



# ICE

Intelligence Collaborative pour l'Entreprise

Intelligence Collaborative pour l'Emploi

Accompagne le développement des individus et des organisations



Bonjour,

Vous faites partie de ceux qui pensent que l'entreprise est un processus social qui se construit avec les autres.

Vous pourrez être intéressé par mon positionnement en tant que formatrice consultante, utile aux entreprises comme aux actifs en transition professionnelle. Je suis déterminée à contribuer à ce que tout un chacun trouve sa place dans les évolutions sociétales et individuelles actuelles et à venir.

J'interviens en ressource ponctuelle dans les actions de formation, accompagnement, sensibilisation sur les thématiques suivantes :

## Thématiques de formation

- Connaître l'entreprise, se connaître, se faire connaître, collaborer
- Se professionnaliser dans son rôle de manager
- Communiquer, se réunir, partager son expérience, tutorer, partager des objectifs
- Vendre et négocier

Pédagogies proposées, non stéréotypées, adaptées à vos méthodes et programmes

Apports théoriques - Echanges d'expériences - Mise en situation - Groupe de travail (étude de cas, réflexion) - Techniques de théâtre et théâtre forum

## Connaître l'entreprise, se connaître, se faire connaître, collaborer



### ► C'est quoi une entreprise ? |

**Objectifs :** Adopter le point de vue de l'entrepreneur, comprendre les enjeux liés à l'incertitude et la complexité, partager les potentialités liées à l'engagement, la coopération et la coresponsabilité.

- \* Les principales missions d'une entreprise, ses ressources, ses besoins
- \* Les défis et enjeux du management des compétences et des Hommes
- \* L'entreprise, processus social
- \* Communiquer en pratiquant l'écoute active, le feed-back et la gestion des conflits
- \* L'entrée dans l'entreprise : enjeux, processus et limites du recrutement



### ► Recruter, se faire recruter |

**Objectifs :** Partager ses projets, communiquer pour identifier les valeurs, les compétences et les réussites, connaître les facteurs systématiquement impliqués dans les situations de recrutement.

- \* Mieux se connaître pour mieux communiquer
- \* Imaginer l'avenir
- \* Réaliser l'avenir
- \* Valoriser sa force de production
- \* Elaborer une proposition de valeur

## Se professionnaliser dans son rôle de manager



### ► Manager son équipe au quotidien |

**Objectifs :** Identifier sur quoi repose l'efficacité du management et les comportements-clé du manager agent du changement.

- \* Le management situationnel
- \* Faire évoluer sa posture managériale vers l'accompagnement et le soutien
- \* Les styles de management – Forces et limites
- \* Déléguer et responsabiliser – Faire grandir les talents

### ► Manager et piloter la performance |

**Objectifs :** Identifier les leviers d'actions pour obtenir la performance

- \* La place du management
- \* Les styles de management – Forces et limites
- \* Implication et mobilisation durable des collaborateurs
- \* Les mécanismes de motivation et de démotivation
- \* Faire adhérer et fixer des objectifs
- \* Savoir recadrer les comportements inadéquats

## Communiquer, se réunir, partager son expérience, tutorer, partager des objectifs



### ► L'entretien motivationnel |

**Objectifs :** Apprendre à repérer les stades de motivation et les rôles du manager pour activer les leviers d'engagement, de réussite et maintenir un changement de comportement

### ► L'entretien annuel d'évaluation |

**Objectifs :** Faire du temps d'échange avec les salariés un outil de gestion des compétences et des ressources présentes dans l'entreprise

### ► L'entretien professionnel |

**Objectifs :** Faire du temps d'échange avec les salariés un outil de management stratégique pour l'entreprise et l'innovation sociale

### ► L'entretien en réunion |

**Objectifs :** Faire des réunions un temps d'efficacité collective

### ► Formation au tutorat |

**Objectifs :** Accueillir, transférer les savoir-faire par étapes d'apprentissage et évaluer

## Vendre et négocier



### ► Les techniques et les comportements dans la vente |

**Objectifs :** S'organiser et maîtriser les phases de l'entretien de vente, adapter son comportement à son interlocuteur.

\*Gérer et organiser son secteur : Clientèle, secteur, temps

\*Connaissance de soi et de l'autre : Comportements, signaux, gestuelle et langage

\*Se préparer, construire son argumentaire, structurer et mener un entretien de vente

\*Mener une négociation commerciale