



Form'Action Conseil



« Après dix années d'activité et des dizaines d'animations de jours de formation, Form'Action Conseil vous propose une offre de formation pour que vous ayez une vision globale sur ce que nous sommes en mesure de vous proposer ; cependant, nous nous engageons à toujours vous proposer des accompagnements sur mesure adaptés aux objectifs de l'entreprise et à identifier les attentes des participants pour pouvoir y répondre.

Form'Action Conseil, est avant tout préoccupé par l'efficacité de la réponse que nous pourrons apporter aux problématiques de vos entreprises et de vos collaborateurs ; c'est pourquoi, nous serons toujours vigilants à bien définir en amont vos besoins et vos attentes en termes de compétences visées.

Quoiqu'il en soit, c'est l'expertise et le professionnalisme de nos consultants qui fera la différence

Nous vous proposons des formations sur des sujets où votre entreprise fera la différence

MANAGEMENT



Les repères du management (MAN1)

Managers juniors ou expérimentées souhaitant revisiter leur pratique.

Objectifs :

- Maîtriser les principes, bonnes pratiques et comportements adaptés à l'application quotidienne de l'animation d'une équipe.
- Savoir faire face à toutes les situations du management, de la plus simple à la plus complexe.
- Développer un esprit d'initiative et d'entreprise.

Points clés du programme :

Journée 1

- Éviter les pièges du management
- Endosser les 4 rôles du manager
- Les styles de management
- Rôle de coach

Journée 2

- Prendre conscience de sa perception de la réalité.
- Le rôle d'autorité
- Le rôle de pilotage
- Fixer les règles
- Recadrer et communiquer

Journée 3

- Gérer les situations délicates
- Remotiver
- Déléguer
- Animer l'équipe
- La performance collective

Bénéfices participants

Approfondissement des pratiques concrètes du management. Améliorer la performance du collaborateur et du collectif

Bénéfices entreprise

- Des managers plus efficaces.
- Performance et efficacité de l'équipe.

Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Extraits de films. Mises en situation débriefées.
Travail en sous-groupe.

Durée : 3 jours.

Modalités d'intervention : Formation intra-entreprise.

Modalités d'évaluation : Fin de Session / Réalisation des engagements M+3. Idéal de combiner cette formation avec Maîtrise du travail en équipe Prix animation : 1600 euros /jour.

Exercer pleinement son rôle de manager (MAN2)

Managers expérimentées/ chefs de service.

Objectifs :

- Faire grandir son équipe
- Apporter de la valeur ajoutée par votre leadership
- Gérer les tensions et animer votre équipe

Points clés du programme :

Journée 1

- La boussole du management
- Accompagner en mode coaching (GOAL)
- Favoriser la coopération (jeu de cartes)
- La délégation

Journée 2

- Gérer les tensions
- Animer l'équipe en mode hybride
- Développer l'innovation dans l'équipe

Bénéfices participants

Entraîner et animer l'équipe et développer sa valeur ajoutée en exerçant son leadership

Bénéfices entreprise

- Des managers plus efficaces.
- Performance et efficacité de l'équipe.

Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Jeu de carte. Mises en situation débriefées.
Travail en sous-groupe.

Durée : 2 jours.

Modalités d'intervention : Formation intra-entreprise.

Modalités d'évaluation : Fin de Session / Réalisation des engagements M+3. Idéal de combiner cette formation avec Maîtrise du travail en équipe. Prix animation : 1600 Euros /J

[Date]

4



Diriger des activités et transmettre sa vision (MAN3 manager de manager)

Directeurs, Chefs de départements, managers de managers

Objectifs :

- Apporter la vision stratégique
- Stratégie d'influence et management transversal
- Apporter de la valeur au CODIR

Points clés du programme :

Journée 1

- Faire adhérer à sa vision
- Conduire le changement
- Influence et stratégie d'alliés
- Se connaître pour booster

Journée 2

- Les questions puissantes
- Appréciative inquiry
- Mener des projets transversaux

Bénéfices participants

Booster son équipe et ses projets stratégiques

Bénéfices entreprise

- Des managers plus leaders
- Performance et efficacité de l'équipe.

Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Jeu de carte. Mises en situation débriefées.
Travail en sous-groupe/ cas Appréciative Inquiry

Durée : 2 jours.

Modalités d'intervention : Formation intra-entreprise.

Modalités d'évaluation : Fin de Session / Réalisation des engagements M+3. Idéal de combiner cette formation avec Maîtrise du travail en équipe. Prix animation : 1600 euros/J

PARCOURS E-LEARNING : LES REPERES DU MANAGEMENT 15 MODULES ENTRECOURPÉS DE SEANCES DE COACHING INDIVIDUEL ET COLLECTIF REPMAN

Titre : « Manager en 15 leçons » ou **Trouver vite vos repères comme manager !**

A : Partir du bon pied

- 1- Éviter d'emblée les 6 pièges du management !
- 2- Endosser vite les 4 rôles du manager !
- 3- Gagner rapidement la confiance de votre chef !
- 4- S'adapter au profil de communication de vos collaborateurs (DISC) !

B : Trouvez le Graal de la Performance

- 5- Favoriser la performance individuelle en adaptant la boussole du management !
- 6- La recette de la performance collective
- 7- Pourquoi fixer les règles c'est important !

C : Affrontez les situations délicates avec sérénité

- 8- Oser les conversations difficiles avec ses collaborateurs
- 9- Recadrer son collaborateur sans dégât collatéral
- 10- Comment remotiver un collaborateur ?
- 11- Comment déléguer de manière efficace

D : Vers l'Excellence de l'équipe dans un contexte hybride

- 12- Favoriser la coopération et la collaboration
- 13- Manager ses équipes de manière hybride
- 14- Manager par l'innovation
- 15- Leader : les questions puissantes à vous poser

Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Vidéos / jeu de rôle / 2 séances de coaching individuel
2 Webinaires management entre pairs (séance de co-développement)

Durée : 3 heures

Modalités d'intervention : A distance. Licence annuelle : 300 euros/an

Modalités d'évaluation : Fin de Session / Réalisation des engagements M+3. Idéal de combiner cette formation avec Maîtrise du travail en équipe.

VENTE NEGOCIATION



Maitriser l'activité commerciale (8 jours) CERTICOM

Cible : concernée Conseillers commerciaux, responsable commercial, vendeurs, chef d'équipe de vente

Objectifs :

Certifier les forces de vente en savoir-faire commerciale au travers de 8 modules sur 8 jours

Points clés du programme :

Journée 1 : Cibler et prospecter avec efficacité (réelle et avec les réseaux)

Identifier les interlocuteurs à rencontrer

✓ Utiliser le social selling dans le cadre de ma prospection.

✓ Optimiser son profil LinkedIn

✓ Utiliser la recommandation pour créer de nouveaux contacts.

✓ Prendre des rendez-vous au cours d'événements.

Journée 2 – Atteindre le prospect et créer la relation

✓ Réussir sa prospection : changer sa perception

✓ Prendre des rendez-vous par téléphone

✓ Créer une bonne relation avec mon interlocuteur

✓ Comprendre les motivations d'achat des clients

Journée 3 : Mener l'entretien de vente et conclure- Identifier les besoins et argumenter

✓ Explorer les besoins (entraînements)

✓ Développer l'écoute active

✓ Transformer ses caractéristiques en avantages et preuves

✓ Personnaliser l'argumentation



Journée 4 – Traiter les objections et conclure

✓ Traiter les objections

✓ Savoir défendre son prix

✓ Conclure la vente ✓ Mises en situation difficiles ✓ L'équilibre de la performance commerciale

Journée 5 : Les ventes stratégiques

✓ Mener une réunion de plan de compte

✓ Réussir ses rendez-vous en basse pression

✓ Rédiger des comptes-rendus pertinents

✓ Garder le contact avec nos clients

Jour 6 : Savoir définir et déployer une stratégie par affaire

- ✓ Retour sur les mises en pratique
- ✓ Répondre à un appel d'offre
- ✓ Rédiger une proposition commerciale gagnante
- ✓ Préparer sa soutenance
- ✓ Réussir sa soutenance face à un jury
- ✓ Conclusion de la journée / engagements de mise en pratique

