



ESPRIT·RH

Offre de formation 2021



**Mettre en mouvement les équipes à distance,
pour renforcer une culture de performance**

Adapter ses modes de fonctionnement
au service de l'efficacité collective

Nos formations mettent en mouvement vos équipes

Nous vous proposons 6 modules de 2 jours en distanciel

(format 4 x 0,5j) pour adapter vos équipes au nouveau contexte

ou en présentiel

(format 2 x 1j) pour maintenir le lien social entre vos équipes



Communiquer avec impact



Assurer le leadership



Manager à distance



Développer l'efficacité collective



Booster son efficacité commerciale



Problem solving

Nous pouvons réaliser l'ingénierie pédagogique de tout module spécifique que vous voudriez développer pour vos équipes

ESPRIT-RH a un profil unique pour vous accompagner



Des formateurs qui sont aussi consultants

Les consultants qui animent nos formations interviennent également comme consultant, ce qui renforce notre focus action. Tous nos exemples, cas pratiques sont issus de situations rencontrées



Un focus performance

Nous avons conçu des outils et approches de modélisation de la performance du capital humain pour assurer un impact tangible sur vos résultats



Des mises en pratique sur des situations réelles

Préparées en amont ou amenées par les participants en session en variant les exemples par profil d'équipe / métier



Un esprit entrepreneurial

Nous développons l'agilité et le sens du développement. Nous promovons l'ambition, l'autonomie et la capacité à innover de chacun

Nous vous accompagnons dans votre rôle de copilote de la transformation

	En tant que responsable de la formation	En tant que copilote de la transformation	ESPRIT-RH
EMERGENCE	<ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les besoins de développement des compétences ? • Comment l'écosystème de la formation évolue-t-il ? (modalités d'animation, digital, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi nous avons besoin d'une transformation ? • Quelle est notre stratégie ? • Quels sont les leviers à activer ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Dresser un diagnostic fiable pour prédire les risques et les succès de votre projet
DEPLOIEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Comment accompagner le développement des compétences ? Quel dispositif de formation pour quelle cible ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les changements de comportements requis par la transformation ? • Quelles approches d'accompagnement pour piloter ce changement de comportements (dont la formation) 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier à l'aide du diagnostic les comportements gagnants • Co-construire le contenu et les dispositifs d'animation • Former les équipes
ANCRAGE	<ul style="list-style-type: none"> • Comment assurer la mise en application post – formation des compétences ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Comment ancrer les nouveaux comportements ? • Comment valoriser le progrès ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner les équipes et développer l'intelligence collective • Mesurer et suivre l'évolution des comportements professionnels et la réussite de votre transformation

Nous réalisons des formations spécifiquement conçues pour être animées à distance en optimisant l'expérience d'apprentissage



DES SEQUENCES COURTES

Les séquences pédagogiques sont limitées à 1h15 et sont espacées de pauses régulières pour permettre aux participants de gérer leurs contraintes personnelles. Elles sont prévues en général dans la matinée



QUIZZ ET AUTO-EVALUATION

Les participants remontent leur questions, évaluations ou perception par des questionnaires et quizz pour permettre au formateur de s'assurer de l'évolution pédagogique de chacun



CONTENU MULTIMEDIA

Nous explorons l'univers du numérique (vidéo, film, animations etc.) afin d'illustrer de manière juste et percutante la réalité vécue par nos participants



INTERACTION REGULIERE AVEC L'ANIMATEUR

Les animations plénières sont rares et courtes. L'animateur met à contribution tous les participants selon un rythme régulier



MISE EN SITUATION

Nos formations sont composées à 20 % de théorie et 80 % de pratique qui se concrétise par des exercices individuels ou en binôme



JEUX ET CHALLENGE

Nous utilisons des jeux pédagogiques et des challenges individuels ou collectifs pour mieux capter l'attention des participants surtout à distance et faciliter l'appropriation du contenu

Être un leader créateur de Sens

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION

- > Comment embarquer une équipe et la maintenir motivée dans la durée ?
 - > Renforcer les fondamentaux de votre leadership
 - > Donner du sens pour embarquer votre équipe
 - > Impulser une performance durable pour chaque membre de votre équipe et vos partenaires.

POUR QUI ?

- > Manager senior
- > Manager de manager
- > Business manager

LE + DE LA FORMATION

- > **Mise en pratique sur des cas réels** : Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets de son quotidien

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Renforcer les bases de votre leadership
 - > Comprendre votre mode de leadership
 - > Le leader créateur de Sens
 - > Construire votre vision de leader
- > Susciter l'adhésion durable de chaque collaborateur
 - > Créer votre Monde de Performance et embarquer l'équipe
 - > Construire la motivation sur l'autonomie
 - > Adapter mes interactions au profil de chacun
- > Créer et maintenir la performance collective

DÉROULEMENT

- > 8 participants maximum
- > 3 jours en présentiel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Leadership
- > Management de la transformation et de l'équipe
- > Management de sa propre transformation

Manager une équipe transverse

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > Comment obtenir l'engagement et l'implication de l'ensemble des acteurs, sans relation hiérarchique, et assurer leur contribution au projet commun ?
 - > Mobiliser une équipe et développer des relations constructives avec ses principaux interlocuteurs
 - > Mettre en œuvre les techniques d'animation transverse afin d'obtenir la contribution de chacun et d'atteindre les objectifs fixés.

