
depuis la création de
l'organisme en 2021

4,83 / 5

Taux de satisfaction*
(1/1/2024 au
31/12/2025)

5 / 5

Taux de
recommandation*
(période 2024-2025)

*Ces chiffres proviennent de l'enquête de satisfaction et concernent la période du 1/1/2024 au 31/12/2025.

• MERCI

Merci à celles et ceux qui nous font confiance, formation après formation.



Nos *formations*

Vingt-et-une formations, organisées selon les trois relations que nous travaillons — et quelques compétences transverses en complément.

01 Relation à soi

Se connaître, s'accepter, s'ancrer

02 Relation à l'autre

Écouter, comprendre, dialoguer

03 Relation au collectif

Fédérer, créer du lien, faire équipe

Se connaître

Réflexivité

Assertivité

Légitimité

DURÉE

● 3 jours · parcours sur 3 mois

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Se connaître est peut-être la compétence la plus stratégique qu'un manager puisse développer. Ce parcours de 3 mois, construit comme un chemin d'exploration intérieure, laisse le temps à l'intégration et à la transformation durable.

À l'issue de la formation

- ✓ Mieux comprendre son fonctionnement émotionnel, cognitif et relationnel
- ✓ Prendre des décisions plus alignées avec ses valeurs
- ✓ Renforcer la qualité et l'authenticité de ses relations managériales
- ✓ Gagner en assurance et en impact dans sa posture de leader

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier ses schémas de pensée, croyances et biais en situation professionnelle
- ✓ S'exprimer avec clarté, poser des limites et dire non avec bienveillance
- ✓ Reconnaître et valoriser ses compétences pour une posture de leader incarnée
- ✓ Ancrer une confiance en soi durable, indépendante du regard extérieur

Accepter ses émotions

Émotions

Intuition managériale

Régulation

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Les émotions, souvent ignorées, finissent par se faire entendre à travers tensions et conflits. Savoir les écouter et les traduire en acte managérial affine l'intuition : anticiper les conflits, lire les démotivations, fédérer l'équipe.

À l'issue de la formation

- ✓ Écouter et comprendre le message de ses émotions
- ✓ Les traduire en décisions et actions managériales
- ✓ Anticiper et réguler les tensions avant qu'elles n'éclatent
- ✓ Renforcer la confiance et l'engagement de son équipe

Objectifs pédagogiques

- ✓ Comprendre le rôle des émotions dans la décision individuelle et collective
- ✓ Identifier ses propres schémas émotionnels et leurs impacts managériaux
- ✓ Utiliser les émotions comme levier de clarté et de coopération
- ✓ Prévenir et réguler les conflits de manière responsable

Exister

Prendre sa place

Légitimité

Intuition

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Beaucoup de managers se sentent décentrés, en proie au sentiment d'imposture. Exister pleinement, c'est oser prendre sa place et diriger depuis un endroit intérieur stable — ses valeurs, son corps, son intuition.

À l'issue de la formation

- ✓ S'affirmer avec naturel dans les situations où l'on avait tendance à s'effacer
- ✓ Décider avec clarté en intégrant intuition et raisonnement analytique
- ✓ Réduire durablement le sentiment d'imposteur
- ✓ Adopter une présence plus incarnée et impactante

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier les croyances et peurs qui poussent à s'effacer ou se sur-adapter
- ✓ Valoriser ses compétences et construire un récit de soi cohérent
- ✓ Distinguer l'intuition juste du bruit mental ou de la peur
- ✓ Intégrer l'intelligence intuitive à son leadership

Penser de façon critique

Réflexivité

Alignement

Discernement

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Dans un environnement complexe et saturé d'information, penser de façon critique n'est plus un avantage, c'est une nécessité. C'est l'art de ralentir pour mieux voir, questionner pour mieux comprendre, clarifier pour mieux décider.

