

## Formation inter entreprises Déployer Son Potentiel

### Public visé :

« Déployer son potentiel (DSP) » est une **formation inter-entreprises** destinée à des cadres, managers, commerciaux, responsables d'activité ou chefs d'entreprises souhaitant développer leur leadership. Le groupe est généralement composé de 4 à 6 personnes.

### Objectifs pédagogiques de la formation :

- Développer son leadership
- Identifier les bons leviers afin d'entreprendre et de mener à bien ses projets.
- Prendre les décisions qui vous semblent importantes pour la réalisation de vos objectifs.
- Identifier les ressources pour contourner les obstacles, les freins qui bloquent la réalisation de vos objectifs.
- Se sentir serein et déterminé pour motiver vos équipes ou vos interlocuteurs sur vos objectifs.

### Pré requis :

- Francophone
- Être en position de porter des projets ou des décisions dans l'entreprise
- Avoir rempli et retourné le questionnaire de préparation à la formation avant le début de la formation. Ce travail personnel représente une étape importante pour la réussite de la formation. Il prépare chaque stagiaire aux transformations qu'il souhaite mettre en place en terme de leadership et ou de projet.

**Aptitude :** A la fin de la formation les stagiaires sauront prendre des décisions en lien avec leurs clés de motivation.



**Compétences :** A la fin de la formation les stagiaires auront compris et utiliseront un processus de prise de décision sur eux ou dans des projets. Ils pourront mobiliser leur leadership au service de leur décision afin de mener à bien leur plan d'action.

### Méthodes mobilisées :

- Formation en présentiel
- Implication personnelle de chaque participant.
- Alternance de travaux collectifs, en sous groupe et individuel.
- Utilisation d'outils de communication et de leadership conçus et adaptés par M Evolution tirés des travaux de Robert Dilts (PNL), Anthony Robbins, Will Schutz (l'élément humain), Stephen R Coyey (The seven habits).
- Chaque outil est travaillé dans 2 sens : Apprendre à l'utiliser sur soi (self leadership) et apprendre à l'utiliser avec les autres (leadership).
- Le formateur remettra à chaque stagiaire un classeur avec les supports de la formation et les exercices à réaliser. Un support PowerPoint viendra appuyer les explications théoriques du formateur.
- La formation se déroule dans un lieu adapté aux objectifs de prise de recul nécessaire pour ce type de formation : Salle spacieuse, vue dégagée, au cœur d'un parc arboré.

### Accessibilité

- Les accès à la formation sont possibles en transport en commun, un parking est réservé aux stagiaires avec la possibilité de réserver une chambre d'hôtel sur place.
- Conditions d'accès des publics en situation de handicap : nous consulter

**Coût Pédagogique :** 1930 € HT hors frais de vie (hébergement et restauration)

**Lieu de la formation, restauration et frais de vie :** Valpré, 1 chemin de Chalin 69130 ECULLY. [www.valpre.com](http://www.valpre.com) Tarif individuel à régler à Valpré : 178,38 € TTC par personne

**Hébergement 2 nuits (en option) :** Valpré, 1 chemin de Chalin 69130 ECULLY [www.valpre.com](http://www.valpre.com)

**Durée :** 21h00

**Horaires :** 1<sup>er</sup> jour 17h00 à 22h00 – 2<sup>ème</sup> jour 8h30 à 19h00 – 3<sup>ème</sup> jour 8h30 à 18h00

**Dates :** consulter notre [site](#)

**Modalités d'évaluation :** Voir à l'intérieur du programme

Une **attestation de participation** à la formation est envoyée par mail au stagiaire au terme de la période des 9 mois d'évaluation.

**Lieu :** Valpré

**Délai d'accès :** 8 jours avant le début de la formation



## PROGRAMME

### ❖ PHASE 1 – 5h00 en soirée + 4h00 le matin

**Identifier les éléments, les ingrédients qui deviendront les fondations de vos futures décisions (en position d'acteur dans l'entreprise).**

Plusieurs exercices vous permettront de déterminer les critères à prendre en compte pour que vos décisions puissent :

- Répondre à vos critères de motivation.
- Répondre à vos besoins sur l'échelle des 6 besoins humains (définis par A. Robbins).
- Être bien vécues dans la durée.