POUR QUI ?

- > Managers opérationnels de niveau 2
- > Managers fonctionnels exerçant un rôle transverse d'animation d'équipe, impliqués dans la conduite d'un projet ou d'une activité, où différents acteurs/entités interviennent

LE + DE LA FORMATION

- > **Travail sur les situations réelles des participants**
 - > Des réponses concrètes aux problématiques exprimées par chacun
 - > Des mises en situation spécifiques selon leur activité pour capitaliser sur leurs points forts et leur faire définir les points de progrès qu'ils choisissent de travailler

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Intégrer les spécificités du management transversal
- > Identifier les leviers de motivation des acteurs
- > Communiquer sur le projet pour susciter l'adhésion et favoriser l'action conjointe dès le lancement
- > Partager des méthodes communes de travail pour assurer la dynamique d'équipe et favoriser l'efficacité collective
- > Associer l'équipe à la prise de décision en fonction des situations
- > Ancrer un processus d'amélioration continue pour assurer la réussite collective

DÉROULEMENT

- > 8 participants maximum
- > 2 jours en présentiel ou distanciel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Appliquer les principes du management transversal
- > Développer sa flexibilité en fonction des profils de l'équipe
- > Favoriser la complémentarité et l'interdépendance des compétences inhérente à une équipe transverse

Réussir sa prise de fonction managériale

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Comment embarquer son équipe dès sa prise de fonction : donner du sens, créer l'envie, développer leur capacité

- > Découvrir son propre style de management
- > Comprendre et décrypter son environnement de travail et sa nouvelle équipe
- > Asseoir, vite, sa légitimité de manager

POUR QUI ?

- > Nouveau manager opérationnel et fonctionnel
- > Manager en prise de fonction

LE + DE LA FORMATION

- > Nous aidons les nouveaux managers à capitaliser sur leurs points forts et capacités managériales
- > Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé : mesure de la progression et des résultats obtenus

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Comprendre son Monde et adapter son mode de management
 - > Comprendre les enjeux du manager
 - > Formaliser des objectifs porteurs de sens pour les équipes (SMART)
 - > S'entraîner au management situationnel (fil rouge et mise en situation)
- > Interagir individuellement et collectivement
 - > Comprendre ses interlocuteurs et leurs leviers de motivation
 - > S'entraîner aux entretiens individuels : de la fixation d'objectifs à la mesure des résultats
 - > Animer le collectif et créer l'émulation
- > Gérer les situations difficiles
 - > Comprendre ses freins et gérer ses émotions
 - > Affirmer ses positions et gérer les désaccords
 - > Faire de l'entretien de recadrage un entretien de motivation

DÉROULEMENT

- > 10 participants maximum
- > 3 jours en présentiel + ½ journée de REX 1 mois après la formation

Problem solving (Issue Analysis)

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > **Besoin de développer votre capacité collective à poser clairement un problème complexe de manière synchrone ? Cette formation est pour vous !**
 - > Positionner le problème dans une dynamique de résolution
 - > Décomposer le problème complexe en variables séparées
 - > Engager la résolution dans une dynamique d'engagement collective

POUR QUI ? (suivant les thèmes abordés)

- > CODIR
- > L'ensemble des acteurs commerciaux : GAM, intégration, conseil
- > L'ensemble des acteurs d'un projet complexe

LE + DE LA FORMATION

- > **Mise en pratique sur des cas réels** : créer votre parcours parfaitement adapté à votre entreprise et à vos équipes ; mieux comprendre les problématiques de vos clients (internes ou externes) ; mettre à plat un sujet complexe et important pour vous

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Prendre conscience de l'importance d'une structuration pertinente du problème (client, projet, etc.)
- > Positionner le problème dans une dynamique de résolution OCAE
 - > Observer : l'art de bien questionner, d'écouter et de formaliser la problématique
 - > Comprendre : l'art de décomposer le problème complexe en variables séparées
ISSUE ANALYSIS
 - > Agir : l'art d'engager les parties prenantes dans la résolution
 - > Evaluer : l'art de factueliser et de penser chiffre
- > Engager la résolution dans une dynamique positive
- > Créer une culture « Problem solving »

DÉROULEMENT

- > 8 participants maximum
- > 1 jour en présentiel ou distanciel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Analyse de problème
- > Structuration d'idées
- > Capacité de synthèse
- > Culture de l'action

Communiquer avec impact

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > Nous faisons tous des communications mais combien déclenchent réellement l'action que nous attendons de notre cible ? Des mails non lus, des présentations ennuyantes ou inachevées, des réunions qui n'amènent à rien ! Cette formation apporte aux participants des méthodes pour les **faire des communications percutantes qui racontent des histoires** pour faire agir la cible :
 - > Concevoir vite et bien une communication centrée sur l'autre
 - > Structurer ses communications pour faciliter l'adhésion
 - > Donner à son interlocuteur l'envie et les moyens d'agir

POUR QUI ?

