

SAAD Training

**Prestations de
Formation**

CARACTERISTIQUES DE NOS FORMATIONS

NOS FORMATIONS SONT CONVENTIONNEES

Nos formations entrent dans le cadre de conventions de formation professionnelle, notre déclaration d'activité d'Organisme de Formation est enregistrée sous le **N° 76 6602 594 66** auprès du Préfet de Région Occitanie.

- **Entreprises** : nos formations peuvent être entièrement financées par votre OPCO
- **Individuels, DIF, CPF, FTLV** : votre formation peut être entièrement financée par votre entreprise dans la limite de vos droits.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (PSH).

SAAD Solutions Lite s'engage pour **l'accueil et l'intégration de personnes en situation de handicap** dans ses formations.

Avant chacune de nos formations, nous nous enquêrons de la présence de stagiaires en situation de handicap, et des aménagements qu'il convient d'effectuer pour que ces stagiaires suivent la formation dans les meilleures conditions.

Nous faisons tout le nécessaire pour rendre **nos outils et supports de formation accessibles** à chacun de nos stagiaires. Si besoin, nous faisons appel à des **prestataires de référence**, spécialisés dans l'aménagement des parcours.

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil des personnes en situation de handicap et suivent **la pédagogie la plus adaptée**.

Pour toute question ou information, contactez **Jean-Marie MARCOS** Référent Handicap : contact@saadsolutions.com

Notre Centre de Formation est Certifié QUALIOPI depuis 2022

Pour **SAAD Solutions Lite**, la formation ce n'est pas un catalogue de stages et de bonnes intentions, c'est une approche qui comprend :

- L'amélioration constante des connaissances et des compétences : **Savoir et Savoir-Faire**
- L'optimisation des pratiques managériales : **Savoir-Faire-Faire**
- La reconnaissance des talents et des aptitudes de tous : **Savoir-Être**
- La mesure et la capitalisation des acquis de la formation : **Pragmatisme et Efficacité**
- Les évolutions dans les fonctions et dans les métiers par la performance et le bien-être : **Sens**

Ce sont les raisons qui nous ont poussé à présenter notre offre de services de formation sous la forme du **cycle SAAD des formations**.



SUGGESTIONS DE PARCOURS FORMATIONS

Nous vous aidons à tracer le meilleur parcours formations pour vous et vos collaborateurs.
Vous trouverez ci-dessous des exemples de parcours déjà produits par SAAD Training.

N'hésitez pas à nous faire part de vos besoins pour que nous construisions ensemble votre solution sur mesure.

MANAGEMENT & LEADERSHIP

Animer mon équipe avec aisance
Réf.: AEA-002

Développer un Leadership efficace
Réf.: LET-002

MANAGEMENT & LEADERSHIP
à la CARTE

Rôle
FEDERATEUR

1

2

Rôle
COMMUNICATEUR

3

4

Rôle
ACCOMPAGNATEUR

5

6

Rôle
DECIDEUR

7

8

Rôle
INNOVATEUR

9

10

Manager à distance
Réf.: MAD-002

Mettre en œuvre un Système de Management
ISO 14001 et OHSAS 18001
Réf.: SME-002

Mettre en œuvre la Responsabilité Sociétale
de l'Entreprise : RSE et ISO 26000
Réf.: RSE-002

DEVELOPPER un COMPORTEMENT EFFICIENT
dans l'Entreprise : « Organizational Behavior »
Réf.: DOB-002

Préparer et mener des entretiens
d'évaluation efficaces et constructifs
Réf.: EEV-002

Analyser les Besoins en Formation
Réf.: ABF-002

SAVOIR-ÊTRE ET RELATION AU TRAVAIL

Cohésion d'équipe
Réf.: COE-002

Développer la cohésion d'équipe avec le
théâtre d'entreprise

Séminaire Cohésion d'équipe + Touch Rugby
Réf.: TRB-002

L'art du Lâcher Prise
Réf.: SLP-002

Séminaire Lâcher Prise + AEROKART®
Réf.: CAK-003

Établir des relations constructives dans des
contextes difficiles
Réf.: RCC-002

Exercer son Rôle de Tuteur
avec efficacité et plaisir !
Réf.: ERT-002

Renforcement des capacités des
assistant(e)s en synergie avec le manager
Réf.: DDI-002

COMMUNICATION

Améliorer sa Communication orale et
écrite
Réf.: AMC-002

Réussir sa Prise de Parole en Public
Réf.: PPP-002

Écrire des Discours Efficaces
Réf.: EDE-002

Gérer les personnalités difficiles
Réf.: GPD-002

Animer des présentations captivantes
Réf.: PEF-002

Développer la Communication Interne
Base du management des Risques
Sociaux
Réf.: DCI-002

Développer les Relations Publiques, les
Relations Presse et le Protocole
Réf.: RPP-002

Développer son rôle de
formateur
Niv1 : fondamentaux
Réf.: FFM-001

Développer ses
compétences de formateur
Niv2 : complément
Réf.: FFM-002

APPROCHES ORIGINALES

SAVOIR-ÊTRE + MANAGEMENT + LEADERSHIP +
COMMUNICATION + COMMERCIAL + ...

ATELIERS de THEÂTRE d'ORGANISATION
Réf.: THO-002

FORMENTORAT
Formation + Mentorat (Conseil + Coaching=

ATELIERS de CO-DEVELOPPEMENT

COMMERCIAL & STRATÉGIE

Optimiser ses RdV Clients
Renforcer son argumentaire
Réf.: ORC-002

Élaborer une proposition
commerciale écrite efficace
Réf.: PCE-002

Approcher Stratégiquement la
vente de services
Réf.: ASV-002

Développer une démarche
commerciale active dans une
équipe
Réf.: DDC-002

Vendre la valeur, vendre avec
empathie
Réf.: VLV-002

SAAD
Solutions 

LISTE DES FORMATIONS

Intitulé	Référence	Page	Caractéristiques des formations SAAD Solutions Lite
----------	-----------	------	---

PARCOURS SAVOIR-ÊTRE & RELATION au TRAVAIL

Renforcement des capacités des assistant(e)s en synergie avec le manager	DDI-002	35
Exercer son Rôle de Tuteur avec efficacité et plaisir	ERT-002	36
L'art du Lâcher Prise	SLP-002	37
Séminaire « Lâcher Prise » avec AEROKART®	CAK-003	38
Développer la Cohésion d'équipe	COE-002	39
Séminaire Cohésion d'équipe + Touch Rugby	TRB-002	40
En route vers soi : qui suis-je, comment suis-je perçu(e) ?	RVS-002	41
Établir des relations constructives dans des contextes difficiles	RCC-002	42

* en rouge : nouveaux stages

Détails : voir les fiches descriptives

Les plus des formations SAAD Training

- ▶ Très pratiques : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelles : les participants repartent avec une boîte à outil, des méthodes et un plan d'action personnel !

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, analyse de cas
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Nos formations sont développées pour aider les participants à atteindre leurs objectifs
- ▶ Des indicateurs de performances mesurables sont définis dans ce but

Cycles de formation

- ▶ Nos formations s'intègrent dans des parcours continus
- ▶ Des analyses des besoins en amont, de l'ingénierie spécifique, des outils d'entretien des acquis les encadrent
- ▶ Des « Rendez-Vous Performances » sont planifiés pour mesurer l'impact de la formation sur le terrain

Dates - Tarification

- Nous consulter



PARCOURS MANAGEMENT & LEADERSHIP

Mettre en œuvre un Système de Management ISO 14001 et OHSAS 18001	SME-002	45
Mettre en œuvre la RSE - Responsabilité Sociétale de l'Entreprise, le Bilan Social et ISO 26000	RSE-002	46
Développer un comportement efficient dans l'Entreprise : « Organizational Behavior » ...diversité, satisfaction au travail, intelligence émotionnelle	DOB-002	47
Préparer et mener des Entretiens d'Evaluation	EEV-002	48
Analyser les Besoins en Formation	ABF-002	49
Gestion du Temps Devenir Maître de mon Temps	GDT-002	50
Animer mon équipe avec aisance	AEA-002	51
Fédérer et motiver son équipe : devenir un manager coach	FME-002	52
Développer un Leadership efficace	LET-002	53
Mettre des valeurs de l'entreprise en action	VEA-002	54
Prendre des décisions et des risques	PDR-002	55
Conduire des réunions productives	CRP-002	56
Optimiser ses performance pendant le changement	OPC-002	57
Manager à distance	MAD-002	58

SUITE de la liste : page suivante

LISTE DES FORMATIONS

Intitulé	Référence	Page	Caractéristiques des formations SAAD Solutions Lite
----------	-----------	------	---

PARCOURS COMMUNICATION

Développer la Communication Interne Base du management des Risques Sociaux	DCI-002	61
Développer les Relations Publiques, les Relations Presse et le Protocole	RPP-002	62
Améliorer sa Communication orale et écrite	AMC-002	63
Réussir sa Prise de Parole en Public	PPP-002	64
Écrire des Discours Efficaces	EDE-002	65
Gérer les personnalités difficiles	GPD-002	66
Animer des présentations captivantes	PEF-002	67
Développer son rôle de formateur Niv1 : fondamentaux	FFM-001	68
Développer ses compétences de formateur Niv2 : complément	FFM-002	69

* en rouge : nouveaux stages

Détails : voir les fiches descriptives

Les plus des formations SAAD Training

- ▶ Très pratiques : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelles : les participants repartent avec une boîte à outil, des méthodes et un plan d'action personnel !

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, analyse de cas
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Supports audiovisuels

PARCOURS COMMERCIAL et STRATEGIQUE

Optimiser ses RdV Clients Renforcer son argumentaire	ORC-002	73
Élaborer une proposition commerciale écrite efficace	PCE-002	74
Développer une démarche commerciale active dans une équipe	DDC-002	75
Approcher Stratégiquement la vente de services	ASV-002	76
Vendre la valeur, vendre avec empathie	VLV-002	77

Indicateurs de performance

- ▶ Nos formations sont développées pour aider les participants à atteindre leurs objectifs
- ▶ Des indicateurs de performances mesurables sont définis dans ce but

Cycles de formation

- ▶ Nos formations s'intègrent dans des parcours continus
- ▶ Des analyses des besoins en amont, de l'ingénierie spécifique, des outils d'entretien des acquis les encadrent
- ▶ Des « Rendez-Vous Performances » sont planifiés pour mesurer l'impact de la formation sur le terrain

APPROCHES ORIGINALES

SAVOIR-ÊTRE + MANAGEMENT + LEADERSHIP + COMMUNICATION + COMMERCIAL + ...		
ATELIERS de THEÂTRE d'ORGANISATION « Jouer ses Enjeux »	THO-002	79
ATELIERS de CO-DEVELOPPEMENT		83
ATELIERS du BONHEUR au TRAVAIL		91
FORMENTORAT = Formation + Mentorat (Conseil + Coaching)		97

Dates - Tarification

- Nous consulter





SAAD Training

**FORMATIONS
au Savoir-Être
et à la Relation au
Travail**

RENFORCEMENT des CAPACITES des ASSISTANT(E) en synergie avec le Manager

Réf. : DDI-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre d'exercer votre rôle d'assistant(e) avec plus d'efficacité.

À l'issue de cette formation chaque participant sera capable de :

- Comprendre les contraintes et le rôle d'une assistante ou d'un assistant vis-à-vis de son Manager et de l'équipe
- Se positionner comme un leader au sein d'une équipe en aidant le Manager à devenir un Manager-Coach et à donner du sens à son management
- Aider le Manager à optimiser son temps
- Développer gratitude, reconnaissance et écoute active
- Communiquer de façon responsable
- Comprendre sa valeur ajoutée
- Motiver et favoriser la collaboration entre les membres de l'équipe

Programme et points clés

- Le rôle, les missions et les enjeux du tuteur et du maître d'apprentissage
- Comment accueillir, intégrer et recueillir les besoins de formation du bénéficiaire ?
- Comment développer la connaissance de soi, connaissance de l'autre
- Comment transmettre ? Principes fondamentaux
- Comment définir des objectifs adaptés et séquencer un plan d'actions ?
- Comment motiver la Génération « Y » ?
- Comment évaluer les compétences acquises ?
- Comment entretenir de bonnes relations avec les Centres de Formation ?
- Aspects juridiques des différents types de contrats

Les plus de cette formation

- Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats, supports audiovisuels
- Ateliers interactifs
- Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- Le temps « gagné », facilement mesurable pour vous
- Le nombre de conflits, de turn over d'apprentis
- Nombre d'employés recrutés à l'issue de leur période d'alternance ou de stage

Public

- Cette formation concerne
 - Assistantes, assistants, secrétaires et tout professionnel en charge d'assister un Manager..
 - Etudiants et alternants désirant développer leurs capacités dans des postes d'assistant

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée

- 2 jours

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



EXERCER SON RÔLE DE TUTEUR

avec efficacité et plaisir !

Réf. : ERT-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre d'exercer votre rôle de tuteur ou maître d'apprentissage avec plus d'efficacité et de plaisir.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Acquérir les éléments nécessaires à l'élaboration d'une formation en alternance réussie en partenariat avec le bénéficiaire et l'organisme de formation
 - du point de vue organisationnel,
 - relationnel
 - et pédagogique

Programme et points clés

- ▶ Le rôle, les missions et les enjeux du tuteur et du maître d'apprentissage
- ▶ Comment accueillir, intégrer et recueillir les besoins de formation du bénéficiaire ?
- ▶ Comment développer la connaissance de soi, connaissance de l'autre
- ▶ Comment transmettre ? Principes fondamentaux
- ▶ Comment définir des objectifs adaptés et séquencer un plan d'actions ?
- ▶ Comment motiver la Génération «Y» ?
- ▶ Comment évaluer les compétences acquises ?
- ▶ Comment entretenir de bonnes relations avec les Centres de Formation ?
- ▶ Aspects juridiques des différents types de contrats

Les plus de cette formation

- ▶ Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Ateliers interactifs
- ▶ Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- ▶ Le temps « gagné », facilement mesurable pour vous
- ▶ Le nombre de conflits, de turn over d'apprentis
- ▶ Nombre d'employés recrutés à l'issue de leur période d'alternance ou de stage

Public

- ▶ Cette formation concerne tous les personnels susceptibles d'assurer le rôle de tuteur
 - Dirigeants, managers, responsables fonctionnels, directeurs opérationnels, managers de proximité
 - Employés

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ 2 jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



L'art du LÂCHER PRISE

Pour vous libérer de vos freins

Réf. : SLP-002

Objectifs

L'objectif de ce séminaire est de permettre de développer le potentiel d'action des membres d'une équipe, d'un département, d'une entreprise, ...

