Informa Coach

Conseil en Ressources Humaines & Organisme de formation

Catalogue des formations 2024

NOTRE PLUS VALUE

"**MB InformaCoach**, n'a de cesse de se développer en proposant des nouvelles prestations d'accompagnement.

Pour rester dans cette mouvance créative, nous vous proposons des formations originales, issues de nos expériences de terrain et du renforcement de nos connaissances.

Des formations dans lesquelles l'être humain reste au centre de notre philosophie.

Découvrez toutes nos offres clés en main en feuilletant notre catalogue et contactez-nous pour une prestation sur-mesure, parfaitement adaptée à vos besoins."

BIGONI Massimiliano
Gérant MB InformaCoach
Dirigeant VAST RH Pays d'Arles

NOTRE MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

L'apport des connaissances, certes essentiel, doit s'accompagner d'une transmission d'expériences et d'un partage de moments de vie avec les participants, au travers d'études de cas ou de mises en situation.

Pour ce faire, nous étudions les problématiques soumises par les stagiaires de façon à illustrer la pratique professionnelle et confronter la théorie à la réalité du terrain.

Le format **intra-entreprise** permet de créer une synergie unique qui renforce la cohésion des équipes.
La formation **interentreprise** favorise les échanges autour de méthodes et pratiques professionnelles variées.

Nos programmes de formation sont adaptables et **peuvent être revisités** en fonction de vos besoins, de vos objectifs et des compétences visées.

Bilan de compétences

Programme de formation

La phase préliminaire : analyser votre demande et identifier votre besoin en vous expliquant le déroulement du bilan de compétences et les étapes clés afin de vous permettre de comprendre l'objectif à atteindre et définir le format le plus adapté à vos besoins.

La phase d'investigation : élaborer votre projet professionnel (une ou plusieurs alternatives) en toute lucidité et pertinence.

La phase de conclusion : recenser dans un document de synthèse remis au bénéficiaire, tous les résultats détaillés de la démarche bilan de compétences ***(méthodologie VAST RH)*** ainsi que les conditions et les moyens de la réalisation du ou des projets au travers d'un plan d'action réaliste et réalisable.

Les consultants – formateurs assurent un **suivi à 6 mois** et restent disponible en cas de besoin ou de questions pendant ou post bilan.

Objectifs pédagogiques

- Réfléchir, analyser vos compétences, vos aptitudes et vos motivations pour évoluer ou lancer un nouveau projet.

- Co-construire votre futur projet professionnel en adéquation avec votre personnalité, vos aspirations, vos valeurs, vos talents, et vos potentiels pour vous donner les moyens d'accès pour y arriver.

- Utiliser ses atouts comme un instrument de négociation, pour un emploi, une formation ou un cap à votre évolution de carrière, anticiper votre avenir.

Bilan de compétences

L'opérateur de bilan de compétences est soumis au ***secret professionnel****, socle de la relation de confiance qui l'unit au bénéficiaire.*

Méthodes pédagogiques

- Des entretiens individuels
- Des tests psychométriques (de personnalité, d'intérêts professionnels, de gestion du stress & émotion)
- Des outils de réflexion (les Vast Pratiques, des jeux et des mises en situations, des exercices ludiques)
- Des lectures didactiques et des vidéos instructives

Mise en œuvre des actions

- Charte d'objectifs et d'engagements réciproques
- Feuille de présence signée à chaque rendez-vous
- Evaluation à chaud lors de chaque rendez-vous concernant les moyens utilisés (supports, vidéos, …)
- Remise d'une synthèse co-écrite à la fin du bilan
- Questionnaire de satisfaction en fin de bilan
- Rendez-vous de suivi à 6 mois avec un questionnaire

Public cible

Salariés, demandeurs d'emploi, commerçants, agriculteurs, artisans, chefs d'entreprise et professions libérales

Prérequis

Aucun

Durée

16 heures d'entretiens individuels (en présentiel, à distance, Visio ou mixtes)

Tarif

1900€

Validation

Attestations de formation

Mieux se connaitre pour mieux communiquer

Programme de formation

MATIN

- Encadrement, diagnostic et identification des objectifs
- Repérer passivité, agressivité et manipulation
- Reconnaître les différents comportements déstabilisants
- Analyser sa capacité à communiquer vis-à-vis des autres afin d'améliorer ses échanges interpersonnels.
- La maturité émotionnelle : émotions et conduites

APRES MIDI

- Mettre en œuvre une écoute active.
- L'art du questionnement.
- Développer des attitudes de négociation gagnant-gagnant
- L'Affirmation de soi et l'assertivité
- Les bases de la CNV : la communication non violente
- Les méthodes pour trouver des solutions positives.