Jour 7 : Réussir ses négociations

Jour 8 : Situations difficiles en négociation

- ✓ La négociation tarifaire
- ✓ Négocier avec les achats
- ✓ Faire face aux jeux de pouvoir
- ✓ Comment faire face aux manipulations
- ✓ Faire face aux jeux psychologiques en négociation

✓ Bénéfices participants

Maîtriser toutes les compétences de la vente

✓ Bénéfices entreprise

Des commerciaux efficaces et productifs

Méthode et efficacité des méthodes de vente

✓ Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Jeu de carte. Mises en situation débriefées.

Travail en sous-groupe/ cas Appréciative Inquiry¹²

✓ Durée : 8 jours.

Modalités d'intervention : Formation intra-entreprise.

Prix animation : 1200 euros/jour

SAVOIR NEGOCIER (Méthode de négociation raisonnée) NEGO1

Objectif : Vous accompagner dans la maîtrise de la négociation raisonnée :

=> Dans le processus

=> Dans la posture

- Découvrir et s'approprier le concept et le processus de la négociation raisonnée

=> Apports théoriques / exercices en sous-groupes / vidéos / brainstorming / partages d'expérience

- S'entraîner sur des cas pratiques

Programme J1 :

SAVOIR NEGOCIER									
OBJECTIF J1	Créer le collectif des participants Comprendre ce qu'est la négociation raisonnée et en quoi elle diffère de la négociation sur positions Dissocier l'interlocuteur de l'enjeu de la négociation (principe 1 de la négociation raisonnée)								
MODALITE	Présentiel Durée : 7h00 ou distanciel								
Timing	Départ	Fin	Training design	séquences	Objectifs pédagogiques	Déroulé de la séquence	Modalité	Supports	
séquence 1: Lancement									
00:30	09:00	09:30	Inclusion	NEGO1	Lancer la dynamique Faire connaissance	Accueil individualisé Contexte France Travail Présentation des objectifs de la formation et du déroulé Construire le cadre de confiance (échange, partage de ses expériences, attention à soi et aux autres, plaisir...) Présentation de soi dont un point fort en négociation et un super pouvoir souhaité en négociation (via les cartes des forces), Recueil des attentes des participants quizz initial Wooclap, présenter le carnet de bord	Individuel	Météo du jour, post-it, feutres, paperboard	
Séquence 2 : Comprendre la négociation raisonnée									
01:00	09:30	10:30	Présentation et pratique	NEGO2	Qu'est ce que la négociation raisonnée ?	Découverte de la négociation raisonnée : oExercice introductif en binômes d'une négociation (le cas de la vente immobilière) oDébrief en collectif sur les enjeux de la négociation oPrésentation du concept de la zone de négociation raisonnée (triangle) Identifier la zone de négociation raisonnée oExercice en sous-groupes sur les avantages et les inconvénients de la négociation dure, de la négociation douce vs négociation raisonnée oDéfinition et principes de la négociation raisonnée oPrésentation du processus de la négociation raisonnée (les 4 principes)	affichage des principes	cas en binôme de la vente d'appartement.- affichage des 4 principes négociation raisonnée en fil rouge	
00:15	10:30	10:45	Pause						
Séquence 3: comment créer les bases d'une bonne négociation									
01:30	10:45	12:15	Pratique	NEGO3	Comment créer les bases et les conditions d'une bonne négociation ? (préparation, cadrage, posture)	Aborder efficacement une négociation Contexte et objectifs d'une négociation Préparation d'une négociation : préparer une carte mentale en listant tout ce qu'il faut préparer dans le cadre d'une négociation Définition et rôle des parties prenantes La carte des parties prenantes (liste des parties impliquées, leur positions, approche de négociation y compris (équipe) Transposition individuelle à leur propres cas (cf pré-travail): redéfinir sa stratégie de négociation Un outil de cadrage d'une négociation raisonnée : l'ODR (Objectif / Déroulé / Résultat) Planter le décor en parlant de négociation raisonnée Instaurer un climat de négociation positif en évitant toute tension interpersonnelle L'analyse transactionnelle au service de la création d'une communication positive en négociation Les positions de vie et l'assertivité Focus sur les positions +/+ en négociation Partage d'expériences et de pairs sur cette notion d'assertivité en négociation carnet de bord	Pratique	rebondir sur les cas préparés par les MSM en leur faisant prendre conscience de leur marge de progression sur la prise en compte des parties prenantes.	
01:15	12:15	13:30	Déjeuner						
Séquence 4: Découvrir les intérêts des parties prenantes									
01:45	13:30	15:15	Méthodo	NEGO4	Découvrir les intérêts des parties prenantes	Les différences entre un intérêt (pourquoi) et une position (quoi). le compromis n'a pas de sens. Les 3 types d'intérêts Les questions pour découvrir et hiérarchiser les intérêts Les comportements qui favorisent la recherche des intérêts : l'écoute / le mirroring /synchronisation Expérimentation en binômes (découvrez les intérêts cachés derrière la passion de votre binôme?) carnet de bord	cas collectif et cas binôme	Conférence TED (Julien PELABERRE) NERA Grille d'observation	
00:15	15:30	15:45	Pause						
Séquence 5: Créer des options									
00:30	15:45	16:15	-	NEGO5	Créer des options permettant de satisfaire un maximum d'intérêts	Définition d'une option Les barrières à la création d'options Les techniques pour générer des options carnet de bord	Binome		
01:15	16:15	17:30	-	NEGO5	Mise en pratique de la création d'option	Mise en situation sur cas pratique Romulus et Remus	Binome	CAS REMUS ET ROMULUS	
Séquence 6: Conclusion et carnet de bord									
00:15	17:30	17:45	-	NEGO6	Conclusion J1 / Plan d'action	Reprise du carnet de bord et choix du plan d'action prioritaire	Binome		