À l'issue de ce séminaire vous serez capables de :

- ▶ Développer vos stratégies de mise en mouvement
- ▶ Repérer les volontés de contrôle pour pouvoir lâcher prise
- ▶ Choisir quand et comment prendre des risques
- ▶ Trouver votre propre liberté dans les cadres imposés

Programme et points clés

- ▶ Contrôle et Lâcher Prise : au quotidien, dans l'entreprise
- ▶ Lâcher nos 5 petites voix : sois fort, sois parfait, fais plaisir, fais des efforts, dépêche-toi
- ▶ Penser avec son corps
- ▶ Respecter les équilibres, accepter les instabilités
- ▶ Donner du sens à ses actions
- ▶ Affronter sa peur de réussir
- ▶ Oser changer !
- ▶ Faire d'un rêve (un projet, un objectif...) une réalité
- ▶ Piloter sa fonction, se remettre aux commandes
- ▶ Débriefing – Coaching :
 - Quels enseignements en tirer ?
 - Qu'est-ce qui va changer dans ma pratique ?

Les plus de ce séminaire

- ▶ **Très pratique** : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ **Très opérationnel** : les participants repartent avec des échanges inoubliables et une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas réels apportés par les participants
- ▶ Débriefings pour une application des acquis sur le terrain

INEDIT SAAD Solutions Lite !!!

existe aussi en VERSION ELABOREE en partenariat avec AEROKART®

Voir tous les détails sur notre site internet

www.saadsolutions.com

sous l'intitulé : « Séminaires LÂCHER PRISE »

spécificités :

Une partie expérimentation innovante :

chacun vivra les concepts et méthodes étudiés via

- **le simulateur de chute libre** (*unique en France*)
- **le circuit de kart indoor**

Indicateurs de performance

- ▶ Atteinte des objectifs via la motivation d'équipe
- ▶ Émergence de nouvelles solutions, de créativité, d'innovation
- ▶ Réduction du nombre de conflits par leur anticipation
- ▶ Diminution du Turn-over et augmentation du présentisme
- ▶ Respect des délais de livraison des projets
- ▶ Mesure du stress, prévention des Risques Psycho Sociaux

Public

- ▶ Cette formation concerne tous les membres d'une entreprise

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ 1 jour

Dates

- ▶ *Formation spécifique entreprise : dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand

66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602 594 66

auprès du préfet de région Occitanie

(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite

Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com



LÂCHEZ PRISE : PASSEZ du RÊVE à l'ACTION

Pour un esprit libre dans un corps libre

Réf. : CAK-003 B v4

Objectifs

L'objectif de ce séminaire est de permettre de développer le potentiel d'action des membres d'une équipe, d'un département, d'une entreprise, ...

À l'issue de ce séminaire vous serez capables de :

- ▶ Développer vos stratégies de mise en mouvement
- ▶ Repérer les volontés de contrôle pour pouvoir lâcher prise
- ▶ Choisir quand et comment prendre des risques
- ▶ Trouver votre propre liberté dans les cadres imposés

Programme et points clés

Thèmes traités	½ journée	1 jour	2 jours
Contrôle et Lâcher Prise : au quotidien, dans l'entreprise	●	●	●
Lâcher nos 5 petites voix : sois fort, sois parfait, fais plaisir, fais des efforts, dépêche-toi			●
Donner du sens à ses actions	●	●	●
Affronter sa peur de réussir			●
Penser avec son corps		●	●
Respecter les équilibres, accepter les instabilités			●
Faire d'un rêve (un projet, un objectif,...) une réalité		●	●
Oser changer !			●
Expérience de chute libre en simulateur	●	●	●●
Piloter sa fonction, se remettre aux commandes		●	●
Expérience sur circuit de kart indoor		●	●●
Débriefing :			
Quels enseignements en tirer ?	●	●	●
Qu'est-ce qui va changer dans ma pratique ?			

Les plus de ce séminaire

- ▶ **Partie expérimentation** : chacun(e) vivra les concepts et méthodes étudiés via **le simulateur de chute libre** (*unique en France*) et **le circuit de kart indoor**
- ▶ **Partie séminaire en salle** : très pratique, plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ **Très opérationnel** : les participants repartent avec des souvenirs inoubliables et une panoplie de méthodes à appliquer.
- ▶ **Tarif « All Included »** : comprenant repas et pauses

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas réels apportés par les participants
- ▶ **Expérimentations des thèmes traités** :
 - en simulateur de chute libre
 - en circuit de kart indoor
- ▶ Débriefings pour une application des acquis sur le terrain

Indicateurs de performance

- ▶ Atteinte des objectifs via la motivation d'équipe
- ▶ Émergence de nouvelles solutions, de créativité, d'innovation
- ▶ Réduction du nombre de conflits par leur anticipation
- ▶ Diminution du Turn-over et augmentation du présentisme
- ▶ Respect des délais de livraison des projets
- ▶ Mesure du stress, prévention des Risques Psycho Sociaux

Public

- ▶ Cette formation concerne tous les membres d'une entreprise

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Participants de 60 ans et plus : certificat médical

Durée

- ▶ Diverses formules : ½ journée – 1 jour – 2 jours

Dates

- ▶ *Formation spécifique entreprise* : dates à déterminer
- ▶ *Formation interentreprises* : voir calendrier sur www.saadsolutions.com

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602

594 66 auprès du préfet de région Occitanie

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite

Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER la COHESION d'EQUIPE

(avec option MBTI d'équipe)

Réf. : COE-002

Objectifs

L'objectif de ce séminaire est de permettre de développer le potentiel d'action des membres d'une équipe, d'un département, d'une entreprise, ...

À l'issue de ce séminaire vous serez capables de :

- ▶ Travailler ensemble avec plus de synergie
- ▶ Appréhender sa fonction dans sa globalité et mettre la vision et les valeurs de son entreprise en action
- ▶ Comprendre la notion de valeur ajoutée liée à son poste dans l'entreprise
- ▶ Développer une plus grande motivation et implication dans son équipe
- ▶ Anticiper, gérer et exploiter les conflits

OPTION MBTI d'EQUIPE

- ▶ Posséder une meilleure connaissance de son type de personnalité, de ses préférences et compétences, des capacités des autres membres de son équipe pour libérer les potentiels individuels et collectifs
- ▶ Trouver la propre liberté de l'équipe dans les cadres imposés

Programme et points clés

- ▶ Lâcher prise pour retrouver l'essentiel
- ▶ Potentiels : Comment cultiver talents et énergie
- ▶ Communication efficiente et responsable dans l'équipe : introduction à la Communication Non-Violente
- ▶ Les Vision et Valeurs de l'entreprise et l'équipe
- ▶ Valeur ajoutée : L'équipe dans les processus de l'entreprise
- ▶ Objectifs individuels et collectifs : SMARTS
- ▶ Optimisation des performances pendant le changement

OPTION MBTI d'EQUIPE

- ▶ Découverte et Validation du type de personnalité MBTI
- ▶ Dynamique des types MBTI
- ▶ Développement de l'équipe

Les plus de ce séminaire

- ▶ **Très pratique** : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ **Très opérationnel** : les participants repartent avec des échanges inoubliables et une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas réels apportés par les participants
- ▶ Débriefings pour une application des acquis sur le terrain
- ▶ Théâtre d'organisation : pour jouer ses enjeux

Inédit SAAD Solutions Lite !!!

**existe aussi en VERSION ELABOREE
en partenariat avec TOUCH FRANCE**

Voir page suivante

Indicateurs de performance

- ▶ Atteinte des objectifs via la motivation d'équipe
- ▶ Émergence de nouvelles solutions, de créativité, d'innovation
- ▶ Réduction du nombre de conflits par leur anticipation
- ▶ Diminution du Turn-over, diminution de l'absentéisme du présentisme
- ▶ Respect des délais de livraison des projets
- ▶ Mesure du stress, prévention des Risques Psycho Sociaux

Public

- ▶ Cette formation concerne tous les membres d'une entreprise

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ 2 jours
- ▶ Si OPTION MBTI d'EQUIPE : + 1 jour

Dates

- ▶ *Formation spécifique entreprise : dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **76 6602 594 66**
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



COHESION d'EQUIPE : un ENJEU en JEU

Passez à l'action via la pratique du Touch Rugby en partenariat avec

Réf. : TRB-002

Objectif

L'objectif de ce séminaire est de permettre de développer la cohésion, la motivation et le potentiel d'action des membres d'une équipe, d'un département, d'une entreprise, ...

Indicateurs de performance

- Atteinte des objectifs entreprise via la cohésion d'équipe
- Émergence de nouvelles solutions, de créativité, d'innovation
- Réduction du stress, des conflits et prévention des Risques Psycho Sociaux

Programme

Horaire	Activité
8h30	Accueil – Café
9h00	Briefing par le coach sportif : Explication des règles, vestiaires, ...
9h30	Échauffements, composition des équipes, mise en place
10h00	Matches de Touch Rugby Chaque match est constitué de : 2 mi-temps de 10mn + 5mn de pause
12h00	Étirements, vestiaires, douches
12h30	Déjeuner sur place
13h30	Atelier d'échanges : Analyse des situations vécues par les participants pendant la phase sportive, reflète avec les situations professionnelles Débriefing opérationnel par le coach professionnel : application des acquis sur le terrain Quels enseignements en tirer ? Qu'est-ce qui va changer dans les pratiques ? Quels axes de progrès individuels et collectifs ? <ul style="list-style-type: none"> ■ Mieux révéler vos capacités ■ Intégrer plus rapidement de nouvelles consignes ■ Aligner vos valeurs avec celles de votre entreprise ■ Développer de meilleures relations ■ Vous adapter à de nouveaux partenaires ■ Repérer les volontés de contrôle et lâcher prise ■ Adopter des postures de pouvoir efficaces ■ Gérer la défaite et le succès ■ Équilibrer masculin / féminin
14h30	
16h30	Bilan, évaluation du séminaire
17h00	Fin du séminaire

Qu'est-ce que le Touch Rugby ?

(touchfrance.fr)

Inspiré du jeu à XIII, le Touch Rugby ou « Touch » est le sport le plus pratiqué en Australie et en Nouvelle Zélande où siège la Fédération internationale.

- Le Touch privilégie le jeu d'équipe faisant appel à des qualités de techniques individuelles et collectives, de rapidité, d'agilité, tout en conservant l'essence même du jeu ovale, mais sans aucun contact, plaquage, mêlée, regroupement, et jeu au pied.
- Le Touch se pratique aisément dans un parc, sur la plage, il est facile à apprendre et s'avère un excellent moyen de garder la forme. L'équipement se résume à un T-shirt, un short et une paire de basket... Et bien sûr, un ballon ovale !!
- Joué autant par les Hommes, les Femmes, ou les enfants, de tout âge et de tout niveau physique, le Touch réunit des amis, des membres d'une même famille, des collègues de travail sous forme d'équipes. Tout le monde peut y trouver sa place, s'inscrire et s'engager dans une équipe (Hommes, Femmes, ou Mixte).

Les plus de ce séminaire unique en France

- **Partie expérimentation :** chacun(e) vivra les thèmes professionnels abordés via **la pratique du Touch Rugby**
- **Innovant :** séminaire unique en France ... et probablement au monde ! Pour la 1^{ère} fois, le coaching sportif et le coaching professionnel sont associés pour optimiser les fonctionnements et les relations dans l'entreprise.
- **Partie séminaire en salle :** très pratique et orienté résultats, plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- **Très opérationnel :** les participants repartent avec des souvenirs inoubliables et une panoplie de nouvelles approches à appliquer.
- **Tarif attractif :** adapté aux contraintes budgétaires des entreprises.

NOTEZ : il ne comprend pas le coût des repas qu'il conviendra d'élaborer en fonction du budget alloué (plusieurs options possibles, repas froid ou chaud, traiteur spécifique, barbecue, ...).

Public

- Cette formation concerne tous les membres d'une entreprise
- Les équipes peuvent être mixtes
- **IMPORTANT ! le Touch Rugby est un sport sans contact :** sur le terrain peuvent jouer ensemble des individus de sexes, de corpulences et d'âges différents

Prérequis : Prévoir short, T-shirt (ou survêtement) et

baskets ! (Équipement spécifique fourni : chasubles, ballons, plots)

Durée : 1 jour

Dates : Formation spécifique entreprise : dates à déterminer

Lieu : PARC des SPORTS : 65 Avenue Gabriel Péri 78360 Montesson

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **76 6602 594 66** auprès du préfet de région Occitanie



EN ROUTE VERS SOI

Qui suis-je ? Comment suis-je perçu(e) ?

Réf. : RVS-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous accompagner sur le chemin d'une meilleure connaissance de vous-même à travers deux approches : votre propre perception et la perception des autres.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Mieux vous connaître
- ▶ Améliorer la perception que les autres ont de vous
- ▶ Reconnaître vos talents et vos sources d'énergie

Programme et points clés

- ▶ Connaître le fonctionnement de mon cerveau
- ▶ Mes « petites voix »
- ▶ Comment je suis perçu(e)
- ▶ Mes FORCES : talents, compétences, mes sources d'énergie
- ▶ Mes 4 batteries : tête-cœur-corps-étoile
- ▶ Mon plan d'actions individuel

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 70% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une boîte à outil de connaissance de soi et un « plan d'actions personnel » !

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Taux de satisfaction des clients
- ▶ Taux de satisfaction des collaborateurs
- ▶ Nombre de plaintes, incidents, conflits internes / externes annuels
- ▶ Taux de départs volontaires / effectif moyen

Public

- ▶ Cette formation concerne tout le monde

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ETABLIR des RELATIONS CONSTRUCTIVES dans un CONTEXTE DIFFICILE

Réf. : RCC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous accompagner sur le chemin d'une meilleure gestion des relations difficiles.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre les différences de perceptions d'une situation
- ▶ Reconnaître les différents systèmes de croyances et les positions de vie
- ▶ Développer votre empathie
- ▶ Sortir de situations d'échanges bloqués
- ▶ Mettre en place un plan d'action personnel

Programme et points clés

- ▶ Travail sur des situations relationnelles réelles
- ▶ Les systèmes de croyance et leur renforcement
- ▶ Les positions de vie
- ▶ La Communication Non Violente (CNV)
- ▶ Les jeux psychologiques : le triangle dramatique
- ▶ Se mettre en puissance : le triangle des 3 P
- ▶ Mon talent à bloquer les échanges
- ▶ Comment débloquent une situation en souplesse
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 70% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes à appliquer, leur « guide de survie en milieu hostile » !