L'objectif de cette étape est d'avoir la certitude que vos futures décisions seront assises sur de solides fondations, en phase avec vos critères personnels et professionnels.

### ❖ PHASE 2 – 4h00 l'après-midi

**Acter une décision (agir en responsable)**

Durant la phase 1, vous aurez identifié les changements que vous désirez mettre en œuvre.

Dans la phase 2, vous découvrirez comment acter ce changement par une prise de décision :

- Vous découvrirez aussi pourquoi vous avez du mal à tenir un grand nombre de vos décisions et ou objectifs.
- Vous apprendrez par ailleurs à dépasser les peurs associées à une prise de décision, à un changement.

Au terme de cette phase :

- Vous aurez acté une ou plusieurs décisions qui auront un impact sur votre pratique professionnelle, votre engagement, votre confiance, votre posture managériale, votre leadership...
- Vous donnerez une autre valeur au mot *Responsable*.
- Vous pourrez ainsi sublimer vos engagements en toute sérénité.

### ❖ PHASE 3 – 4h00 le matin

**Réussir à transformer une décision, un engagement**

Cette phase vous permettra de comprendre les étapes nécessaires pour réussir à transformer vos décisions. :



- La mise en mouvement par la définition d'un plan d'actions.
- Identifier vos obstacles.
- Mettre en place une stratégie de contournement des obstacles.
- Définir un plan d'actions.
- Mesurer les résultats.
- Ajuster votre plan d'actions.

#### ❖ PHASE 4 - 3h00 l'après-midi

##### Traiter les freins faisant obstacle à une décision

Pour qu'une décision puisse durer dans le temps et que vous puissiez la réaliser, il faut aussi traiter les points qui bloquent ou qui empêchent sa réalisation. Plusieurs exercices vous permettront de découvrir les obstacles d'une décision. Une fois identifiés, vous pourrez, à l'aide d'outils très innovants contourner ces freins :

- Découverte du modèle SCORE.
- Découverte et utilisation du Recadrage

Durant cette phase, vous apprendrez en petit groupe à utiliser ces outils.

#### ❖ PHASE 5 - 1h00 en conclusion de la formation (partie 1 de l'évaluation)

##### Evaluation

1. Un questionnaire préalable en envoyer aux stagiaire, celui-ci intègre ses objectifs de changement et de leadership.
2. Pendant la formation les stagiaires valide par écrit des objectifs de changement
- 3. Questionnaire d'évaluation à chaud** permettant de mesurer le niveau d'attente des objectifs de formation.
4. Dans le cadre de notre démarche qualité, nous offrons un **suivi individuel** des décisions actées durant la formation **sur une période de neuf mois**. (3 rendez-vous téléphoniques de 20 minutes tous les 3 mois) L'objectif de cette phase est de permettre au stagiaire de vivre dans la durée les outils et principes enseignés dans la durée.

##### Avantages pour vous et votre entreprise :

- Gagner en productivité.
- Gagner en efficacité dans vos activités et relations professionnelles.
- Gagner des parts de marché.
- Faire grandir vos équipes et votre entreprise.
- Fédérer vos équipes autour d'un projet.
- Conduire les changements nécessaires à votre organisation.
- Mieux connaître vos clés de motivation et réussite
- Recentrer les équipes sur vos objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre.



## Le CV du formateur :

Raphaël Balay - rbalay@mevolution.fr - 06 13 68 14 25

- **25 ans d'expériences dans le conseil et la formation**
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprise.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II.
- Formé à la communication et au leadership par les américains : Robert Dilts, David Gordon et Anthony Robbins.
- Fondateur de la société M-Evolution en 2005.
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005.
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant en leadership et développement personnel à l'emlyon business school auprès des EMBA
- **Animation de formation** : Leadership, Communication, team building, vente, négociation, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel, ...
- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service.
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf).
- Pratique de la sophrologie.

## Inscriptions

- Raphaël BALAY - M Evolution
- 6 rue Clément 69130 Ecully
- Tel 06 13 68 14 25
- rbalay@mevolution.fr