

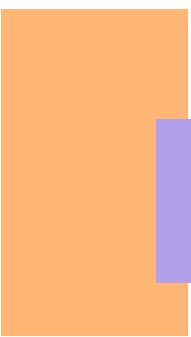
SJC

+ + + +

■ ■ ■ ■



+ + + +





Coach professionnelle certifiée en Programmation Neuro-Linguistique, j'accompagne vos équipes dans les domaines de la communication, du développement personnel, des performances des individus dans l'entreprise, de la conduite et surtout de la réussite du changement.

Après plus de 23 ans d'une carrière riche dans la police judiciaire, puis, en tant que formatrice et conceptrice de formations pour le Ministère de l'Intérieur, je m'investis désormais dans la formation et le coaching.

Ce choix professionnel n'est pas le fruit du hasard, mais dû à mon intérêt pour les multiples facettes de l'être humain.



SOMMAIRE

FORMATIONS MIEUX COMMUNIQUER

Prendre la parole en public	4
Communiquer avec aisance et efficacité	5
Pitcher son projet	6
Utiliser les techniques de communication indirecte et d'influence positive	7
Les techniques de résolution des conflits	8

FORMATIONS EN DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Développer et optimiser son potentiel	10
Fixer des objectifs concrets, motivants et atteignables	11
Booster sa confiance en soi	12
Préparation mentale	13
Me contacter	14





**FORMATIONS
MIEUX
COMMUNIQUER**

Objectifs

- S'affirmer dans ses interventions pour gagner en clarté
- Utiliser les principales techniques d'impact d'expression orale
- Exprimer clairement ses idées
- Savoir préparer et conduire une prise de parole efficace
- Savoir surmonter ses peurs et limitations à l'oral
- Savoir gérer avec efficacité les réactions de l'auditoire

Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux managers, chefs de projets, collaborateurs, élus et toutes personnes ayant à s'exprimer devant un public et désirant gagner en aisance.

Infos

. Modalités : présentiel

. Durée de la formation :
21 heures (3 jours)



Programme

- Les techniques pour préparer un discours convaincant
 - *Un message-clé qui va à l'essentiel*
- Le storytelling et le champ lexical
 - *La méthode pour se synchroniser avec ses interlocuteurs : enthousiasme, écoute, empathie*
- La gestion des émotions
 - *Les outils de gestion du stress et de préparation mentale pour se libérer des tensions physiques*
- Les bases de la communication non-verbale
- La respiration, la gestuelle, la voix, le contact visuel
 - *Occuper l'espace, l'ancrage et la posture*
- Initiation à l'improvisation
 - *La répartie et les techniques pour anticiper les questions et les contradictions*

Pré-requis

Une forte volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices.



Objectifs

- Établir une relation qui favorise la communication grâce aux techniques spécifiques (écoute personnalisée, le rapport, la synchronisation...)
- Échanger des informations claires et précises en adoptant les différentes méthodes de communication

Programme

- Les postulats de base de la communication
- Le rapport (la dimension de la relation, établir le rapport)
- Apprendre à observer et calibrer notre interlocuteur
- Savoir identifier la congruence et l'incongruence d'une personne
- L'écoute active et la reformulation
- Cadrer vos interventions
- L'art du feed-back

Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse à tous professionnels travaillant en équipe ou en collaboration et désirant acquérir des outils pour développer et améliorer la qualité relationnelle et la qualité de vie au travail.



Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation :
14 heures (2 jours)

Objectifs

- Présenter un projet ou une idée de manière à convaincre un groupe ou une personne
- Être clair et structurer sa prise de parole

Programme

- Poser les bases de son discours :
 - . *Structure du discours*
 - . *Cohésion de l'intervention*
 - . *Contenu du message*
- La communication verbale, non-verbale et para-verbale
- Gérer ses émotions
- Savoir gérer avec efficacité les réactions de l'auditoire

Infos

. Modalités : présentiel

. Durée de la formation :
4 heures



Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.

Pré-requis

Une forte volonté de s'impliquer personnellement et émotionnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux collaborateurs désirant augmenter leur efficacité, en devenant plus efficaces et convaincants dans leurs présentations.