À l'issue de la formation

- ✓ Identifier et déjouer ses biais cognitifs les plus fréquents
- ✓ Vérifier l'alignement entre ses choix et ses valeurs profondes
- ✓ Formuler un cap clair et des priorités robustes, même dans l'incertitude
- ✓ Exercer un discernement affûté dans les situations complexes

Objectifs pédagogiques

- ✓ Repérer ses biais cognitifs (confirmation, ancrage, autorité) et leur influence
- ✓ Pratiquer le questionnement socratique pour tester la solidité d'un raisonnement
- ✓ Hiérarchiser ses priorités en distinguant l'urgent de l'important
- ✓ Décider avec justesse en intégrant faits, valeurs et contexte

Diriger

Décider

Influencer

Cadrer

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Diriger n'est pas l'apanage d'un tempérament : c'est un ensemble de compétences précises que chacun peut acquérir. Le management situationnel est au cœur de cette formation — adapter son style à la situation plutôt que changer qui l'on est.

À l'issue de la formation

- ✓ Identifier son style de leadership naturel et l'adapter à chaque situation
- ✓ Prendre des décisions ancrées et assumées, même sous pression
- ✓ Influencer et mobiliser sans imposer
- ✓ Poser et tenir un cadre clair, cohérent et humain

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier son style de décision naturel (profil DISC) et ses limites
- ✓ Adapter son style de communication et d'influence à chaque interlocuteur
- ✓ Diagnostiquer le niveau d'autonomie de chaque collaborateur (Hersey & Blanchard)
- ✓ Poser des attentes claires en équilibrant exigence et bienveillance

Écouter

Écoute

Questionnement

Altérité

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

On croit savoir écouter. Pourtant on écoute souvent pour répondre plutôt que pour comprendre — un réflexe qui coûte cher : signaux faibles manqués, confiance érodée. L'écoute est une compétence qui s'apprend.

À l'issue de la formation

- ✓ Capturer les signaux faibles avant qu'ils ne deviennent des problèmes
- ✓ Renforcer la qualité de ses échanges individuels
- ✓ Créer les conditions d'une relation de confiance
- ✓ Prendre des décisions mieux informées

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier ses propres freins à l'écoute et les mécanismes qui les déclenchent
- ✓ Pratiquer une écoute pleine et utiliser la reformulation
- ✓ Distinguer les questions qui ouvrent la réflexion de celles qui orientent
- ✓ Suspendre ses jugements pour accueillir un point de vue différent

Être écouté·e

Prise de parole

Storytelling

Leadership

DURÉE

1 jour

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Chaque prise de parole d'un manager est un acte de leadership. Trop souvent réduite à transmettre de l'information, elle perd en clarté et en incarnation — les messages passent, mais ne mobilisent pas.

À l'issue de la formation

- ✓ Parler juste et incarner sa parole
- ✓ S'adapter à son auditoire
- ✓ Remobiliser les équipes autour d'un cap clair

Objectifs pédagogiques

- ✓ Clarifier un message stratégique et structurer une prise de parole qui fédère
- ✓ Relier décisions, vision et quotidien des équipes
- ✓ S'appuyer sur le storytelling pour donner de la profondeur au discours
- ✓ Réguler ses émotions et son stress, en présentiel et en distanciel

Dialoguer

Ouverture

Questionnement

Écoute active

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

On parle beaucoup, on dialogue peu. Le vrai dialogue — celui qui crée de la compréhension mutuelle et dénoue les tensions — exige ouverture, questionnement et écoute active des mots, des silences, du corps.