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, les collaborateurs seront capables de :

- Maîtriser les règles de base de la communication.
- Comprendre la nature des tensions et des conflits.
- Comprendre le fonctionnement des personnes et notamment des personnalités difficiles.
- Identifier et donc gérer son état émotionnel face à son interlocuteur.
- Choisir ses propres axes de développement.
- Améliorer ses relations professionnelles.

Mieux se connaitre pour mieux communiquer

***Formateur spécialisé en communication** et*
***Coach Professionnel** certifié RNCP*

Méthodes pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques et étude de cas concrets pour une adaptation des contenus de la formation aux réalités des participants
- Des échanges de pratiques pour stimuler la réflexion
- Des mises en situation ou des entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements
- Des lectures didactiques et des vidéos instructives

Mise en œuvre des actions

- Feuille de présence signée à chaque rendez-vous
- L'évaluation des connaissances se fait tout au long de la formation par des questions / réponses, par des échanges entre les participants et le formateur
- Remise d'une fiche méthodologique couvrant l'ensemble du processus
- Evaluation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation « à froid » : suivi à 6 mois (questionnaire)

Public cible

Salariés, chefs d'entreprise et toute personne désireuse de mieux évoluer dans son univers professionnel.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures) ou

2 jours (14 heures)

Tarif

800€ HT / jour

Validation

Attestations de formation

Développer son intelligence émotionnelle

Programme de formation

JOUR 1

- Encadrement, diagnostic et identification des objectifs
- Présentation des émotions et de leurs rôles
- Appréhender la notion d'intelligence émotionnelle et en découvrir les différentes composantes
- Découvrir son profil selon les dimensions de l'intelligence émotionnelle
- Identifier ses émotions, leurs apparitions et leurs effets

JOUR 2

- Identifier le besoin sous-jacent des émotions
- Savoir accueillir et comprendre les émotions d'autrui
- Communiquer en s'adaptant au style de votre interlocuteur
- Détenir les outils permettant de gérer ses émotions en situation professionnelle
- Les 4 accords Toltèques et les bases de la CNV : la communication non violente

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, les collaborateurs seront capables de :

- Comprendre le fonctionnement des émotions
- Développer son aisance relationnelle
- Identifier sa maturité émotionnelle
- Savoir faire face aux difficultés dans les situations professionnelles
- Apprendre à communiquer pour encourager les échanges croisés
- Savoir choisir ses propres axes développement

Développer son intelligence émotionnelle

***Formateur spécialisé en communication** et*
***Coach Professionnel** certifié RNCP*

Méthodes pédagogiques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques, Etude de cas concret.
- Test d'évaluation des softs skills
- Un espace d'échanges de pratiques pendant l'atelier pour stimuler la réflexion
- Des exercices pour identifier son système émotionnel
- Des mises en situation, entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements.

Mise en œuvre des actions

- Feuille de présence signée à chaque rendez-vous
- L'évaluation des connaissances se fait tout au long de la formation par des questions / réponses, par des échanges entre les participants et le formateur.
- Remise du diaporama et d'un cahier de restitution.
- Evaluation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation « à froid » : suivi à 6 mois (questionnaire)

Public cible

Salariés, indépendants, managers, dirigeant, chef(fe)s d'entreprise, demandeurs d'emploi.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures) ou

2 jours (14 heures)

Tarif

800€ HT / jour

Validation

Attestations de formation

La gestion du temps et des priorités

Programme de formation

MATIN

- Encadrement, diagnostic et identification des objectifs
- Mieux se connaître pour mieux maitriser son temps
- Workflow : définition, exemples et avantages
- Identifier les activités chronophages : procrastination, les mauvaises habitudes, les imprévus
- Les bienfaits d'une bonne organisation du travail