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de plaintes, incidents, conflits internes / externes annuels
- ▶ Nombre de contentieux / Prud'hommes
- ▶ Taux de départs volontaires / effectif moyen

Public

- ▶ Cette formation concerne toute personne au contact d'interlocuteurs difficiles mais incontournables.
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes
 - personnes au contact direct des clients

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com





SAAD Training

FORMATIONS au Management et au Leadership

Mettre en œuvre ISO 14001 et OHSAS 18001

Réf. : SME-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de mettre en œuvre les normes ISO 14001 et OHSAS 18001 dans votre organisation.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Comprendre le rôle et les missions liés au Système de Management Environnemental : la norme ISO 14001
- Mettre en œuvre la norme ISO 14001
- Réussir la mise en place d'un Système de Management Environnemental et le mettre en œuvre
- Réaliser un audit ISO 14001, évaluer et améliorer le SME
- Présenter la norme OHSAS 18001, la mettre en œuvre et choisir ses principaux outils
- Être proactif dans la mise en place de la norme OHSAS 18001

Programme et points clés

JOUR 1

- Comprendre votre rôle dans le Système de Management Environnemental, de la Sécurité et de la Santé au Travail
- Présentation de la norme ISO 14001 et de sa structure
- Mise en œuvre de la norme ISO 14001
- Points communs aux référentiels ISO 9001 et ISO 14001

JOUR 2

- Réussir la mise en place de votre SME
- Mettre en œuvre le Système de Management Environnemental
- Réaliser un audit ISO 14001
- Evaluer et améliorer le SME

JOUR 3

- Présentation détaillée de la norme OHSAS 18001
- Mise en œuvre de la norme OHSAS 18001
- Les outils de la norme OHSAS 18001
- Norme OHSAS 18001 et proactivité
- Synthèse du séminaire
- Conclusion et plans d'actions

Les plus de cette formation

- Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.
- Chacun repart avec un plan d'action concret pour mettre en œuvre la RSE et ISO 26000 dans son organisation

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats, supports audiovisuels
- Ateliers interactifs avec analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- Le temps « gagné », facilement mesurable, lors de la mise en œuvre des normes
- Un plan d'actions concret

Public

- Cette formation concerne toutes les personnes en charge de mener la mise en œuvre des normes ISO 14001 et OHSAS 18001 dans une organisation, publique ou privée : Responsables RH et formation, Directeurs de Services, Managers de proximité.

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée : 3 jours

Dates

- *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **76 6602 594 66**
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



Mettre en œuvre la RESPONSABILITE SOCIETALE de l'ENTREPRISE : RSE et ISO 26000

Réf. : RSE-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de mettre en œuvre la RSE et ISO 26000 dans votre organisation.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Comprendre le rôle des Ressources Humaines dans le Développement Social de son Organisation
- Décrire les concepts de Développement Durable et de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
- Déterminer l'engagement nécessaire dans une démarche RSE autour de la norme ISO 26000
- S'appuyer sur la Vision, les Missions et les Valeurs partagées de son organisation pour accompagner ses collaborateurs
- Animer et fédérer ses équipes

Programme et points clés

JOUR 1

- Contraintes et rôles des RH en période de crise
- Stratégies RH
- Introduction à la RSE & origine de la RSE
- Fondamentaux de la RSE
- Les enjeux de la RSE

JOUR 2

- Le développement durable
- L'engagement dans un processus RSE
- Le diagnostic RSE et la mise en œuvre de la RSE
- Le diagnostic RSE autour de la norme ISO 26000
- Comment crédibiliser sa démarche RSE

JOUR 3

- Développement social dans l'entreprise et Responsabilité Sociétale (Mix Social)
- Les transformations des Visions, Missions, Valeurs
- Impact sur la valeur ajoutée
- Le mécanisme et les théories de la Motivation
- Suivi social, tableaux de bord GRH et Bilan Social
- Synthèse du séminaire
- Conclusion et plans d'actions

Les plus de cette formation

- Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.
- Chacun repart avec un plan d'action concret pour mettre en œuvre la RSE et ISO 26000 dans son organisation

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats, supports audiovisuels
- Ateliers interactifs avec analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- Le temps « gagné », facilement mesurable, lors de la mise en œuvre de la RSE et de la norme ISO 26000
- Un Suivi et un Bilan Social documentés
- Des Tableaux de bord GRH complets
- Un plan d'actions concret

Public

- Cette formation concerne toutes les personnes en charge de mener la mise en œuvre de la RSE et/ou de la norme ISO 26000 dans une organisation, publique ou privée : Responsables RH et formation, Directeurs de Services, Managers de proximité.

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée : 3 jours

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER un COMPORTEMENT EFFICIENT dans l'Entreprise : « Organizational Behavior » ...diversité, satisfaction au travail, intelligence émotionnelle

Réf. : DOB-002

Objectifs

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer un comportement managérial nouveau basé sur les concepts d' »Organizational Behavior »
- ▶ Gérer la diversité dans l'excellence, intégrer le handicap
- ▶ Développer la motivation, l'implication et l'engagement des collaborateurs comme de l'encadrement
- ▶ Accueillir et cultiver l'expression des émotions pour une meilleure productivité, dans le bien-être et la performance

Programme et points clés

JOUR 1

- Qu'est-ce que les concepts d' »Organizational Behavior » ?
- Importance des relations interpersonnelles
- Les nouvelles compétences attendues des managers
- Fonctions, rôles et aptitudes essentiels des managers
- Nouveaux défis, nouvelles opportunités, le modèle OB
- Principales formes de diversité au travail, discriminations
- Stéréotypes et impact sur les relations organisationnelles
- Capacités intellectuelles, physiques et handicap
- Management de la diversité au travail

JOUR 2

- Les 3 composants d'une attitude
- Relation entre attitudes et comportement
- Satisfaction au travail et mesure
- Principales sources de satisfaction et d'insatisfaction
- Principales théories sur la motivation au travail
- Comment développer motivation, implication, engagement, loyauté, esprit d'équipe ?

JOUR 3

- Identification des émotions et des humeurs
- Incidence sur le travail, les relations, la performance
- Développement de l'Intelligence Emotionnelle
- Introduction à la Logique Emotionnelle
- Situations réelles et plans d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.
- ▶ Chacun repart avec un plan d'action concret pour mettre en œuvre une analyse fine des besoins en formation

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Ateliers interactifs
- ▶ Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- ▶ Une stratégie claire de développement de la diversité
- ▶ L'intégration du handicap dans l'entreprise
- ▶ Une stratégie de recrutement en accord avec la vision et les valeurs partagées dans l'entreprise
- ▶ Une croissance de la motivation, de l'implication et de l'engagement des employés

Public

- ▶ Cette formation concerne tous les cadres : Comité de Direction, Responsables RH et formation, Directeurs de Services, Managers de proximité.
- ▶ Elle peut s'étendre à l'ensemble du personnel

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée : 3 jours

Dates : Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **76 6602 594 66**
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ENTRETIENS d'EVALUATION

Préparer et mener des entretiens efficaces et constructifs

Réf. : EEV-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de préparer et de mener régulièrement des entretiens d'évaluation efficaces et constructifs avec vos collaborateurs.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Etablir des fiches de descriptions de postes et des compétences associées
- ▶ Lister les missions et les tâches de chacun
- ▶ Définir les objectifs collectifs des équipes
- ▶ Sensibiliser sur le lien entre objectifs, mission, vision, valeurs et engagements de votre entreprise
- ▶ Définir les compétences attendues
- ▶ Augmenter la motivation et l'implication des employés
- ▶ Développer et améliorer les documents nécessaires aux évaluations
- ▶ Conduire les entretiens
- ▶ Reconnaître les points forts et les axes de progrès
- ▶ Savoir donner un feedback positif / constructif

Programme et points clés

- ▶ Partage d'expérience
- ▶ Analyse du besoin
- ▶ Objectifs SMARTS et compétences
- ▶ Motivation et besoins
- ▶ Introduction à la Logique Emotionnelle
- ▶ Communication responsable et efficace
- ▶ Conduite des entretiens
- ▶ Documents et diffusion
- ▶ Plan de formation
- ▶ Plan d'actions et suivi

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Formation modalisante : le processus est vécu pendant la journée de stage

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Mise en œuvre des entretiens
- ▶ Respect des délais définis et de la législation en vigueur

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes en charge de mener des entretiens d'évaluation.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ 2 jours

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand

66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66 auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite

Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com



ANALYSER les BESOINS en FORMATION

Réf. : ABF-002

Objectifs

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre vos contraintes et vos rôles dans le développement d'un plan de formation optimal
- ▶ Intégrer le plan de formation dans la vision, les valeurs et les missions de son organisation
- ▶ Développer des métriques métiers
- ▶ Evaluer les actions de formation et les compétences acquises
- ▶ Mettre en œuvre une méthodologie d'établissement de plan de formation
- ▶ Planifier, organiser et établir un budget
- ▶ Prévoir les besoins en formation
- ▶ Catégoriser les demandes de formation
- ▶ Gérer les carrières de façon optimale
- ▶ Gérer la mobilité professionnelle dans l'excellence

Programme et points clés

JOUR 1

- Stratégie RH, Vision, Valeurs et Missions
- Outil de Gestion des Compétences Acquisées
- Développement de Métriques Métiers
- Evaluation des actions de formation
- Evaluation des compétences acquises « à chaud », « à froid »

JOUR 2

- Les étapes d'un Plan de Formation
- Planifier et Organiser la formation
- Intégrer le plan de formation dans la stratégie RH
- Les Grilles de Diagnostics
- La Catégorisation

JOUR 3

- Identification des capacités techniques et des compétences managériales nécessaires au nouveau poste.
- Analyse, diagnostic et structuration de la démarche
- Mobilité Professionnelle

Les plus de cette formation

- ▶ Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.
- ▶ Chacun repart avec un plan d'action concret pour mettre en œuvre une analyse fine des besoins en formation

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Ateliers interactifs
- ▶ Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- ▶ Des outils de recueil de données sur la formation
- ▶ Un processus d'analyse complet
- ▶ Le temps « gagné », facilement mesurable, lors de la mise en œuvre du plan de formation
- ▶ Un budget formation optimisé
- ▶ Un plan d'actions concret

Public

- ▶ Cette formation concerne toutes les personnes en charge de mener des analyses de besoins en formation : Responsables RH et formation, Directeurs de Services, Managers de proximité.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée : 3 jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



GESTION du TEMPS

Devenir Maître de mon Temps

Réf. : GDT-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de reprendre le contrôle de votre temps pour plus d'efficacité, d'efficience et de bien-être.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre quelles sont les « maladies du temps » dont vous souffrez ou vers lesquelles vos prédispositions vous entraînent.
- ▶ Anticiper vos difficultés et soigner vos maux du temps en mettant en œuvre les outils mais surtout les comportements nécessaires

Programme et points clés

- ▶ Les 9 lois de la gestion du temps
- ▶ Efficacité, efficience et écofficience
- ▶ Les 7 maladies du temps : symptômes et guérison
 - La Chronite
 - La Depsite
 - La Procrastinite
 - La Chronophagite
 - La Toujoursouite
 - La Mélite
 - La Réunionite
- ▶ Les 5 petites voix (injonctions) et le temps
 - Fais plaisir
 - Sois parfait
 - Sois fort
 - Dépêche-toi
 - Fais des efforts
- ▶ Les temps biologiques
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- ▶ Le temps « gagné », facilement mesurable et que vous consacrerez à ce qui est vraiment important pour vous.

Public

- ▶ Cette formation concerne tout le monde
 - Indépendants, dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité
 - Employés
 - Particuliers

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ 2 jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **76 6602 594 66**
auprès du préfet de région Occitanie
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ANIMER mon EQUIPE avec AISANCE

Développer des postures de management efficaces

Réf. : AEA-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer des pratiques managériales performantes pour animer votre équipe avec aisance.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Appréhender votre fonction dans sa globalité
- ▶ Vous approprier les différentes postures du manager : fédérateur d'équipe ou leader, acteur/décideur, accompagnateur, relais d'information et innovateur
- ▶ Obtenir une plus grande motivation et implication de votre équipe

Programme et points clés

- ▶ Analyse des pratiques actuelles : auto questionnaire
- ▶ Objectifs communs et individuels (objectifs SMARTS)
- ▶ Les 5 postures du manager
- ▶ Communication, Transmission de consignes contestées
- ▶ Prévention du stress et des Risques Psycho-Sociaux
- ▶ Conduite des réunions et des entretiens (opportunistes, planifiés, félicitations, recadrages)
- ▶ Implication et motivation d'équipes dans le changement
- ▶ Développement des collaborateurs
- ▶ Prise de décision individuelle et en équipe
- ▶ Manager avec les indicateurs de performance
- ▶ Mises en situations – jeux de rôle
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ Un modèle puissant et des approches managériales qui ont fait leurs preuves dans des environnements exigeants où la satisfaction du client est primordiale.
- ▶ Une formation très opérationnelle : autodiagnostic et accompagnement personnel intégrés dans le processus.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas et jeux de rôles

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de conflits au sein de l'équipe
- ▶ Turn-over

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - Managers débutants ou confirmés ayant déjà une pratique de l'encadrement
 - Managers souhaitant développer et/ou perfectionner leurs compétences managériales.
 - toute personne supervisant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- ▶ Participants : être motivé pour développer ses pratiques managériales
- ▶ Encadrants des managers à former : s'impliquer pour soutenir le projet, fournir les cas pratiques et assurer ainsi la réussite de la formation

Durée

- ▶ Trois jours
- ▶ En option : un « Rendez-vous Performances » d'1/2 journée planifié 3 à 6 mois après la formation initiale

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, modalités et dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



FEDERER et MOTIVER son EQUIPE

Devenir un MANAGER COACH

Réf. : FME-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer le potentiel des membres de votre équipe.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer votre communication en équipe
- ▶ Découvrir votre style de management incarné et vos axes de progrès
- ▶ Mettre en place les signes de reconnaissance nécessaires dans une équipe en période de crise
- ▶ Développer votre écoute active et votre feedback, recadrer, confronter
- ▶ Fixer des objectifs de type SMARTS à son équipe

Programme et points clés

- ▶ La communication au sein d'une équipe
- ▶ Le management et la crise
- ▶ Les styles de management
- ▶ Les signes de reconnaissance
- ▶ Être un leader pour motiver, fédérer et accompagner son équipe
- ▶ Mise en pratique des fondamentaux de l'accompagnement d'une équipe
- ▶ Écoute active, feedback et position Méta
- ▶ Recadrage et confrontation
- ▶ Objectifs SMARTS
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de conflits au sein de l'équipe
- ▶ Turn-over

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER un LEADERSHIP EFFICACE

Session complète : 4 modules VEA+PDR+CRP+OPC

Réf. : LET-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer votre Leadership, en se focalisant sur tous les aspects qui le composent.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Définir les comportements personnels qui, dans le cadre de votre travail, soutiennent la vision, les impératifs et les valeurs de votre entreprise
- ▶ Identifier comment participer à leur déploiement dans votre environnement professionnel
- ▶ Reconnaître les types de risques et les pièges
- ▶ Mettre en œuvre les techniques de prise de décision
- ▶ Identifier les moyens d'augmenter son influence
- ▶ Conduire des réunions productives en utilisant les 4 types de rôles, établir un agenda, rédiger des comptes rendus orientés actions, et procéder à des évaluations
- ▶ Reconnaître les différentes étapes de tout changement vécu et répondre « aux objections qui tuent »
- ▶ Optimiser les ressources en période de crise et préparer la sortie de crise
- ▶ Développer un plan d'action en soutien des changements attendus et inattendus

Programme et points clés

- ▶ Comment aligner votre travail à la Vision aux Impératifs de votre entreprise
- ▶ Intégrer et pérenniser les Valeurs dans votre travail
- ▶ Comment recevoir du Feedback
- ▶ L'analyse des risques potentiels lors des prises de décisions
- ▶ Prise de décisions en groupe
- ▶ Les stratégies d'influences des personnes impactées par nos prises de risques et de décisions
- ▶ Comprendre les rôles dans une réunion et définir les responsabilités de chacun
- ▶ Préparer des réunions et être un leader de réunion efficace
- ▶ Le modèle d'accélération du processus de changement
- ▶ Accompagner les autres dans le changement et traiter les objections
- ▶ Mettre en œuvre le co-développement
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Première étape d'un parcours complet des tous les éléments d'amélioration de son Leadership.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, analyse de cas
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs.