À l'issue de la formation

- ✓ Développer de nouveaux réflexes conversationnels
- ✓ Poser des questions puissantes qui ouvrent la pensée
- ✓ Pratiquer une écoute qui crée sécurité psychologique et compréhension
- ✓ Mener des dialogues plus riches, y compris dans les situations tendues

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier ses postures habituelles dans le dialogue et leurs limites
- ✓ Distinguer les questions fermées, ouvertes, orientées et puissantes
- ✓ Pratiquer les quatre niveaux d'écoute, jusqu'à l'écoute générative
- ✓ Utiliser la reformulation et le silence pour transformer la relation

Mener des conversations difficiles

Écoute émotionnelle

Feedback

Courage managérial

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Recadrage délicat, désaccord persistant, tension relationnelle : ces conversations sont souvent évitées, au détriment de la performance et du bien-être collectifs. Cette formation donne les clés pour les aborder avec clarté et courage.

À l'issue de la formation

- ✓ Réduire les tensions relationnelles et prévenir les conflits
- ✓ Combiner fermeté et empathie dans sa posture managériale
- ✓ Instaurer une culture du feedback honnête et bienveillant
- ✓ Aborder les sujets sensibles sans procrastination

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier les situations qui nécessitent une conversation difficile
- ✓ Pratiquer l'écoute active et émotionnelle pour créer un climat de confiance
- ✓ Formuler un feedback constructif et structuré, adapté à l'interlocuteur
- ✓ Construire et conduire une conversation difficile de A à Z

Recueillir une parole

Accueillir

Questionner

Refléter

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Un bon entretien ne se mesure pas au nombre de questions posées mais à la qualité de ce que l'autre a osé dire. Créer les conditions d'une parole authentique — sans manipuler, sans forcer — est un art à part entière.

À l'issue de la formation

- ✓ Créer, dès les premières minutes, un climat de confiance propice à une parole vraie
- ✓ Poser des questions qui stimulent l'échange plutôt que de le refermer
- ✓ Repérer le moment où l'autre se rapproche d'une parole plus authentique
- ✓ Mener des entretiens plus riches et plus mémorables

Objectifs pédagogiques

- ✓ Créer les conditions matérielles et relationnelles qui favorisent la confiance
- ✓ Distinguer les questions qui ouvrent de celles qui ferment l'échange
- ✓ Utiliser la reformulation pour inviter l'autre à aller plus loin
- ✓ Accompagner un silence sans le combler prématurément

Cultiver le lien

Feedback

Confiance

Appartenance

DURÉE



2 jours

TARIF



Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Une équipe performante n'est pas seulement compétente : elle se sent reliée, en confiance, à sa place. Cultiver le lien n'est pas accessoire — c'est un levier direct de performance et de coopération.

À l'issue de la formation

- ✓ Instaurer une culture du feedback régulière, positive et constructive
- ✓ Renforcer la sécurité psychologique nécessaire à la coopération
- ✓ Développer le sentiment d'appartenance et l'engagement
- ✓ Réduire le turnover et l'absentéisme liés au manque de reconnaissance

Objectifs pédagogiques

- ✓ Distinguer feedback positif, constructif et jugement, et installer des rituels réguliers
- ✓ Identifier les comportements qui renforcent ou fragilisent la sécurité psychologique
- ✓ Créer un climat où l'erreur peut être évoquée sans sanction disproportionnée
- ✓ Relier le travail individuel à une mission ou un projet commun

S'adapter au collectif

Styles managériaux

Autonomie

Délégation

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Selon qui l'on est, on rencontre des difficultés différentes à s'adapter à son équipe — trop dirigiste ou trop protecteur. Les outils du coaching en management permettent d'autonomiser et de responsabiliser durablement.

À l'issue de la formation

- ✓ Adapter son style managérial selon l'autonomie et la compétence de chacun
- ✓ Renforcer l'autonomie de ses collaborateurs
- ✓ Déléguer efficacement
- ✓ Motiver un collaborateur dans la durée

Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître les différents styles de management et leurs effets
- ✓ Maîtriser les techniques de questionnement pour résoudre des problématiques
- ✓ Connaître les techniques pour renforcer l'autonomie et bien déléguer
- ✓ Identifier les leviers pour motiver ou remobiliser un collaborateur

Prévenir les conflits

Dialogue

Gestion des tensions

Médiation

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Un conflit ne naît presque jamais d'un coup — il commence par une tension laissée de côté. Prévenir les conflits, c'est savoir la repérer tôt et créer les conditions d'un dialogue avant qu'elle ne s'enkyste.