Objectif

- Utiliser les procédés de communication qui stimulent l'imagination, l'interprétation personnelle du destinataire afin que ce dernier donne un sens au message à partir de sa propre expérience et en fonction de son propre modèle du monde

Programme

- Les principes de bases de la communication
- Créer le rapport
- Établir la synchronisation
- Conduire l'entretien avec déontologie
- Identifier les trois mécanismes : suppression, généralisation, distorsion
- Recadrer le contexte et le sens
- L'art de la métaphore

Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux négociateurs, commerciaux, élus, responsables des ventes ou, plus généralement, toutes personnes ayant à s'exprimer en étant le plus convainquant possible.



Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation : 14 heures (2 jours)

Objectif

- Appréhender les situations conflictuelles en développant ses compétences en communication

Programme

- Comprendre la situation de conflit : mécanismes, réactions
- Développer ses capacités de communicant pour anticiper le conflit
- Réguler une situation conflictuelle en s'appuyant sur la connaissance de soi
- La communication non violente.

Infos

. Modalités : présentiel

. Pré-requis : aucun

. Durée de la formation :
21 heures (3 jours)



Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux professionnels exerçant une activité de management stratégique, intermédiaire, ou de proximité et en contact avec le public.





FORMATIONS EN DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Objectifs

- Gérer ses émotions et ses états internes en fonction des situations et des contextes
- Découvrir et développer ses ressources pour pouvoir les utiliser à volonté de façon appropriée et efficace
- S'appropriier les techniques de base de la méthode d'optimisation du potentiel permettant aux apprenants de mobiliser au mieux les ressources psycho-cognitives dans toute situation complexe de façon autonome



Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et exercices pratiques individuels.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mobiliser au mieux les ressources psycho-cognitives dans toutes situations difficiles de manière autonome.

Programme

- Nos états internes (ressources, états limitants)
- Comprendre le processus comportemental
- Choisir et susciter la bonne réaction et le bon comportement
- S'adapter en utilisant la capacité adéquate
- Les techniques de récupération
- Les techniques de dynamisation
- Les techniques de régulation
- Les exercices pratiques

Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation : 21 heures (3 jours)



Objectif

- Acquérir une méthodologie, des questions spécifiques et des critères d'évaluation permettant de formuler ses objectifs et de les atteindre dans les meilleures conditions (stratégie d'objectif, critères opérationnels, différents niveaux de motivation...)

Programme

- Fixer un objectif
- Déterminer des critères pour un objectif bien formulé
- Savoir se questionner pour clarifier un objectif
- Le recueil d'information
- Les leviers de la motivation

Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.



Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux professionnels qui souhaitent acquérir de nouveaux outils de conduite du changement et de performance collective et individuelle.



Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation : en 14 heures (soit 2 jours), ou en 21 heures (soit 3 jours)

Objectif

- Développer l'estime de soi et de la confiance en soi

Programme

- Définir l'estime de soi
- Définir la confiance en soi
- Appréhender les différents composants de la confiance en soi
- Appréhender les différents composants de l'estime de soi
- Déployer sa capacité à s'affirmer dans les différentes situations



Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et cas pratiques en sous-groupes et/ou en grand groupe.

Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation : 21 heures (3 jours)

Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant accroître et développer leur confiance en soi pour plus d'efficacité et de charisme.





Objectifs

- Mettre en place des stratégies et des méthodes pour atteindre ses objectifs
- Utiliser des techniques et méthodes pour optimiser le potentiel et la motivation de ses équipes

Programme

- S'appropriier les techniques de préparation mentale
 - *Le carré magique*
 - *Le générateur de comportement nouveau*
- Mettre en place un programme pour augmenter le niveau de motivation
- Fixer des objectifs de performance capables de soutenir l'engagement en cas d'échec et de favoriser la performance individuelle
- Mettre en place la méthode adaptée pour diminuer ou interrompre les effets d'un mauvais stress
- Remplacer son discours interne négatif générateur de croyances limitantes par un discours optimisé par la performance

Méthodes pédagogiques

Alternance entre exposés théoriques et exercices pratiques.



Pour qui ?

Toute personne travaillant autour de la performance et de l'optimisation du potentiel



Infos

- . Modalités : présentiel
- . Pré-requis : aucun
- . Durée de la formation : 14 heures (2 jours) ou 21 heures

Me ? contacter



www.sjc-formation.fr



sjc.formation@gmail.com



Sandrine CHRETIEN



Sjc Consulting Coaching Formation

SJC





Sandrine Chrétien



SJC Consulting Coaching Formation

Tèl : 06 64 94 70 09

sjc.formation@gmail.com

www.sjc-formation.fr