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis : Pas de prérequis particulier

Durée : Deux jours

Dates : Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification : Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand

66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66 auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite

Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com



METTRE les VALEURS de l'ENTREPRISE en ACTION

Réf. : VEA-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer votre Leadership, en se focalisant sur les aspects liés aux valeurs de l'entreprise.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Expliquer la vision, les impératifs et les valeurs de votre entreprise
- Définir les comportements personnels qui, dans le cadre de votre travail, soutiennent chacune des valeurs
- Identifier comment participer au déploiement de ces valeurs dans votre environnement professionnel.

Programme et points clés

- Comment aligner votre travail à la Vision aux Impératifs de votre entreprise
- Découvrir les Impératifs
- Intégrer les Valeurs dans votre travail
- Pérenniser les Valeurs
- Comment recevoir du Retour d'Information (Feedback)

Les plus de cette formation

- Première étape d'un parcours complet de quatre modules couvrant tous les éléments d'amélioration de son Leadership.

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats
- Travail par thèmes individuels et par groupes
- Analyse de cas
- Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs : à mettre en adéquation avec entretiens annuels.

Public

- Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée

- Un jour

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



PRENDRE des DECISIONS et des RISQUES

Réf. : PDR-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer votre Leadership, en se focalisant sur les aspects liés à la prise de décision et de risques.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Reconnaître les types de risques et les pièges
- Utiliser l'outil « analyse des champs de force »
- Mettre en œuvre les techniques de prise de décision en groupe
- Identifier les moyens d'augmenter son influence
- Utiliser les outils d'aide à la mesure de l'impact de ses risques et décisions

Programme et points clés

- Les comportements qui inhibent ou encouragent les prises de risques et de décisions
- Les 3 types de risques et les 6 pièges de prises de risques et de décisions
- L'analyse des risques potentiels lors des prises de décisions
- Prise de décisions en groupe
- Les stratégies d'influences des personnes impactées par nos prises de risques et de décisions
- Comment influencer les autres pour obtenir leur support les prises de décisions risquées
- Suivre et évaluer les impacts des décisions

Les plus de cette formation

- Deuxième étape d'un parcours complet des tous les éléments d'amélioration de son Leadership.

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats
- Travail par thèmes individuels et par groupes
- Analyse de cas
- Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs : à mettre en adéquation avec entretiens annuels.

Public

- Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne managant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée

- Un jour

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



CONDUIRE des REUNIONS PRODUCTIVES

Réf. : CRP-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer votre Leadership, en se focalisant sur les aspects liés à la conduite de réunions productives.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Préparer efficacement les réunions à venir -incluant la rédaction d'un agenda, déterminer les rôles de chacun, fixer des objectifs, et préparer la logistique
- ▶ Conduire une réunion en utilisant les 4 types de rôles, établir un agenda, rédiger des comptes rendus orientés actions, et procéder à des évaluations
- ▶ Évaluer et améliorer l'efficacité de vos réunions - mesurer les préoccupations des participants et identifier les techniques d'amélioration

Programme et points clés

- ▶ Différents types de réunions habituelles
- ▶ La réunion est-elle utile ?
- ▶ Qui doit participer?
- ▶ Comprendre le rôle et définir les responsabilités de chacun
- ▶ Préparer des réunions
- ▶ Être un leader de réunion efficace
- ▶ Établir des règles de base
- ▶ Évaluer les réunions

Les plus de cette formation

- ▶ Troisième étape d'un parcours complet des tous les éléments d'amélioration de son Leadership.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs : à mettre en adéquation avec entretiens annuels.

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Un jour

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



OPTIMISER ses PERFORMANCES pendant le CHANGEMENT

Réf. : OPC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer votre Leadership, en se focalisant sur les aspects liés aux performances pendant le changement.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre le processus de tout changement et son impact potentiel sur votre rôle et vos procédures de travail
- ▶ Mettre en œuvre un modèle qui permet d'accélérer les processus de changements subis et choisis
- ▶ Reconnaître les différentes étapes de tout changement vécu et répondre « aux objections qui tuent »
- ▶ Optimiser les ressources en période de crise et préparer la sortie de crise
- ▶ Développer un plan d'action en soutien des changements attendus et inattendus

Programme et points clés

- ▶ Les changements dans les processus
- ▶ Diriger des "Principes Opérationnels" pour assurer le succès des changements à mettre en œuvre
- ▶ Le modèle d'accélération du processus de changement
- ▶ Accompagner les autres dans le changement et traiter les objections
- ▶ Partager : méthode de co-développement
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Quatrième et dernière étape d'un parcours complet des tous les éléments d'amélioration de son Leadership.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Un jour

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



MANAGER à DISTANCE

Les organisations et les équipes virtuelles

Réf. : MAD-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer le potentiel des membres de votre équipe.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre le fonctionnement des équipes virtuelles et à distance
- ▶ Opérer de manière plus efficace avec des équipes multi culturelles
- ▶ Déployer les « best practices » expérimentées au sein d'organisations internationales

Programme et points clés

- ▶ Organisations virtuelles et équipes à distance
- ▶ Exercice de mise en œuvre d'une équipe virtuelle
- ▶ La communication à distance
- ▶ L'utilisation appropriée de la technologie
- ▶ Communication multi culturelle
- ▶ Découvrir ses capacités relationnelles sollicitées encas de management à distance (inclusion, contrôle, affection)
- ▶ Compréhension des besoins interpersonnels
- ▶ Manager la performance à distance
- ▶ Construire et maintenir la confiance
- ▶ Coacher pour améliorer les performances

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes et d'outils de management à appliquer

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Un grand nombre d'indicateurs liés à vos propres objectifs

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes à distance.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com





SAAD Training

FORMATIONS à la Communication

DEVELOPPER la COMMUNICATION INTERNE

Base du Management des Risques Sociaux

Réf. : DCI-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer une communication interne efficiente.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Mettre en œuvre une stratégie de Communication Interne en lien avec la vision, les valeurs et les missions de l'organisation
- ▶ Conduire des réunions de comité de direction productives
- ▶ Manager et prévenir les risques sociaux de façon proactive
- ▶ Favoriser une Communication Responsable en période de changement
- ▶ Présenter de façon cohérente les documents diffusés en interne
- ▶ Communiquer en situation de crise

Programme et points clés

- ▶ Objectifs de la Communication Interne
- ▶ Domaine d'Intervention de la Communication Interne
- ▶ Organiser des réunions productives
- ▶ Le Management proactif des risques sociaux
- ▶ Favoriser la coopération en période de changement
- ▶ Présentation des documents à diffusion interne
- ▶ Communication Responsable
- ▶ Communication de Crise
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de plaintes, incidents, conflits internes / externes annuels
- ▶ Taux de départs volontaires / effectif moyen

Public

- ▶ Cette formation concerne tout le monde !
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes ainsi que les employés et leurs équipes.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Une expérience de situations de communication inefficaces ou réussies est la bienvenue pour enrichir les partages

Durée

- ▶ Trois jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand

66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite

Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER les RELATIONS PUBLIQUES, les RELATIONS PRESSE et le PROTOCOLE

Réf. : RPP-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer vos capacités relationnelles dans le cadre des Relations Publiques, Relations Presse et gestion du Protocole.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre le rôle et les missions liées aux Relations Publiques
- ▶ Mettre en œuvre une stratégie RP en lien avec la vision, les valeurs et les missions de l'organisation
- ▶ Connaître les différents domaines d'intervention des RP
- ▶ Comprendre la différence entre communication et information
- ▶ Maîtriser votre Relation Presse
- ▶ Gérer les différents vecteurs de la Relation Presse
- ▶ Communiquer en situation de crise

Programme et points clés

- ▶ Objectifs des Relations Publiques
- ▶ Eléments de communication
- ▶ Domaine d'Intervention des RP
- ▶ Protocole et étiquette
- ▶ Communication ou Information ?
- ▶ Maîtriser sa Relation Presse
- ▶ Les vecteurs de la Relation Presse
- ▶ Communication Responsable
- ▶ Communication de Crise
- ▶ Nouvelles problématiques en Communication

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de retours presse
- ▶ Nombre d'incidents protocolaires

Public

- ▶ Cette formation concerne principalement :
 - Responsables Communication,
 - Responsables Relation Publique et Presse
 - Chefs et chargés du Protocole

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Une expérience de situations de communication inefficaces ou réussies est la bienvenue pour enrichir les partages

Durée

- ▶ Trois jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



AMELIORER sa COMMUNICATION

ORALE et ECRITE

Réf. : AMC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer une écoute active et des relations de qualité, même en situation de conflit.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Comprendre votre style de communication
- ▶ Reconnaître les différents systèmes de croyances et les positions de vie
- ▶ Développer votre empathie et votre écoute active
- ▶ Développer vos capacités d'écriture
- ▶ Acquérir plus de confiance lors des prises de parole
- ▶ Mettre en place un plan d'action personnel

Programme et points clés

- ▶ Découverte des styles de communication
- ▶ Les systèmes de croyance et leur renforcement
- ▶ Les positions de vie
- ▶ La Communication Non Violente (CNV)
- ▶ Les jeux psychologiques
- ▶ Blocage et déblocage des échanges et situations
- ▶ L'écoute active et la boussole du langage
- ▶ Ecriture de textes
- ▶ Ecriture de discours
- ▶ Prise de parole en public et persuasion
- ▶ Ajustement des présentations PPT
- ▶ Plan d'actions

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Nombre de plaintes, incidents, conflits internes / externes annuels
- ▶ Taux de départs volontaires / effectif moyen

Public

- ▶ Cette formation concerne tout le monde !
 - dirigeants, managers, chefs de projets, directeurs opérationnels, managers de proximité et toute personne manquant des collaborateurs et des équipes ainsi que les employés et leurs équipes.
 - toute personne au contact direct des clients
 - tout besoin personnel dans ce domaine

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Une expérience de situations de communication inefficaces ou réussies est la bienvenue pour enrichir les partages

Durée

- ▶ Trois jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



REUSSIR sa PRISE de PAROLE en PUBLIC

Réf. : PPP-002

Objectifs

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Posséder une meilleure connaissance de votre fonctionnement et de vos compétences afin de libérer les potentiels nécessaires pour réussir une prise de parole en public.
- Jouer les 5 différents rôles de l'orateur :
 - Le Gardien du Cadre qui structure son intervention et se focalise sur cible + sujet + objectif
 - Le Communicateur qui maîtrise les règles de communication avec un groupe
 - Le Comédien qui gère et apprivoise son trac, qui choisit l'image qu'il renvoie et donne envie d'être écouté
 - Le Conteur qui comprends et intègre les codes du Story Telling
 - Le Metteur en Scène qui sait ajuster ses présentation PowerPoint ou autres...
- Mettre en pratique une méthode professionnelle de prise de parole

Programme et points clés

- Expérience personnelle et enseignements
- Entrer en relation avec les participants
- Les modes de communication
- Les postures efficaces de l'orateur
- La maîtrise des outils didactiques
- La courbe d'attention d'un adulte
- Relancer l'attention : la méthode VAS
- Pédagogie appliquée
- Processus d'apprentissage différenciés
- Les règles essentielles de la prise de parole en public
- Entraînement et Mises en situations préparées
- Improvisations

Les plus de cette formation

- Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats, supports audiovisuels
- Ateliers interactifs
- Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- Maîtrise du trac et du temps de parole
- Feedbacks positifs après l'intervention
- Mise en action des auditeurs

Public

- Cette formation concerne toutes les personnes susceptibles de devoir parler devant un auditoire

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée

- 1 à 2 jours

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ECRIRE des DISCOURS EFFICACES

Réf. : EDE-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de rédiger des discours efficaces, avec méthode et plaisir.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Maîtriser les techniques de l'écriture pour la parole.
- ▶ Rédiger un discours percutant, facile à suivre, à intégrer et à retenir ; des textes convaincants qui seront lus avec aisance, naturel et persuasion.
- ▶ Vous approprier les composantes d'un discours et la méthodologie pour les mettre en pratique.
- ▶ Mettre en œuvre une méthode professionnelle d'écriture de discours efficace

Programme et points clés

- ▶ La Méthode S.Q.R.R.R.
- ▶ Construction Classique d'un Discours
- ▶ Comment se préparer à écrire ?
- ▶ Réaliser une Carte Heuristique
- ▶ Qui sont les auditeurs ?
- ▶ Assentiment et Opposition
- ▶ Votre auditoire et les typologies MBTI
- ▶ Votre auditoire et les 9 types de l'Ennéagramme
- ▶ Le Rassemblement de la Matière du Discours
- ▶ Comment composer un discours ?
- ▶ Les conditions, les choix, le ton de votre discours
- ▶ Les éléments rhétoriques d'ornement
- ▶ Construction du plan
- ▶ Comment débiter un discours ?
- ▶ Comment développer un discours ?
- ▶ Comment terminer un discours ?
- ▶ La conception méthodologique des séquences
- ▶ Le Story-Telling
- ▶ Entraînement

Les plus de cette formation

- ▶ Beaucoup d'interactivité autour des cas réels, apportés par les participants.
- ▶ Exemples de discours analysés

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Ateliers interactifs
- ▶ Analyse de cas en groupes

Indicateurs de performance

- ▶ Le temps « gagné », facilement mesurable pour vous
- ▶ Réactions positives des auditeurs à la suite du discours

Public

- ▶ Cette formation concerne toutes les personnes susceptibles d'écrire puis de prononcer un discours, d'intervenir dans un congrès, d'animer des conférences dans les domaines publics ou privés.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée : 1 à 2 jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



GERER les PERSONNALITES DIFFICILES

Comment les manager et se faire respecter ?