À l'issue de la formation

- ✓ Détecter les tensions naissantes avant qu'elles ne dégénèrent
- ✓ Intervenir avec une posture juste, ni évitement ni ingérence
- ✓ Faciliter un dialogue entre deux collaborateurs en désaccord
- ✓ Réduire le coût humain et organisationnel des conflits non traités

Objectifs pédagogiques

- ✓ Distinguer un désaccord sain d'un conflit qui s'installe
- ✓ Repérer les signaux faibles annonciateurs d'un conflit
- ✓ Adopter une posture de tiers impartial, sans imposer de solution
- ✓ Structurer un entretien de médiation en trois temps

Coopérer

Intelligence collective

Co-construction

Codéveloppement

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Faire travailler des personnes ensemble ne suffit pas à faire coopérer une équipe. Les meilleures décisions naissent rarement d'un individu seul : elles émergent de l'intelligence collective, quand un groupe pense et décide ensemble.

À l'issue de la formation

- ✓ Animer des temps collectifs qui font émerger des idées de meilleure qualité
- ✓ Impliquer réellement les équipes dans la construction des solutions
- ✓ Utiliser l'intelligence du groupe pour résoudre des problématiques complexes
- ✓ Développer l'autonomie collective

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier les conditions qui favorisent l'émergence de l'intelligence collective
- ✓ Concevoir et animer un atelier de co-construction
- ✓ Comprendre les principes du codéveloppement professionnel
- ✓ Animer une séance de codev en tant que facilitateur

Développer la créativité

Créativité

Étendre les possibles

Complexité

DURÉE

● 2 jours

TARIF

● Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Face à une problématique complexe, le réflexe est de revenir vite à une solution connue. La créativité n'est pas affaire de talent : c'est une compétence méthodique pour explorer un champ de solutions plus large.

À l'issue de la formation

- ✓ Générer un plus grand nombre d'idées face à une problématique donnée
- ✓ Sortir des schémas de pensée habituels et des solutions par défaut
- ✓ Aborder des problématiques complexes avec plus de sérénité
- ✓ Animer des temps de créativité collective

Objectifs pédagogiques

- ✓ Utiliser plusieurs méthodes de créativité individuelle et collective
- ✓ Identifier et dépasser ses propres freins à la créativité
- ✓ Distinguer une solution par défaut d'une solution réellement explorée
- ✓ Adopter une posture d'expérimentation itérative face à l'incertitude

Maîtriser les négociations à enjeux

Posture assertive

Rapport de force

Stratégie

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Être manager, c'est aussi négocier en permanence — budgets, ressources, délais, contrats. Savoir négocier, c'est clarifier les enjeux et construire des accords solides, sans écraser la relation.

À l'issue de la formation

- ✓ Adopter une posture juste et assertive en négociation
- ✓ Lire les rapports de force et s'adapter sans perdre le cap
- ✓ Utiliser la négociation comme levier d'influence et de décision éclairée

Objectifs pédagogiques

- ✓ Préparer une négociation et comprendre le rapport de force
- ✓ Établir et suivre une stratégie de négociation
- ✓ Argumenter, objecter et contre-argumenter avec tact
- ✓ Réguler ses émotions et proposer des solutions créatives

Mieux manager grâce au DISC & Forces Motrices

Profils comportementaux

Forces motrices

Adaptation

DURÉE

1 jour

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Bien connaître ses préférences comportementales et ses forces motrices permet de mieux se connaître, de s'accepter pleinement et de mieux s'adapter à ses interlocuteurs — une aide précieuse pour manager ou vendre.