Programme J2 :

Timing	Départ	Fin	Training design	Objectifs pédagogiques	Séquence	Modalité	Périphérique
Lancement							
00:30	09:00	09:30	Inclusion	Lancement pour créer un climat de confiance	Rappel des éléments des sessions 1 et 2 : ancrage Présentation des objectifs Refresh de J1: question pour un champion de la négociation ? (préparez 3 questions + réponses)	Individuel	Météo du jour avec l'arbre à personnages, post-it, feutres, paperboard
00:30	09:30	10:00	Présentation et pratique	Principe 4 : Définir une solution à l'aide de critères objectifs et formaliser un MESORE	Définition d'un critère objectif : à développer Apports théoriques Transposition sur un cas pratique A quoi sert la MESORE ? Définir son plan B : la MESORE (meilleure solution de rechange) Définition du concept de MESORE et exemples (témoignage d'un mesore) Transposition sur un cas pratique (en regroupant par typologies de métier) si vous étiez plus ambitieux, que feriez vous ? en interne négociation d'une ressource //	Cas pratique par binôme	Application du plan MESORE
01:00	10:00	11:00	Pratique	Maîtriser les règles de la négociation pour être plus à l'aise	Commencer par un cas générique - en classe inversée(2 personnes) faire émerger les 5 règles Présentation des 5 règles (à intégrer dans une carte portefeuille) faire expérimenter par trinôme sur un cas générique (cas lancement produit) Focus sur les contreparties : brainstorming collectif Focus sur le pouvoir du silence en négociation	Pratique	Cas négociation interne directement intégré au PPT Texte la force du silence
00:15	11:00	11:15	pause				
00:30	11:15	11:45	Méthodo	Conclure un accord	Les 4 types de résistance brainstorming sur les 4 types - brainstorming en petit groupe sur les solutions Positionner l'offre pour qu'elle soit facilement acceptable (palette d'offres--> 1 offre minimum acceptable 2 offre satisfaisante 3 offre maximale+ mesore) vs statu quo. travail individuel sur des négociations en cours et à venir / travail sur les offres / debriefing en trinôme	Cas individuel	Outil : Avantage Preuves Bénéfices (fiche)
00:45	11:45	12:30			1 cas générique complexe relatif à des accords sur relations partenarial, marché public, diplomatie : Préparation par équipe (distribution des rôles)		
01:15	12:30	13:45	déjeuner				
01:30	13:45	15:15	Cas	Mise en pratique des principes de la négociation raisonnée	déroulé de la négociation en 2 passages (observateurs dans chaque groupe avec une grille d'observation)	par 1/2 GROUPE	Cas négociation externe ou négociation interne en fonction des profils
00:15	15:15	15:30	Pause				
01:15	15:30	16:45	-	Faire face aux situations difficiles	Brainstorming sur les situations difficiles : mauvaise foi, agressivité, manipulation, pression psychologique Desc	Echanges guidés entre pairs	
00:30	16:45	17:15	-	Validation des acquis	Quizz individuel de validation des acquis de la formation (wooclap)	Tous	
00:15	17:15	17:30		Clôture	Bouclage sur les attentes du début de la formation / Plan d'action individuel (A arrêter / A continuer / A commencer) Distribuer les cartes memo		Cartes memo