- > Tout collaborateur

LE + DE LA FORMATION

- > **Mise en pratique sur un exemple personnel** : Le participant apporte un document qu'il construit et dont l'enjeu est fondamental pour lui. A la fin des 2 jours, il repart avec une version retravaillée de son document qui lui servira de document de référence dans son quotidien.

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Reconnaître une communication efficace
- > **Structurer sa communication à partir du destinataire** plutôt que de soi
- > Fixer le bon niveau d'objectif
- > Raconter une histoire qui fait sens avec l'objectif
- > Anticiper les objections potentielles

DÉROULEMENT

- > 8 à 10 participants maximum
- > 2 jours en présentiel ou distanciel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Communication écrite
- > Analyse / Synthèse

Gérer ses priorités

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > Outiller les participants pour leur permettre de piloter plus efficacement leurs activités au quotidien : Concevoir vite et bien une communication centrée sur l'autre
 - > Être maître de leur organisation de travail,
 - > Augmenter leur valeur ajoutée globale
 - > Tout en optimisant leur charge de travail.

POUR QUI ?

- > Tout collaborateur

LE + DE LA FORMATION

- > **Mise en application sur le cadre de travail individuel de chaque participant** : le participant travaillera durant cette formation à partir de difficultés concrètes liées à son activité pour lui permettre de l'optimiser dès la sortie de la formation.

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Savoir identifier ses secteurs clés de réussite
- > Savoir identifier et maîtriser les pirates de temps
- > Être capable de définir des objectifs SMART
- > Être capable de définir et de gérer ses plans d'actions
- > Être capable de prendre du recul pour arbitrer ses décisions en fonction de leur valeur ajoutée
- > Savoir cadrer ses choix de manière consciente et les défendre

DÉROULEMENT

- > 12 participants maximum pour offrir un conseil personnalisé
- > 1 jour en présentiel ou distanciel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Analyse / Synthèse

Vendre par la Valeur

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > Booster la performance commerciale B2B en se différenciant de ses concurrents
 - > Passer d'une vente solo à une vente d'équipe à équipe
 - > Comprendre les douleurs business/métier du client
 - > Vendre des solutions co-construites avec le client
 - > Se synchroniser avec le cycle d'achat du client

POUR QUI ?

- > Acteurs commerciaux de la vente B to B

LE + DE LA FORMATION

- > Une méthode et des outils éprouvés pour garantir les résultats
- > Travail sur des affaires en cours : vous êtes guidé tout au long de la formation pour construire un plan d'action déterminant et gagner votre affaire.

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Passer de la vente de produits/offres à la vente de solutions
- > Comprendre le cycle de vente et le cycle de décision client
- > Approfondir et pratiquer les différentes étapes du cycle de Vente complexe :
 - > Cristalliser l'idée : répondre à la douleur business par une promesse qui vous différencie des concurrents
 - > Synchroniser la solution avec les autres décideurs
 - > Finaliser la décision : de la proposition à la signature
 - > Rebondir avec le client
- > Savoir se positionner à tout moment, dans le cycle de chaque affaire

DÉROULEMENT

- > 8 participants maximum
- > 2 jours en présentiel et 1h de coaching personnalisé

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Conduite d'entretien de vente B2B, étape par étape
- > Analyse de la problématique du client
- > Gérer l'équipe interne et l'équipe client de manière synchrone

CIME Vente (réussir un entretien commercial)

Fiche technique

POURQUOI CETTE FORMATION ?

- > Comment influencer vos clients au cours d'un entretien commercial ? La clef de réussite réside dans la compréhension fine de leurs besoins profonds qu'il faut faire exprimer grâce à une bonne maîtrise de vos échanges :
- > Utiliser les entretiens comme un levier fort du développement commercial
- > Être crédible aux yeux du client pour faire avancer le projet
- > Apprendre les postures et techniques pour gérer les entretiens en face à face

POUR QUI ?

- > Commercial et acteurs avant vente et après vente

LE + DE LA FORMATION

- > **Mise en pratique sur des cas réels** : Chaque participant bénéficie d'un suivi individuel et personnalisé et travaille sur des cas concrets tirés de son quotidien

ETAPES CLES PEDAGOGIQUES

- > Comprendre les 4 étapes de la méthode CIME
- > Créer le contact
- > Poser les bonnes questions pour comprendre son interlocuteur
- > Influencer son interlocuteur selon une approche co-constructive
- > Maîtriser nos émotions et dépasser les objections
- > Matcher pour construire les points d'accord
- > Engager: définir les actions individuelles et collectives avec nos interlocuteurs

DÉROULEMENT

- > 8 participants maximum
- > 2 jours en présentiel ou distanciel

COMPETENCES DEVELOPPEES

- > Communication orale
- > Animation d'entretien
- > Vente

 12 Blvd Jules Michelet
31000 Toulouse

 05 82 95 29 65

 www.esprit-rh.com

Contactez un Expert en transformation

+33 (0)6 09 71 43 73

Contact@esprit-rh.com