Réf. : GPD-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de gérer de façon constructive et respectueuse les relations avec les personnalités difficiles de votre entourage : collaborateurs, collègues, supérieurs hiérarchiques, clients, associés ou partenaires.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- Identifier les fonctionnements des personnalités difficiles et les phénomènes en jeu dans la communication interpersonnelle avec elles
- Savoir anticiper et désamorcer les blocages puis gérer les situations conflictuelles pour les transformer en opportunité
- Formuler de manière constructive et respectueuse les reproches et les critiques

Programme et points clés

- Connaître ses interlocuteurs et leurs fonctionnements : collaborateurs, collègues, supérieurs hiérarchiques, clients, associés ou partenaires
- Identifier les personnalités difficiles : La personnalité anxieuse, paranoïaque, histrionique, obsessionnelle, narcissique, schizoïde, de Type A, dépressive, dépendante, passive-agressive, évitante, mixtes, borderline, antisociale, schizotypique, sadique, ...
- Développer : écoute active, feedback et position Méta
- Détecter sabotages et conduites d'échec
- Savoir s'affirmer et se faire respecter, ce qu'il faut faire et ne pas faire
- Anticiper, gérer et exploiter les conflits

Les plus de cette formation

- Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie d'outils et de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- Exposés, débats, supports audiovisuels
- Travail par thèmes individuels et par groupes
- Analyse de cas, jeux de rôles

Indicateurs de performance

- Nombre de conflits
- Turn Over

Public

- Cette formation concerne :
 - dirigeants, directeurs opérationnels et fonctionnels, cadres supérieurs
 - managers de proximité, superviseurs, chefs de projets, chefs d'équipes
 - ainsi que toute personne au contact des clients et des partenaires

Prérequis

- Pas de prérequis particulier

Durée

- Deux jours

Dates

- Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ANIMER des PRESENTATIONS CAPTIVANTES

Réf. : PEF-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de réaliser des présentations efficaces : claires, vivantes, captivantes.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Contrôler votre trac
- ▶ Analyser l'auditoire
- ▶ Développer vos qualités de communication
 - Verbale
 - Para-verbale
 - Non-verbale
- ▶ Maîtriser les outils didactiques
- ▶ Motiver votre audience
- ▶ Organiser avec rigueur vos interventions

Programme et points clés

- ▶ Principes fondamentaux : position, contact visuel
- ▶ Organisation : la structure d'une présentation
- ▶ Trucs et astuces autour de Powerpoint
- ▶ La prestation : persuasion, diction, crédibilité
- ▶ L'analyse de l'auditoire : questions et réponses, les participants difficiles
- ▶ Préparation rapide : improvisation, structure, confiance
- ▶ La méthode SAAD Training en 5 phases : les actions à réaliser avant, au début, pendant, à la fin, après chaque prestation
- ▶ Plan d'actions avec points forts et plan de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps en situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ 20 critères de mesure de performance du présentateur
- ▶ Enquêtes de satisfaction des participants et évaluations de leurs acquis sur le terrain

Public

- ▶ Toute personne amenée à animer des présentations dans un cadre professionnel ou extra professionnel
 - Présentations commerciales auprès de clients
 - Présentations de résultats, de projets, ...
 - Conférences, ...

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Une expérience de présentations n'est pas indispensable mais est la bienvenue pour enrichir les partages

Durée

- ▶ Un jour

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER son RÔLE de FORMATEUR

niveau 1 : fondamentaux

Réf. : FFM-001

Objectifs

l'objectif de ce module est de vous permettre d'appréhender les bases du métier de formateur.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Reconnaître les grandes étapes de l'apprentissage
- ▶ Développer vos qualités de communication
 - Verbale
 - Para-verbale
 - Non-verbale
- ▶ Maîtriser les outils didactiques
- ▶ Motiver votre audience
- ▶ Organiser avec rigueur vos interventions

Programme et points clés

- ▶ Principes fondamentaux de la formation
- ▶ Les 4 étapes de l'apprentissage
- ▶ Qu'est-ce que la communication ?
- ▶ Comportement et attitude
- ▶ Mes outils didactiques : comment les optimiser ?
- ▶ Éléments de pédagogie
- ▶ Les cycles d'attention des participants
- ▶ Comment motiver mon audience
- ▶ La méthode SAAD Training en 5 phases : les actions à réaliser avant, au début, pendant, à la fin, après chaque formation
- ▶ Plan d'actions avec points forts et plan de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ 20 critères de mesure de performance du formateur
- ▶ Enquêtes de satisfaction des participants et évaluations de leurs acquis sur le terrain

Public

- ▶ Toute personne amenée à animer des formations dans un cadre professionnel ou extra professionnel
- ▶ Formateurs(trices) occasionnels internes ou externes
- ▶ Formateurs(trices)débutant(e)s

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier
- ▶ Une expérience de formation de terrain n'est pas indispensable mais est la bienvenue pour enrichir les partages

Durée

- ▶ Un à deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER ses COMPETENCES de FORMATEUR

niveau 2 : compléments

Réf. : FFM-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre d'optimiser vos ressources de formateur.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Reconnaître les fondamentaux du métier
- ▶ Développer vos qualités de communication
 - Verbale / Para-verbale / Non-verbale
- ▶ Exploiter au maximum vos outils didactiques et pédagogiques
- ▶ Motiver et captiver votre audience
- ▶ Traiter les comportements difficiles
- ▶ Développer votre crédibilité
- ▶ Mesurer et maintenir les compétences acquises

Programme et points clés

- ▶ Partage sur les caractéristiques, les avantages et les inconvénients du métier de formateur
- ▶ Outils de communication et attitude professionnelle
- ▶ Pédagogie active : processus différenciés et profils
- ▶ Éléments de PNL appliquée
- ▶ Barrière à la mise en pratique
- ▶ Désapprendre pour apprendre
- ▶ Relance d'attention et story telling
- ▶ La méthode SAAD Training en 5 phases : les actions à réaliser avant, au début, pendant, à la fin, après chaque formation
- ▶ Mise en situation
- ▶ Plan d'actions avec points forts et plan de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps en travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas et mises en situations
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ 20 critères de mesure de performance du formateur
- ▶ Enquêtes de satisfaction des participants et évaluations de leurs acquis sur le terrain

Public

- ▶ Toute personne amenée à animer des formations dans un cadre professionnel ou extra professionnel
- ▶ Formateurs(trices)réguliers(ères) internes ou externes
- ▶ Formateurs(trices)confirmé(e)s

Prérequis

- ▶ Une expérience de formation interne ou externe à l'entreprise est indispensable

Durée

- ▶ Un à deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com





SAAD Training

FORMATIONS Commerciales et Stratégiques

OPTIMISER ses RENDEZ-VOUS CLIENTS

Renforcer son argumentaire

Réf. : ORC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer les compétences et les approches nécessaires à la vente de valeur auprès de vos clients.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ préparer vos entretiens commerciaux
- ▶ acquérir les réflexes payants dans la conduite des négociations commerciales
- ▶ garder la maîtrise de l'entretien dans toutes les situations et face à tous types d'interlocuteurs

Programme et points clés

- ▶ Méthode de vente stratégique
- ▶ Différentes approches de la vente
- ▶ Vendre la valeur
- ▶ Les 7 phases d'un entretien de vente
- ▶ AVANT l'entretien commercial
- ▶ PENDANT l'entretien commercial : maîtrise de l'entretien : mise en pratique
- ▶ Conduite des négociations commerciales
- ▶ APRES l'entretien commercial
- ▶ Vendre avec empathie
- ▶ Les performances en fonction des typologies de vente
- ▶ Faire face à différentes situations
- ▶ Face à face des typologies : rester efficace quel que soit l'interlocuteur
- ▶ Rédiger sa proposition commerciale
- ▶ Suivre sa proposition commerciale

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Efficacité opérationnelle, performances économiques, gestion du temps, ...

Public

Cette formation concerne :

- Agents et Ingénieurs commerciaux, Chargés de clientèle, Vendeurs (ses), ...
- Toute personne en relation commerciale avec les clients.

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



ELABORER une PROPOSITION COMMERCIALE ECRITE EFFICACE

Réf. : PCE-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de développer les compétences et les approches nécessaires à la vente de valeur auprès de vos clients à travers l'élaboration de propositions commerciales écrites efficaces.

A l'issue de cette formation, vous serez capables de :

- ▶ poser et vous poser les bonnes questions avant de définir une proposition commerciale
- ▶ rédiger une proposition commerciale efficace
- ▶ suivre cette proposition jusqu'à obtention de la commande
- ▶ optimiser et automatiser vos propositions commerciales

Programme et points clés

- ▶ Définir sa proposition commerciale
- ▶ Préparer sa proposition commerciale
- ▶ Rédiger sa proposition commerciale
- ▶ Découvrir les nouvelles formes de propositions commerciales
- ▶ Suivre sa proposition commerciale
- ▶ Gérer et réutiliser ses propositions commerciales
- ▶ Mettre en pratique
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie d'outils et de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas, jeux de rôles

Indicateurs de performance

- ▶ Performances commerciales
- ▶ Taux de transformation des visites en propositions commerciales puis en commandes

Public

Cette formation concerne :

- Agents et Ingénieurs commerciaux, Chargés de clientèle, Vendeurs (ses), ...
- Toute personne en relation commerciale avec les clients.

Prérequis

- ▶ Avoir déjà mené des entretiens de vente, des visites en clientèle ou des contacts commerciaux au téléphone

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



DEVELOPPER une DEMARCHE COMMERCIALE ACTIVE dans une EQUIPE

Réf. : DDC-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer l'efficacité et la qualité de la communication commerciale d'une équipe en exploitant ses ressources d'empathie.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer une plus grande sensibilité commerciale pour vendre des produits et de services

Programme et points clés

- ▶ La communication empathique
- ▶ Écoute active, feedback et position Méta
- ▶ Empathie et découverte des PIC : Pilotes d'Intérêt Client → perso/business/process
- ▶ Les 7 phases d'un entretien de vente
 - AVANT : Préparation
 - PENDANT : Prise de contact, Pilotes d'Intérêts Client, Argumentaire, Négociation, Conclusion
 - APRES : Suivi
- ▶ Mise en pratique des entretiens de vente
- ▶ Approche stratégique de la vente
- ▶ L'écoute active lors de l'acte de vente
- ▶ Vendre avec empathie
- ▶ L'Après-Vente du Service
- ▶ Vendre et revendre
- ▶ Garder un client fidèle
- ▶ Spécificité des relations commerciales au téléphone
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique : plus de 50% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes.
- ▶ Très opérationnelle : les participants repartent avec une panoplie d'outils et de méthodes à appliquer.

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats, supports audiovisuels
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas, jeux de rôles

Indicateurs de performance

- ▶ Performances commerciales
- ▶ Taux de transformation des visites en propositions commerciales puis en commandes

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - Agents et Ingénieurs commerciaux, Chargés de clientèle, Vendeurs (ses), ...
 - Dirigeants, managers, chefs de projets, managers de proximité
 - Toute personne en relation commerciale avec les clients.

Prérequis

- ▶ Avoir déjà mené des entretiens de vente, des visites en clientèle ou des contacts commerciaux au téléphone

Durée

- ▶ Deux jours

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)

www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



APPROCHER STRATEGIQUEMENT la VENTE de SERVICES

Réf. : ASV-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer les compétences et les approches nécessaires à la vente de services auprès de vos clients.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer votre chiffre d'affaires en services
- ▶ Approfondir les relations avec vos clients existants
- ▶ Générer un meilleur retour sur investissements de vos efforts de vente et, de la part de vos clients, une plus grande reconnaissance de vos avantages
- ▶ Améliorer vos compétences en négociation pour la vente de services
- ▶ Optimiser vos processus de vente

Programme et points clés

- ▶ Impact des services sur les ventes et la valeur
- ▶ Pourquoi les services sont si importants
- ▶ Qu'est-ce que vendre de l'intangible ?
- ▶ Vendre aux ingénieries, bureaux d'études, R&D, ...
- ▶ Vendre aux opérationnels et à la maintenance
- ▶ Vendre aux départements qualité et développement durable
- ▶ Compréhension de la valeur ajoutée des services
- ▶ Approche stratégique
- ▶ Services réactifs, préventifs, prédictifs
- ▶ Travail sur les indicateurs de performance
- ▶ Plan d'actions personnel et engagements

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Efficacité opérationnelle
- ▶ Performances économiques des ventes de services.

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, directeurs commerciaux et techniques, managers de proximité, toute personne manquant des collaborateurs et des équipes proposant des prestations de service.
 - employés en charge de proposer des services
 - membres des équipes délivrant un service au client

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Deux jours
- ▶ Une journée supplémentaire peut être planifiée 3 à 6 mois après la session
- ▶ Un coaching de terrain, personnalisé peut être mis en place

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



VENDRE la VALEUR, VENDRE avec EMPATHIE

Réf. : VLV-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer les compétences et les approches nécessaires à la vente de valeur auprès de vos clients.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer votre chiffre d'affaires
- ▶ Approfondir les relations avec vos clients existants
- ▶ Générer un meilleur retour sur investissements de vos efforts de vente et, de la part de vos clients, une plus grande reconnaissance de vos avantages
- ▶ Améliorer vos compétences en négociation
- ▶ Optimiser vos processus de vente par la réduction des coûts des ventes
- ▶ Développer le travail d'équipe transcendant les services et les fonctions
- ▶ Créer des indicateurs de performance pour chacune des fonctions commerciales

Programme et points clés

- ▶ Impact des services sur les ventes et la valeur
- ▶ Qu'est-ce que vendre la valeur ? l'intangible ?
- ▶ Traitement des plaintes et des objections
- ▶ Compréhension de la valeur ajoutée des services
- ▶ Analyse d'opportunités
- ▶ Travail sur une matrice de valeur
- ▶ La communication empathique
- ▶ Écoute active, feedback et position Méta
- ▶ Empathie et découverte des PIC : Pilotes d'Intérêt Client → perso/business/process
- ▶ Les 6 phases d'un entretien de vente
- ▶ Les outils du vendeur empathique
- ▶ Les performances en fonction des typologies de vente
- ▶ Mise en pratique des entretiens de vente
- ▶ Spécificité des relations commerciales au téléphone
- ▶ Mise en œuvre d'un plan individuel de progrès

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Efficacité opérationnelle, performances économiques, gestion du temps, solidarité et confiance renforcées, autant d'indicateurs mesurables par chaque entreprise.