À l'issue de la formation

- ✓ Connaître son profil DISC et ses forces motrices
- ✓ Comprendre ses réactions sous stress et son potentiel de développement
- ✓ Identifier les profils DISC de ses interlocuteurs
- ✓ Adapter son mode de communication selon les préférences de chacun

Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître son profil DISC et ses préférences comportementales
- ✓ Comprendre les différents profils DISC et leurs mécanismes
- ✓ Savoir identifier les profils DISC des interlocuteurs
- ✓ Adapter sa communication en fonction du profil en face

Muscler son intelligence émotionnelle

Émotions

Fédération

Prévention des conflits

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Les émotions, les siennes ou celles de ses équipes, sont d'excellents signaux pour décider, motiver, fédérer et prévenir les conflits. Cette formation ne vise pas à contrôler les émotions, mais à les écouter et les traduire en acte.

À l'issue de la formation

- ✓ Comprendre le rôle des émotions dans la décision individuelle et collective
- ✓ Utiliser les émotions comme levier de clarté et de motivation
- ✓ Prévenir et réguler les conflits de manière responsable
- ✓ Renforcer la cohésion sans management par la peur

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier ses propres schémas émotionnels et leurs impacts managériaux
- ✓ Utiliser les émotions comme levier de coopération
- ✓ Prévenir et réguler les conflits de manière constructive
- ✓ Renforcer l'engagement des équipes

Mieux vendre via la psychologie du client

Psychologie client

Posture relationnelle

Jeux psychologiques

DURÉE

2 jours

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Dans la relation client, tout ne se joue pas dans le discours : ce sont les non-dits, les émotions et les jeux relationnels qui ont le plus d'impact. Affiner sa lecture du fonctionnement humain préserve la relation.

À l'issue de la formation

- ✓ Mieux comprendre les besoins, enjeux et émotions du client
- ✓ Ajuster sa posture et sa communication pour préserver la relation
- ✓ Sortir des jeux psychologiques inconscients

Objectifs pédagogiques

- ✓ Déceler les motivations profondes d'un client derrière son discours
- ✓ Identifier ses émotions pour mieux le comprendre et prévenir les conflits
- ✓ Adapter sa posture à différents profils clients
- ✓ Détecter les jeux psychologiques et s'en extraire avec assertivité

Maîtriser le questionnement en entretien de vente

Questionnement stratégique

Enjeux client

Découverte

DURÉE

1 jour

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Même les commerciaux expérimentés peinent à poser des questions ouvertes. Un questionnement ouvert et centré sur les enjeux du client structure sa réflexion et fait émerger des besoins latents.

À l'issue de la formation

- ✓ Créer de la valeur dès l'entretien de découverte
- ✓ Cerner les enjeux business, stratégiques et psychologiques du client
- ✓ Renforcer son positionnement de partenaire stratégique

Objectifs pédagogiques

- ✓ Comprendre le rôle stratégique du questionnement dans la vente de valeur
- ✓ Structurer un questionnement adapté à chaque partie prenante
- ✓ Identifier les enjeux stratégiques du client
- ✓ Déceler et désamorcer les freins et les non-dits

Prise de parole en public

Clarté

Incarnation

Mobilisation

DURÉE

1 jour

TARIF

Sur devis

Durée et tarif adaptés à vos enjeux, votre format et la taille de vos équipes.



POURQUOI CETTE FORMATION ?

Un manager crédible n'est pas celui qui impressionne, mais celui dont la parole donne du sens et restaure le lien. Cette formation vise à parler juste plutôt que parler plus.

À l'issue de la formation

- ✓ Parler juste et incarner ce que l'on dit
- ✓ Adapter sa parole aux enjeux humains et collectifs
- ✓ Utiliser sa parole comme levier de mobilisation, non de contrôle

Objectifs pédagogiques

- ✓ Clarifier un message stratégique et structurer une prise de parole qui fédère
- ✓ Relier décisions, vision et quotidien des équipes
- ✓ S'appuyer sur le storytelling pour approfondir le discours
- ✓ Réguler ses émotions et son stress en public