Bénéfices participants

Maîtriser toutes les compétences de la négociation raisonnée selon la méthode de William Ury et Roger Fischer.

Méthodes pédagogiques

Prise de conscience / Simulation de 5 cas / fiche Ma Négociation pour apprendre pas par pas la méthode.

Durée : 2 jours.

Modalités d'intervention : Formation intra-entreprise ou intra entreprise.

Prix animation : 1600 euros/jour

Adaptation : 1200 euros/jour

GESTION DE PROJET



Modalité

- Formation en présentiel
- 4 jours en 2*2
- Pouvant être dispensé en français et en anglais

Cibles

- **Project Manager (Leader)**

Stake Holders (Contributeurs)

. Objectifs

- S'accorder sur un langage partagé
- S'approprier un mode de fonctionnement commun
- Identifier les 4 phases d'un projet et ce qu'elles intègrent
- Adopter la bonne posture de chef de projet

Pédagogie

- Participative via des ateliers d'appropriation en sous-groupe
- Pragmatique via des exemples et exercices pédagogiques

Jour 1 : Gestion de Projet et Posture (1)

A/ Gestion de projet.

- Les challenges
- Les clés de la réussite
- Une méthodologie simple et efficace

Les fondamentaux de la gestion de projet

- Un langage commun
- Une équipe dédiée
- Des outils partagés

CADRER un projet

- La raison d'être du Cadrage
- Outils associés : la note de cadrage, le RACI, la planification, la réunion du Kick off

B/ Postures du Chef de Projet

Les compétences du chef de projet

Porter un message, partager une vision inspirante et mobilisatrice

Jour 2 :

A/ Gestion de Projet

Séquence 3.2 : PILOTER un projet

- La raison d'être du Pilotage
- Les moments clés associés : le Follow Up, le COPROJ, le COPIL

B/ Posture du Chef de Projet

Mobiliser son écosystème pour le projet

Jour 3 :

A/ Gestion de Projet

A/ Gestion de Projet

Séquence 1

Les cycle de vie d'un projet

- Les 4 étapes

Séquence 2 : Déployer un projet

- La réunion de présentation du projet
- Le déploiement en action
- Les Kpi

B/ Postures du Chef de Projet

Séquence 3 : les postures du CDP en réunion

- En coproj, en copil
- En créativité
- En prise de décision
- Pratique du feed back

Séquence 4: la facilitation en réunion

Jour 4 :

A/ Gestion de Projet

A/ Gestion de Projet

Séquence 1

Les cycle de vie d'un projet

- Les 4 étapes

Séquence 2 : Evaluer son projet

- La réunion bilan
- Le REX

B/ Postures du Chef de Projet

Séquence 3 : La gestion de crise

- Différence situation classique et conflit
- Le mode crise

- Les sources d'un conflit

Séquence 4: les relations conflictuelles et la gestion des émotions

Prix animation : 1200 euros/Jour