Public

- ▶ Cette formation concerne tout employés en charge de vendre des services ou des produits

Prérequis

- ▶ Pas de prérequis particulier

Durée

- ▶ Trois jours :
 - Session 1 : deux jours consécutifs
 - Session 2 : une journée planifiée 3 à 6 mois plus tard

Dates

- ▶ Formation intra entreprise, dates à déterminer

Tarification

- ▶ Nous consulter

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

déclaration d'activité formation enregistrée sous le N° 76 6602 594 66
auprès du préfet de région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com





SAAD Innovating

Approches originales

THEÂTRE
d'ORGANISATION
ou d'ENTREPRISE

Ateliers de Théâtre d'Organisation

Parce qu'une petite saynète vaut mieux qu'un long discours !

Réf. : THO-002

Objectifs

Mettre en scène des situations réelles et problématiques de votre entreprise via des saynètes de théâtre originales qui sont écrites pour mettre en lumière par exemple :

- des difficultés de relations entre collègues
- des situations de conflits potentiels des clients
- des dysfonctionnements internes suite à des modifications de structure

... ainsi que les moyens de les apaiser, de les dépasser, de construire ensemble de nouvelles qualités de relation, de tisser nouveaux liens, ...

Programme et points clés

Nous pouvons traiter toutes les thématiques de relation à soi, à l'autre et à l'environnement de travail autour :

- ▶ du management des équipes
- ▶ d'un mieux vivre et travailler ensemble ; de la diversité et des luttes contre les discriminations, du Handicap
- ▶ de la traduction de la Qualité au quotidien
- ▶ de l'alignement personnel avec la vision, les missions et les valeurs de l'entreprise
- ▶ de l'accompagnement au changement (promotions, croissance accélérée, fusion, acquisition, plan social,...)
- ▶ des pratiques commerciales
- ▶ du bien-être, du stress et de la prévention des risques psychosociaux

Les plus de cette approche

Une approche réaliste, humoristique, pédagogique et innovante, un regard décalé sur les organisations, les comportements et les événements.

Succès garanti, les employés réagissent positivement pendant la représentation et continuent d'échanger sur le thème de retour au travail.

Trois modalités

Prestations « Clefs en main »

- ▶ Les saynètes sont jouées par Jean-Marie Marcos, coach-formateur et un ou plusieurs comédiens professionnels partenaires de SAAD Solutions Lite.

Prestations « Participation »

- ▶ Les saynètes sont jouées par des employés de votre entreprise dirigés et mis en scène par Jean-Marie Marcos, qui les accompagne individuellement et en groupe pendant la phase de répétitions.

Prestations « Panaché » : Clefs en main + Participation

Public

- ▶ Cette prestation concerne tout le personnel d'une organisation :

- Entreprise, Filiale, Agence
- Administration, Collectivité, Association

Contextes

- ▶ Réunion du personnel, « Kick Off », séminaire interne, conventions, assemblée générale
- ▶ Journées à thèmes, soirées, commémorations, inaugurations, hommages, vœux, remise de prix
- ▶ Formations comportementales

Processus créatif

- 1) Etude et analyse de votre besoin
- 2) Recommandations et options : forme, modalités de mise en œuvre, place dans votre événement, devis
- 3) Calendrier du projet
- 4) Entretiens de personnes « ressources » internes
- 5) Écriture ou adaptation des scénarii
- 6) Validation des textes par les référents de l'organisation
- 7) Mise en scène, direction des acteurs et répétitions
- 8) Représentation : spectacle de théâtre seul ou encadré par d'autres prestations (voir exemple page suivante).

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions Lite

15 rue Paul Morand
66750 Saint-Cyprien (France)
www.saadsolutions.com

Contact :

Jean-Marie MARCOS
Coach – Consultant – Formateur
Fondateur du cabinet SAAD Solutions Lite
Téléphone : +33 (0)9 75 49 73 39
mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92
email : jm.marcos@saadsolutions.com



EXEMPLE : Atelier de Théâtre d'Entreprise en PME

Prestation « Participation »

Objectif

Comprendre comment une communication responsable peut transformer les relations : dans l'entreprise entre collègues et avec les clients

Contexte

Prestation originale pour un Pôle de 3 PME partenaires dans le domaine du maintien à domicile des personnes dépendantes (du fait de l'âge, de la maladie, du handicap) : il s'agissait de l'inclure lors d'une demi-journée consacrée au personnel, après le bilan et les perspectives présentées par la gérante et les responsables de départements et avant un cocktail dînatoire.

Particularité de cette prestation de Théâtre d'Entreprise :

Jean-Marie Marcos a écrit **8 saynètes de théâtre originales**, mettant en scène **4 situations réelles** de l'entreprise montrant des risques de difficultés de relations entre collègues ou avec des clients :

1. La consigne mal donnée, mal comprise
2. L'abus d'autorité
3. L'insatisfaction du client
4. La non-reconnaissance de la souffrance

Chaque situation a été écrite et jouée 2 fois :

- une fois en « **version chacal** » démontrant une montée de l'agressivité lorsque chacun s'enferme dans ses jugements et sa raison
- une fois en « **version girafe** » quand l'un des interlocuteurs fait le choix de développer son écoute et sa bienveillance vis-à-vis de l'autre

L'ajustement des scènes s'est fait en coopération avec l'équipe de psychologues et la responsable communication de l'entreprise cliente, ces 3 membres du personnel ont répété les saynètes avec JM Marcos avant de les jouer ensemble le 4 février 2012 devant les salariés (plus de 100 personnes).

Processus créatif

- 1) Etude et analyse du besoin, recommandations et options (2h)
 - 2) Calendrier du projet et entretiens de personnes « ressources » internes (2h)
 - 3) Écriture des scénarii, préparation de la conférence, du jeu de rôle et du quiz (20h)
 - 4) Validation des textes par les référents de l'organisation (2h)
 - 5) Mise en scène, direction des acteurs et répétitions (27h)
 - 6) Représentation (2h)
- Total : 55h

Structure et durée de la représentation :

- **Séquence 1 : Conférence** « L'Histoire du Chacal et de la Girafe », Introduction à la Communication NonViolente.
- **Séquence 2 : Théâtre d'Entreprise** = 8 saynètes autour de 4 situations, rythmées par un feedback interactif avec le personnel, un débrief « à chaud » pour une application au quotidien d'une nouvelle relation à l'autre
- **Séquence 3: Jeu de Rôles** autour du chacal faisant intervenir des volontaires
- **Séquence 4 : Quiz interactif**, animé et convivial, sur les 4 étapes de la Communication NonViolente dans le but de faire participer le public et cristalliser les grandes étapes de la méthodologie

Feedback :

Ce fut un grand succès, tous les employés ont apprécié et réagit positivement « à chaud » lors de la représentation.

Ils continuent d'échanger sur le thème de retour au travail et montrent une sensibilité accrue aux émotions ressenties par autrui. Ils ont développé une nouvelle culture commune autour de l'attention et de l'écoute, utilisant les symboles de la girafe et du chacal avec humour et pertinence pour s'autoréguler.

Ce mode d'apprentissage a été intégré aux modalités de formation internes, les employés étant capables d'improviser sur une situation vécue en la (re)jouant dans les deux versions.



Approches originales

Ateliers de Co-Développement Professionnel

Le CO-DEVELOPPEMENT

Qu'est-ce que c'est ?

Définition du concept d'origine

Définition des fondateurs : Adrien Payette et Claude Champagne:

« Le groupe de CoDéveloppement professionnel est une approche de développement pour des personnes qui croient pouvoir apprendre les unes des autres afin d'améliorer leur pratique. La réflexion effectuée individuellement et en groupe, est favorisée par un exercice structuré de consultation qui porte sur des problématiques vécues par les participants. »

Développement en France :

- ▶ Introduit en France et en Suisse en 2004, par le fondateur lui-même puis développé par trois personnes formées par les concepteurs : Anne Hoffner Lesure, Dominique Delaunay, Jean Beaujouan
- ▶ Création de l'AFCODEV le 20/4/2007 - <http://www.afcodev.com>
- ▶ Réseau ARAMIS qui s'est constitué depuis 2008 et devrait se transformer en Association - www.aramis.com

Fonctionnement :

Constitution et rencontres de groupes

- ▶ Constitution de groupes de quatre à huit personnes
- ▶ Durée des séances : trois à six heures,
- ▶ Rythme des rencontres : de deux à cinq semaines,
- ▶ Durée : période de six mois à un an (pouvant être prolongée sur plusieurs années tant que la formule répond aux besoins des membres).
- ▶ Le groupe est accompagné par une personne ressource compétente

Une approche branchée sur les réalités du client

- ▶ Directement orienté pratique professionnelle et les «nœuds » de cette pratique,
- ▶ Variétés des options grâce à la variété des contributions
- ▶ Réflexion, maturation, intégration de savoirs nouveaux et de savoir-faire et savoir être...
- ▶ Stratégie des petits pas comme en coaching

Les 4 piliers de l'approche

- ▶ **La méthode des cas** : ici, les situations travaillées sont des cas vécus par les participants eux-mêmes; le transfert des apprentissages est donc immédiat.
- ▶ Le petit groupe de 4 à 8 praticiens constitue un « instrument » éprouvé d'apprentissage qui favorise le partage des divers **savoirs et savoir-faire** acquis par chacun.
- ▶ Les participants se forment et, en même temps, travaillent sur leurs dossiers. Donc, le **transfert des apprentissages** se fait directement dans les dossiers traités.
- ▶ **La personne ressource, un coach formé à ce processus**, guide le groupe et contribue à la formation de chacun par des apports théoriques appropriés.

Tarif

- ▶ **Basé sur le coût horaire d'une coaching collectif** : *nous consulter*

Le PROCESSUS du CO-DEVELOPPEMENT

Un Processus en **6** étapes au cœur de la séance, additionné de **4** étapes de production/sélection, d'apprentissage et de débriefing

étapes	RÔLES
0	Production et sélection de sujets
1	Le client expose..., les consultants écoutent
2	Les consultants formulent des questions d'information..., le client répond et précise.
3	Le client définit le contrat de consultation..., que les consultants reformulent et sur lequel tous s'entendent.
4	Les consultants réagissent : ils partagent leurs impressions, commentaires, idées, suggestions..., le client écoute, ne discute pas, fait préciser, note
5	Le client assimile l'information, indique ce qu'il retient, et conçoit un plan d'action..., les consultants l'aident.
6	Le client et les consultants décrivent leurs apprentissages et en prennent note. Ils se régulent et évaluent la session.
7	Le client passe à l'action dans le mois qui suit Les consultants exploitent leurs apprentissages
8	À la séance suivante, débriefing de l'expérience du client, avec les succès et les difficultés
9	Apprentissages dégagés à partir du débriefing

IMPACTS du CoDéveloppement

Effets collatéraux

- ▶ **Développement personnel**
- ▶ **Solidarité**
- ▶ **Indicateurs**
 - Ecoute
 - Capacité à confronter
 - Taux d'absentéisme très faible
 - Créativité, ouverture totale
 - Pas de R.O.I. imposé par l'entreprise
 - Coopération, même avec les opposants
 - Volontariat
 - Transversalité

*« C'est ce que je fais qui
m'apprend ce que je cherche »*

Pierre Soulages

CLEFS du SUCCES

Bénéfices pour l'ensemble des acteurs :

- ▶ S'obliger à prendre un temps de réflexion sur sa pratique professionnelle afin d'être plus efficace
- ▶ Prendre du recul, apprendre à exprimer ses besoins
- ▶ Avoir un groupe d'appartenance où règne confiance et solidarité
- ▶ Développer la coopération et la transversalité

Engagements et Conditions de succès

- ▶ **Respecter les règles du jeu présentées par l'animateur**
 - Confidentialité
 - Engagement des participants dans la durée et à être actifs
 - Ouverture: accepter de recevoir et de donner des feedbacks
 - Trouver un équilibre entre bienveillance et parler vrai
- ▶ **Nombre de participants: 6 à 8 en parité**

Exemples d'Objectifs

- ▶ **Apprendre à résoudre un conflit**
- ▶ **Gérer des personnalités atypiques**
- ▶ **Développer son leadership**
- ▶ **Trouver sa place en tant que nouveau dirigeant**
- ▶ **Améliorer la cohésion de l'équipe**
- ▶ **Améliorer l'efficacité des réunions**

Bibliographie

« **le groupe de codéveloppement professionnel** » Adrien Payette et Claude Champagne – Editions Presses de l'Université du Québec – 1997

« **le Codéveloppement professionnel et managérial** » L'approche qui rend acteur et développe l'intelligence collective – Anne Hoffner-Lesure et Dominique Delaunay – Editions EMS – 2011

AFCODEV, l'association professionnelle française : <http://www.afcodev.com/>

Les 11 compétences du coach ICF et le CoDéveloppement

Le coach travaille les compétences nécessaires à la facilitation d'un groupe de codéveloppement :

- ▶ Poser le cadre et le faire respecter (position haute sur le cadre)
- ▶ Construire un climat de confiance et de respect
- ▶ Rester centré sur le client et sa demande
- ▶ Poser des questions fortes ayant du sens afin de faire avancer le groupe et chacun des membres
- ▶ Laisser le client gérer ses progrès et assumer la responsabilité de ses actions
- ▶ Savoir confronter à propos de ce qui se passe et réguler les tensions et désaccords
- ▶ Faire prendre conscience et aider à nommer les apprentissages de chacun des participants

Les « faux amis » du CoDéveloppement

Pour ne pas confondre un groupe de CoDéveloppement avec ce qui y ressemble...

- ▶ **Co Coaching**: coaching à 2 ou plusieurs
- ▶ **Groupe de parole** : stress, action sociale
- ▶ **Coaching collectif** : accompagnement d'une équipe réelle avec le manager
- ▶ **Groupe de résolution de problème** : résoudre un problème pour l'entreprise
- ▶ **Groupes de pairs, intervision, ...**

EXEMPLES d'ATELIER de CoDéveloppement

EXEMPLE 1 : le nouveau réseau de chefs d'agences

Contexte

- ▶ Croissance rapide de l'entreprise, interne et externe
- ▶ Nombreuses créations d'agences sur une période courte
- ▶ Fusion d'agences avec des entités locales auparavant concurrentes
- ▶ Nombreux recrutements de Chefs d'Agences
- ▶ Nombreuses promotions internes d'Ingénieurs Commerciaux

Objectifs principaux

- ▶ Accélérer la mise en place des changements organisationnels en créant de l'entraide entre pairs
- ▶ Développer une nouvelle appartenance pour des Managers venant d'horizons divers
- ▶ Sortir les chefs d'agence de leur isolement
- ▶ Partager les best-practices et innover dans les méthodes de management des équipes de terrain

Public concerné

- ▶ 20 Directeurs d'agences commerciales régionales
- ▶ 5 Directeurs de Business Units du siège

Modalités d'organisation proposées

- ▶ Séances de 3h00 en présentiel uniquement, fréquence bimensuelle
- ▶ Nombre de participants par groupe : 6 à 10 (idéal = 8) → composition de 3 groupes
- ▶ Durée du processus : 8 séances par processus, planifiées sur une période de 4 à 6 mois, compte tenu des contraintes d'organisation dues aux périodes intenses d'activité et de bilan, ainsi que des vacances scolaires
- ▶ Dans les locaux du siège (Paris)

EXEMPLE 2 : le club d'entrepreneurs

Contexte

- ▶ Groupement associatif de dirigeants d'entreprises, principalement TPE et PME
- ▶ Veut offrir un espace de partage d'expérience innovant

Objectifs principaux

- ▶ Lutter contre la solitude de l'entrepreneur
- ▶ S'enrichir des expériences vécues par les autres pour renforcer ses pratiques

Public concerné

- ▶ Entrepreneurs de secteurs non concurrentiels

Modalités d'organisation proposées

- ▶ Séances de 3h00 en présentiel uniquement, fréquence mensuelle
- ▶ Composition d'un seul groupe, nombre de participants: 6 à 10 (idéal = 8)
- ▶ Durée du processus : 10 mois, de septembre à juin
- ▶ Dans les locaux d'un Centre d'Apprentissage (Région Parisienne)

Les RSP : Rencontres Sérénité Professionnelle

FAITES ÉVOLUER VOTRE MANAGEMENT AU FIL DES SAISONS GRÂCE AUX RSP !