APRES-MIDI

- Les fondamentaux de la gestion du temps : l'objectif, la limite de temps, les priorités, l'agenda, ...
- Organiser et planifier le travail en équipe
- Les outils pour organiser vos tâches, pour maîtriser le temps, pour ne rien oublier, pour gagner du temps au travail et pour mieux gérer ses priorités

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, les collaborateurs seront capables de :

- Comprendre le mécanisme du temps.
- Savoir rester disponible pour l'équipe et/ou pour l'entreprise, mais dans une organisation personnelle sous contrôle.
- Savoir rester disponible pour le client, mais en utilisant les délégations des tâches.
- Mettre en place des stratégies organisationnelles afin de maîtriser son temps.
- Utiliser des outils concrets pour une meilleure adaptation au travail.

La gestion du temps et des priorités

***Formateur spécialisé en management** et*
***Coach Professionnel** certifié RNCP*

Méthodes pédagogiques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques, Etude de cas concret.
- Un espace d'échanges de pratiques pendant l'atelier pour stimuler la réflexion.
- Des exercices pour identifier les facteurs de stress au travail.
- Des mises en situation, entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements.

Mise en œuvre des actions

- Feuille de présence signée à chaque rendez-vous
- L'évaluation des connaissances se fait tout au long de la formation par des questions / réponses, par des échanges entre les participants et le formateur.
- Remise du diaporama et d'un cahier de restitution.
- Evaluation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation « à froid » : suivi à 6 mois (questionnaire)

Public cible

Professions libérales, salariés et toute personne souhaitant optimiser son organisation.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures) ou

2 jours (14 heures)

Tarif

800€ HT / jour

Validation

Attestations de formation

Management : devenir manager-coach

Programme de formation

MATIN

- Diagnostic et identification des objectifs attendus
- Les rôles et missions du responsable d'équipe.
- Les valeurs professionnelles et les qualités fondamentales
- Les types et les différentes approches du management
- L'attitude professionnelle et les responsabilités du manager.

APRES-MIDI

- Développer une écoute active et une capacité à questionner positivement.
- Concilier sa fonction de manager et son rôle de manager coach
- Adopter une posture de manager coach
- S'entraîner à utiliser les outils du coaching pour faire progresser ses collaborateurs
- Permettre une issue positive par une communication assertive

Objectifs pédagogiques

Au terme de la formation, les collaborateurs seront capables de :

- Apprendre à mieux se connaître pour optimiser son leadership.
- Prendre du recul dans la posture managériale..
- Identifier et donc gérer votre état émotionnel face à votre interlocuteur et aux difficultés dans les situations professionnelles
- Utiliser les outils de la communication et du management pour optimiser l'engagement et la satisfaction au sein de l'équipe.

Management : devenir manager-coach

***Formateur Consultant Expert en management** et **Coach Professionnel** certifié RNCP*

Méthodes pédagogiques

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques, Etude de cas concret.
- Test pour identifier sa personnalité managériale
- Un espace d'échanges de pratiques pendant l'atelier pour stimuler la réflexion
- Des exercices pour identifier le système émotionnel
- Des mises en situation, entraînements permettront de concrétiser l'utilisation de nouveaux comportements.

Mise en œuvre des actions

- Feuille de présence signée à chaque rendez-vous
- L'évaluation des connaissances se fait tout au long de la formation par des questions / réponses, par des échanges entre les participants et le formateur.
- Remise du diaporama et d'un cahier de restitution.
- Evaluation à chaud à la fin de la formation
- Evaluation « à froid » : suivi à 6 mois (questionnaire)

Public cible

Chef(fe)s d'entreprise, Cadres, Managers, Gérants, …

Prérequis

Avoir envie d' optimiser ses qualités relationnelles et managériales.

Durée

1 jour (7 heures) ou

2 jours (14 heures)

Tarif

800€ HT / jour

Validation

Attestations de formation

Informa Coach

Conseil en Ressources Humaines & Organisme de formation

BIGONI Massimiliano

06 60 14 60 97

mahe.bigoni@hotmail.fr
massimiliano.bigoni@vastrh.fr

www.informacoach.fr

Arles sud
15, rue Charles Chaplin

Arles nord
1, rue Nicolas Copernic

St. Rémy de Provence
6e, boulevard Gambetta

Chateaurenard
23, avenue Jean Jaurès