Que sont exactement les RSP ?

Création originale de SAAD Solutions Lite depuis 2013, ce sont des ateliers de co-construction basés sur l'intelligence collective permettant de découvrir un processus innovant : le Co-Développement professionnel.

Une nouvelle façon de partager questionnements, expériences et situations, puis de repartir riche de pistes à explorer pour aborder autrement ses projets, ainsi que ses problématiques professionnelles et personnelles.

Les 4 piliers de l'approche :

- La méthode des cas : ici, les situations travaillées sont des cas vécus par les participants eux-mêmes; le transfert des apprentissages est donc immédiat.
- Le petit groupe de 4 à 8 praticiens constitue un « instrument » éprouvé d'apprentissage qui favorise le partage des divers savoirs et savoir-faire acquis par chacun.
- Les participants se forment et, en même temps, travaillent sur leurs situations. Donc, le transfert des apprentissages se fait directement dans les situations traitées.
- La personne ressource (Jean-Marie MARCOS, Coach certifié, membre de l'AFCODEV), guide le groupe et contribue à la formation de chacun par des apports théoriques appropriés.

Organisation :

- 8h30 : petit déjeuner d'accueil au cabinet SAAD Solutions Lite
- 9h00 à 10h30 : dégustation du processus de co-développement sur le thème proposé

Exemples de thèmes déjà traités lors des RSP :

- Déléguer ? ... Oui mais comment ?
- Comment développer la motivation de mon équipe ?
- Comment innover dans mon management ?
- Comment harmoniser vie professionnelle et vie personnelle ?
- Manager les personnalités difficiles
- Manager des collaborateurs démotivés
- Manager la diversité
- Manager sans stresser
- Manager différentes générations
- Manager les inquiétudes
- Manager la génération numérique
- Manager le refus du changement
- Manager l'émotivité excessive
- Manager la procrastination

Programme des RSP :

- février Manager le refus du changement (lâcher prise des habitudes du passé)
- mars Manager les priorités et les urgences
- juin Manager le présentisme (le salarié est présent physiquement, sa productivité est faible)
- octobre Manager avec l'intelligence émotionnelle
- décembre Manager avec assertivité (affirmation de soi, capacité à dire « non » sans culpabiliser)



Approches originales

Les ATELIERS du BONHEUR au TRAVAIL

Les ATELIERS de CO-CREATION

Une nouvelle façon de libérer la parole dans l'entreprise ou la structure publique afin de :

- faire participer toute le personnel
- rechercher de nouvelles solutions d'amélioration du quotidien
- produire des actions concrètes
- générer des thèmes à traiter lors d'Ateliers du Bonheur au Travail

Chaque proposition d'Ateliers de Co-Création est ajustée aux besoins et enjeux du client.

Voici un exemple de proposition réalisée en 2017 :

EXEMPLE d'ATELIERS de CO-CREATION dans un Hypermarché

Objectifs

- ▶ Écouter tout le personnel (**360** personnes environ)
- ▶ Produire des actions concrètes et des thèmes à traiter lors des Ateliers du Bonheur au Travail

Groupes :

- ▶ Ateliers de 2 heures par groupe
- ▶ Composition de chaque groupe : 10 à 12 participants présélectionnés
- ▶ Groupes hétérogènes (collaborateurs et managers mêlés)
- ▶ Total = 30 à 36 groupes

ORGANISATION de chaque Atelier

- ▶ **15 mn** : introduction de l'objectif de l'Atelier et présentation du coach par la Direction
- ▶ **1h 30 mn** : coaching collectif afin de faire émerger des pistes et des idées à partir des besoins, des attentes et des désirs.
- ▶ **15 mn** : synthèse des apports

Méthodologie

- ▶ Intelligence collective et dynamique de groupe
- ▶ Brainstorming et Cocréation par sous-groupes de 4 à 5 participants
- ▶ Travail sur paperboards / post-its / dessin / figurines / ...
- ▶ Piste d'exploitation des retours des participants : nuages de mots et décor du lieu de repos

PLANNING

- ▶ Planification : sur une période courte d'environ 3 semaines
- ▶ Horaires : à confirmer à partir d'un calendrier prévisionnel proposé en fonction des contraintes horaires
- ▶ Exemple :
 - 2 ateliers le Matin : de 9h00 à 11h00 et de 11h15 à 13h15
 - 1 atelier l'Après-midi : de 14h30 à 16h30

Lieu

- ▶ Sur le site, salle dédiée aux formations internes
- ▶ Prévoir les conditions de calme et de non perturbation des participants

Tarification

- ▶ Nous consulter : basée sur le tarif des coachings collectifs, chaque proposition est personnalisée en fonction des besoins, des attentes et des contraintes de l'entreprise et des bénéficiaires.

Les ATELIERS du BONHEUR au TRAVAIL

Un espace de sensibilisation et d'expression innovant pour :

- se poser et prendre du recul afin de regarder sa vie professionnelle sous un autre angle,
- se laisser travailler par le bonheur en passant progressivement du JE au NOUS,
- explorer les ressorts de notre propre bonheur au travail,
- découvrir et tester des démarches et des outils pour construire des relations confiantes et bienveillantes,
- vivre l'expérience d'être ensemble autrement, à travers de nouvelles façons d'agir collectivement.

EXEMPLE d'ATELIERS du BONHEUR au TRAVAIL dans un Hypermarché

Objectifs

- ▶ Recréer du lien et favoriser l'expression
- ▶ Offrir des pistes de développement professionnel et personnel
- ▶ **Pour chaque thème :**
 1. Atelier Découverte
 2. Atelier Pratique
 3. Atelier Renforcement

Groupes :

- ▶ Ateliers de 2 heures par groupe
- ▶ Composition de chaque groupe : 5 à 12 participants **sur la base du volontariat**

ORGANISATION de chaque Atelier

- ▶ **30 mn** : tour de table des attentes et questions brûlantes

Atelier découverte

- ▶ **45 mn** : apports théoriques sur le thème
- ▶ **30 mn** : traitement de cas pratiques, échanges, partages
- ▶ **15 mn** : synthèse des apports

Ateliers pratique et renforcement

- ▶ **20 mn** : rappels et apports théoriques supplémentaires sur le thème
- ▶ **55 mn** : traitement de cas pratiques, échanges, partages

Méthodologie

- ▶ Apports théoriques : présentations PPT et remise de documents synthétiques
- ▶ Intelligence collective et dynamique de groupe
- ▶ Coaching collectif à travers de différentes approches croisées :
 - CNV, PNL, AT, Logique Emotionnelle, Approche Systémique, Pleine Conscience et Psychologie Positive
- ▶ Brainstorming et Cocréation par sous-groupes de 4 à 5 participants
- ▶ Travail sur paperboards / post-its / dessin / figurines / ...

PLANNING

- ▶ Planification : sur une période longue d'environ 6 mois
- ▶ Horaires : à déterminer sur la base de l'expérience des Ateliers de Cocréation
- ▶ Première piste d'organisation :
 - ▶ 2 Ateliers par mois (jours et heures fixes pour éviter toute confusion)
 - ▶ soit 12 ateliers possibles pendant un semestre (hors vacances scolaires)
 - ▶ avec un planning précis des thèmes traités

Tarification

- ▶ Nous consulter : basée sur le tarif des coachings collectifs, chaque proposition est personnalisée en fonction des besoins, des attentes et des contraintes de l'entreprise et des bénéficiaires.

EXEMPLES de THÈMES pour les ATELIERS du BONHEUR au TRAVAIL

Le JE - Relation à soi :

- ☐ comment s'épanouir au travail ?
- ☐ comment récupérer son énergie après une période difficile ?
- ☐ comment réguler ses émotions ?
- ☐ comment se motiver ? Se remotiver ?
- ☐ comment développer confiance en soi et estime de soi ?
- ☐ comment optimiser son temps, mieux gérer ses priorités ?
- ☐ comment partir de soi, explorer sa capacité à générer son propre bonheur, indépendamment des conditions et environnements de travail ?
- ☐ comment prendre un temps pour se reconnecter à soi, faire le point sur sa relation au travail, se créer de la liberté dans son travail ?
- ☐ comment identifier ses propres moteurs pour accompagner le développement du bonheur au travail dans son organisation ?
- ☐ comment reconnaître et apprécier son potentiel, ses forces, ses talents ?

Le TU - Relation à l'autre :

- ☐ comment communiquer de façon responsable ? (avec les collègues, les clients, la hiérarchie,...)
- ☐ comment identifier les clés d'une interaction apaisée et positive avec les autres, découvrir des façons positives de gérer les conflits ?
- ☐ comment anticiper, gérer et exploiter les conflits ?
- ☐ comment collaborer avec des personnes manifestant des émotions excessives ?
- ☐ comment développer une relation à l'autre confiante et bienveillante, que l'on soit manager ou collaborateur ?
- ☐ comment faire le point sur sa capacité à développer des relations confiantes et bienveillantes ?
- ☐ comment développer sa capacité à faire émerger les talents de l'autre, se mettre au service de l'autre pour aller plus loin ensemble ?
- ☐ comment apprendre à susciter et encourager les comportements de coopération ?

Le NOUS - Relation à l'environnement et interdépendance :

- ☐ comment vivre les changements de façon positive et active ?
- ☐ comment développer plus de solidarité, d'entraide ?
- ☐ comment s'intégrer dans une nouvelle équipe, et intégrer une nouvelle personne dans une équipe ?
- ☐ comment travailler ensemble autrement, expérimenter de nouvelles façons d'agir collectivement ?
- ☐ comment découvrir de nouveaux modes d'organisation et de gouvernance des entreprises ?
- ☐ comment découvrir que le bonheur peut contribuer à l'innovation et à la performance des organisations ?
- ☐ comment participer à une expérience d'intelligence collective ?
- ☐ comment construire son plan d'action ?
- ☐ comment partager nos cultures ? (ateliers cuisine du monde, ateliers chants traditionnels, etc...)

Les SEMINAIRES sur le BONHEUR au TRAVAIL

FAITES DECOUVRIR A VOS EMPLOYES LES APPORTS DU BONHEUR AU TRAVAIL

Pourquoi organiser un séminaire sur le Bonheur au Travail ?

Concept innovant dans le monde professionnel, le Bonheur s'invite dans le monde du travail après avoir été longtemps relégué au temps et aux actes personnels,

Cependant tous les travaux scientifiques et les études sociologiques démontrent l'impact de la satisfaction personnelle sur la performance de chacun et l'efficacité d'une équipe. Le lien entre bien-être au travail, motivation et productivité n'est plus à démontrer.

Au cours d'une réunion d'équipe, d'une séquence de « Team Building », ou encore d'une présentation annuelle des résultats et des stratégies de l'entreprise, un séminaire sur le Bonheur au Travail va sensibiliser les participants sur l'intérêt de développer le bonheur dans le milieu professionnel, en valorisant les pratiques suivantes :

- Améliorer la relation à soi : mieux se connaître pour mieux interagir avec les autres
- Améliorer la relation à l'autre : augmenter les interactions positives en tête-à-tête
- Améliorer la relation à son environnement, travail, équipe, service,...: cultiver l'intelligence collective et la dynamique de groupe,
- Communiquer de façon responsable et empathique
- Mettre en place de nouveaux paradigmes basés sur Psychologie Positive
- Accueillir et réguler les émotions et les humeurs avec la Logique Emotionnelle
- Savourer chaque instant, vivre le présent plus intensément avec la Pleine Conscience..
- Intégrer toutes les composantes menant au Bonheur au Travail avec la Systémique

Caractéristique des séminaires :

- Le travail autour d'un ou plusieurs thèmes spécifiques du Bonheur au Travail choisis par le prescripteur
- Alternance de partages, échanges dynamiques, sketches, jeux de rôles,
- Travail par petits groupes de 4 à 6 participants
- Débriefings en plénière
- La personne ressource (Jean-Marie MARCOS, Coach certifié), guide le groupe et répond aux questions de chacun par des apports théoriques appropriés.

Organisation :

- **Durée** : de 2h à une journée complète (7h)
- **Lieu** : lieu neutre ou cabinet SAAD Solutions Lite

Tarification

- Nous consulter : basée sur le tarif des coachings collectifs, chaque proposition est personnalisée en fonction des besoins, des attentes et des contraintes de l'entreprise et des bénéficiaires.

Les ABT : ATELIERS de DECOUVERTE du BONHEUR au TRAVAIL

ENEZ DECOUVRIR LES APPORTS DU BONHEUR AU TRAVAIL A TRAVERS LES ABT

Que sont exactement les ABT ?

La nouveauté 2017 de SAAD Solutions Lite, les ABT (Ateliers du Bonheur au Travail) : ce sont des ateliers de découverte et de co-création pour tous sur la satisfaction, le bien-être et le bonheur dans le milieu professionnel, en bénéficiant de la puissance de l'intelligence collective et de la dynamique de groupe, à partir de :

- partages, échanges d'expérience entre les participants
- travail avec des ressources matérielles, exercices, brainstormings et jeux,
- mise en œuvre d'approches croisées des pratiques de Communication NonViolente, Psychologie Positive, Logique Emotionnelle, Systémique et Pleine Conscience..

Caractéristique de l'approche :

- Le travail autour d'un thème spécifique du Bonheur au Travail, différent pour chaque séance,
- Une périodicité des séances abordant une thématique autour de soi (JE), suivie d'un thème de relation à autrui (TU), puis d'un sujet de travail lié aux autres, le groupe, l'équipe, l'environnement (NOUS).
- Le faible nombre de participants (de 5 à 10) constituant un groupe hétérogène qui favorise la confrontation des perceptions et croyances de chacun autour du thème du bonheur et de son application dans le domaine professionnel.
- Des différences de points de vue d'où naît la richesse des partages et des transformations opérées, favorisées par la bienveillance et l'empathie des participants.
- Des participants qui acquièrent de nouvelles perspectives, ouvrent de nouvelles pistes, développent une énergie positive immédiatement applicable dans leur environnement de travail.
- Un partage de situations réelles et des propositions de cas à traiter venant compléter les ateliers basés sur des jeux et des projections, alternant avec des phases de pleine conscience.
- Une personne ressource (Jean-Marie MARCOS, Coach certifié), qui guide le groupe et contribue au développement de chacun par des apports théoriques appropriés.

Organisation :

- **8h30** : petit déjeuner d'accueil au cabinet SAAD Solutions Lite
- **9h00 à 11h00** : atelier sur le thème proposé

Programme des ABT:

- **janvier**
JE : comment partir de soi, explorer sa capacité à générer son propre bonheur, indépendamment des conditions et environnements de travail ?
- **mars**
TU : comment développer sa capacité à faire émerger les talents de l'autre, se mettre au service de l'autre pour aller plus loin ensemble ?
- **mai**
NOUS : comment travailler ensemble autrement, expérimenter de nouvelles façons d'agir collectivement ?
- **juin**
JE : comment prendre un temps pour se reconnecter à soi, faire le point sur sa relation au travail, se créer de la liberté dans son travail ?
- **septembre**
TU : comment collaborer avec des personnes manifestant des émotions excessives ?
- **octobre**
NOUS : comment découvrir de nouveaux modes d'organisation et de gouvernance des organisations : entreprises privées et structures publiques ?



Approches originales

FORMENTORAT
Formation + Mentorat
(coaching et conseil)

Le FORMENTORAT

Formation + Mentorat = Formentorat

Un concept permettant un Développement Professionnel et Personnel Durable

Une nouvelle forme d'apprentissage qui combine :

- ▶ les avantages de la formation collective et de la dynamique du groupe
- ▶ les bénéfices de l'accompagnement individuel (coaching ou mentorat)
- ▶ l'apport de conseils personnalisés
- ▶ le coût et l'identification d'une formation traditionnelle (prise en charge OPCA et DIF)

Pourquoi SAAD Solutions Lite a-t-il créé le FORMENTORAT ?

- ▶ Parce que beaucoup de responsables hésitent à se lancer dans un accompagnement individuel.
- ▶ Par méconnaissance du coaching, ils ont l'impression qu'il est réservé aux dirigeants ou cadres supérieurs, coûteux, peu valorisant, dédié aux personnes fragiles, une dernière chance avant une rupture de contrat, ...
- ▶ Parce que la plupart des managers ont des contraintes d'agenda incompatibles avec la plupart des formations, qu'elles soient intra ou inter entreprises.
- ▶ Mais aussi parce qu'ils ont suivi (ou subi !), dans le passé, des stages qui n'étaient pas aux niveaux de leurs compétences et de leurs attentes.
- ▶ Parce que le temps est important : le temps de définir les objectifs individuels, le temps de désapprendre les comportements inefficaces et les croyances limitantes, le temps d'acquérir de nouvelles attitudes, le temps de les cristalliser et de les intégrer sur le terrain, le temps de mesurer les acquis à froid.
- ▶ Parce que, lorsque les entreprises investissent dans ce qu'elles ont de plus précieux, leur "capital humain", elles attendent un "retour sur investissement" durable : la mesure d'indicateurs de performances tangibles et les perceptions de l'environnement (bénéficiaire, hiérarchie, collaborateurs, collègues mais aussi partenaires, fournisseurs et bien entendu, clients) qui démontrent que les connaissances et les compétences acquises pendant le processus d'apprentissage ont été traduites par de nouveaux comportements inscrits dans le temps.

Comment s'articule un processus de FORMENTORAT ?

- ▶ Après une analyse de la situation de l'entreprise et des futurs bénéficiaires, SAAD Solutions Lite propose des modalités d'organisation intégrant conseil, coaching et formation totalement personnalisées.

Il n'y a donc pas de processus standard !

Pour connaître la savante alliance d'entretiens et d'accompagnements individuels ponctuant les modules de formations collectives spécifiques à votre entreprise : découvrez un exemple sur la page suivante et ... contactez-nous !

Tarification

- ▶ *Nous consulter : chaque proposition est personnalisée en fonction des besoins, des attentes et des contraintes de l'entreprise et des bénéficiaires.*

EXEMPLE de Parcours de FORMENTORAT proposé pour des managers d'une PME

Voici un exemple de parcours de Formentorat proposé pour 4 managers d'une PME industrielle dans le domaine de la mesure et composé de :

- ▶ **Entretiens Individuels de Coaching :**
 - Développement des ressources individuelles
 - Définition et suivi d'objectifs individuels dans le processus de groupe
- Trois entretiens individuels de 3 heures chacun :**
 - Un avant les modules formation spécifiques aux managers
 - Un en milieu de parcours
 - Un à la fin de la formation
- ▶ **Formation collective modularisée**
 - 4 modules d'une journée → 1 module par mois
 - un RV Performance planifié 6 mois après le dernier module
- ▶ **Travail sur les objectifs et indicateurs de progression individuels durant la formation**
 - Avec quoi chacun arrive
 - Avec quoi il désire repartir
 - Comment il va mesurer l'atteinte de ses objectifs

Parcours de Formentorat

Prestation	Durée	Thématique
Entretien individuel initial	3 heures par personne	Définition des objectifs individuels : établissement du plan de progrès
Formation spécifique module 1	1 jour en groupe	Mes forces, faiblesses et talents : comment les exploiter Perception des autres : comment anticiper les conflits
Formation spécifique module 2	1 jour en groupe	Animer et fédérer mon d'équipe Prendre des risques et des décisions
Entretien individuel à mi-parcours	3 heures par personne	Bilan intermédiaire d'atteinte des objectifs individuels Plan d'action personnalisé
Formation spécifique module 3	1 jour en groupe	Accompagner le développement de mon équipe Communiquer efficacement Organiser des réunions productives
Formation spécifique module 4	1 jour en groupe	Être Innovateur dans mon management Prévenir le stress pour plus de performance et de bien-être
Entretien individuel final	3 heures par personne	Bilan d'atteinte des objectifs individuels Suivi : définition des axes de progrès futurs.
Rendez-Vous Performance	6 mois + tard : 1 jour en groupe	Mesure des acquis "à froid" sur le terrain Compléments de formations Réponses aux questions Analyse de situations réelles et problématiques rencontrées depuis la formation initiale Simulation de situations problématiques Entraînement à y répondre constructivement



SAAD Solutions Lite

**Qui sommes-
nous ?**

Qui sommes-nous ?

Jean-Marie MARCOS

Fondateur du cabinet SAAD Solutions en 2009,



Coach professionnel certifié

- ▶ Expert en Management Efficient et Relation au Travail
- ▶ **Coach individuel et d'équipe, certifié** par ICF
 - Approches méthodologiques : Systémique, AT, PNL, CNV
- ▶ Formé au Coaching par International Mozaik – Paris
 - Membre de l'ICF : International Coach Federation
 - Membre de la Commission Coaching Politique d'ICF France
 - Coordinateur National du Partenariat CNJE / ICF
- ▶ **Praticien Certifié MBTI ; Ennéagramme ; Logique Emotionnelle**
- ▶ Consultant en **Bilan de Compétences** et **Bilans Professionnels**

Expert en Formation

- ▶ Créateur d'un Centre de Formation et initiateur de méthodologies de Formation, déployées en Europe
- ▶ Formateur Européen spécialiste de l'Approche Stratégique de la Vente de Services
- ▶ Professeur en « Organizational Behavior » et Développement Personnel au Pôle Paris Alternance, réseau GES (Grandes Ecoles Spécialisées)
- ▶ Intervenant à l'Université de Cergy-Pontoise sur les thématiques Commerciales, Management et Stress
- ▶ Formateur en Relation Entreprises pour la FCU : Formation Continue à l'Université

30 ans d'Expérience Industrielle et Internationale

- ▶ Directeur Commercial des Services Formation pour l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique d'une multinationale américaine
- ▶ Responsable Business Development, Formation, Marketing, Ventes et Services B2B
- ▶ Formateur leader interne en Performance Leadership Effectiveness

Concepteur et Animateur Conférences :

- ▶ En accompagnement des transformations d'un grande entreprise : « Changement et Evolution »
- ▶ Dans le cadre d'une Semaine Bien-Être et Performance : « Nos Rythmes et le Blues »
- ▶ Atelier-Théâtre d'entreprise : « la relation à l'autre, version chacal et version girafe »
- ▶ Lâcher Prise : « passez du rêve à l'action, pour un esprit libre dans un corps libre »
- ▶ Vente de Services « la fin des services secrets »
- ▶ Gestion du temps : « à la recherche du temps perdu »
- ▶ En route vers soi : « mieux se connaître pour mieux diriger »
- ▶ Guide de survie du Manager : « Établir des relations constructives en milieu hostile »

Nos principales références

Des entreprises adhérentes du GEBS :



Des structures publiques locales :

Mairie de Sartrouville
Office de Tourisme de Saint Germain en Laye
Centre Hospitalier d'Argenteuil



Des références locales :

Business Class
Club Bois-Colombes Entreprises
Chatoucvous !
Ecole St Martin (Sartrouville)
InstanZen
Xiao Yao



Des références nationales :



Des références internationales :

CAPER :
Centre Africain de Perfectionnement et de Recyclage



Nombreux ministères et infrastructures d'Afrique :

Mauritanie, Sénégal, Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Togo, Tchad, Cameroun, R.D.Congo,

UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine),

BEAC (Banque des Etats de l'Afrique Centrale)

Témoignages clients

H.M. Responsable RH - Formation

Jean-Marie est un excellent professionnel, qui maîtrise parfaitement ses savoir-faire, et sait les mobiliser pour les adapter sur-mesure, en fonction du besoin de ses clients.

Il dispose par ailleurs de valeurs professionnelles et personnelles que je partage : Bienveillance, assertivité et transparence, associées à un sens aigu de l'excellence et de l'efficacité.



G.P. Associate Director EMEA – Customer Support & Maintenance

Je vous recommande de travailler avec SAAD Solutions Lite.

Jean-Marie Marcos est un vrai professionnel.

Sa capacité d'écoute, sa grande expérience dans le métier de la formation et de la mise en place de stratégie de développement de la personne sont les garants de votre entière satisfaction et d'un retour sur investissement rapide.



S.R. Iconographe

Ces neuf séances de coaching individuelles avec Jean-Marie se sont révélées passionnantes.

Il a su mettre son expérience professionnelle, sa sensibilité, son écoute et son empathie à mon service afin de cerner et d'orienter au mieux mon plan de carrière.

Il a su me redonner confiance en moi et nous avons mené un travail constructif concernant les nombreux points que je souhaitais améliorer afin de gérer ma carrière et notamment mon savoir-être au travail.

Il a su s'adapter à ma demande tout en me faisant partager ses nouvelles lectures et techniques concernant le coaching professionnel.

Ce fut une réelle découverte de soi, un échange passionnant, je suis absolument ravie de l'avoir rencontré, c'est une personne positive au talent immense et pleine d'idées ...



G.M. Dirigeante TPE

Le coaching entrepris avec Jean Marie Marcos, m'a énormément apporté à la fois sur le plan personnel et professionnel. Chaque séance de coaching a été pour moi un moment précieux de réflexion, d'échange et d'ouverture à la fois stimulant et dynamisant.

Grâce à la générosité, la disponibilité et le professionnalisme de Jean-Marie, ce coaching a été un véritable tremplin, qui m'a permis d'aller plus haut et de voir plus loin.

En 9 mois, le bilan est significatif puisque j'ai pu constater parmi les résultats accomplis, une nette amélioration de mes capacités d'organisation et de gestion du temps, une meilleure affirmation de mes valeurs et de mes besoins, un développement réussi de mon entreprise sur de nouveaux marchés.

En résumé, Jean-Marie Marcos est un coach passionné et passionnant, qui donne l'opportunité de mieux vivre sa vie !



L.L. Manager de Proximité PME

Le coaching réalisé par Mr Marcos durant ces 12 semaines a été très enrichissant tant sur le plan émotionnel que relationnel.

Il a su m'apporter des techniques de management très efficaces pour mon bien être ainsi que celui de mon équipe. Il a su être à l'écoute sans jamais juger, ni condamner, juste aider.

Ces séances m'ont apporté beaucoup d'assurance dans mon poste ainsi qu'une plus grande maîtrise dans la gestion de mon équipe.

Un grand merci, car j'en suis ressortie grandie et beaucoup plus sereine.

**S.S. DAF d'une PME**

Je retiens avant tout du coaching que j'ai vécu avec Jean-Marie: la découverte de soi, notamment à travers les exercices, le MBTI et son questionnement.

Par sa façon de coacher il a "brisé ma coquille" et a permis au reste du travail de s'effectuer. A chaque séance j'ai appris quelque chose que j'ai pu appliquer aussitôt, tant dans mon management qu'à la maison !

La nouvelle prise de hauteur, le recul, m'a permis d'occuper mon poste totalement, je me suis accaparée le Non-Jugement, une écoute plus efficiente de mes collaborateurs et cela porte ses fruits au quotidien.

F.P. Directeur Adjoint – PME

A travers le coaching mené par Mr Marcos j'ai redécouvert mes ambitions, ma propre motivation ainsi que ma capacité à dialoguer et à produire de la bienveillance.

Il a révélé les facultés de changement à une période où j'avais du mal à imaginer un nouvel avenir. Grâce au coaching j'ai une vision plus claire sur mes points forts, je possède de nouveaux outils et des méthodes qui m'aident à mieux appréhender les potentiels de mes collaborateurs.

**C.V. Dirigeant – PME**

Cet accompagnement m'était nécessaire et très important à titre personnel.

Il m'a transformé, je n'ai plus les mêmes attitudes qui me faisaient du tort, je suis bien moins colérique, je n'ai plus d'inquiétudes qui me tenaient éveillé la nuit, je suis beaucoup plus confiant, je ne suis plus le même !

Mes progrès ont été perçus par mon entourage.

Je suis aujourd'hui conscient de mes capacités comme de mes faiblesses, je les accueille et les accepte, cela me rend capable d'aller vers les autres et de favoriser les situations de sérénité, d'éviter de provoquer les situations de stress.

Mr Marcos m'a aidé à changer ma vie, je suis persuadé que c'est irréversible, il m'a amené à être ce que j'aurais toujours dû être.

Je ne comprends pas pourquoi je ne l'ai pas fait plus tôt !

Notes

Notes