PlanetRH
Accélérateur de SENS

Formations
&
Bilans de compétences

COMMUNICATION

MANAGEMENT

RESSOURCES HUMAINES

PÉDAGOGIE & TRANSMISSION

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

« La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : ACTION DE FORMATION

PlanetRH® * Société à mission ©2025

Notre Odyssée

PlanetRH
Accélérateur de SENS

Notre RAISON D'ÊTRE

- Aider les Organisations à se réinventer, se régénérer, se métamorphoser, afin d'atteindre leur idéal et permettre aux Humains de **S'ACCOMPLIR**, de **RÉUSSIR**, de **se RELIER** et d'**INNOVER** dans un monde complexe et impermanent.

Notre VISION

- Faire de la galaxie professionnelle un espace où les planètes du SENS, de la PERFORMANCE, des RELATIONS et de la CRÉATIVITÉ s'alignent, pour contribuer à de nouvelles formes de CONSCIENCE et de COOPÉRATIONS.

Notre MISSION

- Vous accompagner à réconcilier et aligner les quêtes de SENS, de PERFORMANCE, de RELATIONS Harmonieuses et de CRÉATIVITÉ au sein de votre Organisation

PLANETRH® EST UNE SOCIÉTÉ A MISSION QUI S'EST ENGAGÉE :

Envers elle-même :

- À se maintenir dans un processus d'apprentissage continu sur les changements et mutations impactant les organisations et l'émergence des nouvelles voies possibles
- À adopter pour elle-même une organisation apprenante et évolutive, en veillant à maintenir un écosystème positif, porteur de sens, de créativité et de relations saines et constructives

Envers son écosystème :

- À sensibiliser son écosystème à cette mission

Envers la société :

- À contribuer à réconcilier et aligner les quêtes de sens, de performance, de relations harmonieuses et de créativité au sein des organisations

Nos valeurs

SENS

Être des accélérateurs de **SENS** pour Soi, les Dirigeants, les Managers et leurs Équipes, l'Écosystème, pour **S'ACCOMPLIR** en 4D©

PERFORMANCES

Orienter nos énergies d'**ACTION**, de **MOTIVATION**, de **RÉFLEXION** et de **CONNEXION** pour vous accompagner à **RÉUSSIR** en 4D©

RELIANCE

Renforcer les Collectifs, cultiver des **RELATIONS** plus Harmonieuses pour **SE RELIER en** 4D©

INNOVANCE

Oser, entreprendre et développer ses **CRÉATIVITÉS** pour **INNOVER** 4D©

Notre équipe

PlanetRH
Accélérateur de SENS

SOMMAIRE

APPROCHE PEDAGOGIQUE & DEMARCHE QUALITE 6 à 7

FORMATIONS COMMUNICATION & RELATION CLIENT 8 à 20

- Développer sa posture & sa communication personnelle en 4D©
- L'art de la communication en 4D© : Impact et esprit de synthèse
- Excellence Relationnelle & Leadership Positif en 4D©
- Gérer les situations conflictuelles au travail en 4D©
- L'art de vendre l'offre de service en 4D© avec confiance et affirmation
- Adopter la posture commerciale en 4D© : De la relation à la vente efficace

FORMATIONS MANAGEMENT 21 à 35

- Management opérationnel en 4D© Niveau 1
- Management opérationnel en 4D© Niveau 2
- Développer son leadership en 4D©
- Développer une posture coach avec son équipe en 4D©
- Manager les différentes générations en 4D©
- Care management & émotions : piloter avec humanité en 4D©
- Gérer son temps et ses priorités en 4D©

FORMATIONS RESSOURCES HUMAINES 36 à 50

- Réussir ses entretiens d'évaluation en 4D©
- S'initier et se perfectionner aux Techniques d'entretien en 4D©
- Bien recruter et intégrer ses équipes pour fidéliser en 4D©
- Le droit social en 4D© : sécurisez vos décisions, libérez votre potentiel de manager CCNCHR
- Piloter son énergie en 4D© : Techniques anti-stress pour managers et équipes
- Développer la QVCT et le bien-être au travail en 4D©
- Le Dialogue Social, un levier d'engagement en 4D©
- Prévenir et faire face au Harcèlement moral, au harcèlement sexuel, et aux agissements sexistes en 4D©

FORMATIONS PEDAGOGIE & TRANSMISSION 51 à 57

- Techniques d'animation de réunion & d'atelier en 4D©
- Préparer, concevoir, animer et évaluer une formation en 4D©
- Animer une formation engageante et dynamique grâce à la pédagogie active en 4D©

BILANS DE COMPETENCES 58 à 60

CAP SUR LES 4 PLANETES DU LEADERSHIP

- Un voyage de 10 jours pour débloquer votre potentiel en 4D© **61 à 66**

VOUS ACCOMPAGNER A ALIGNER VOS PLANETES EN 4 DIMENSIONS©

Approche pédagogique

Notre accompagnement au changement en entreprise vous aide à réconcilier et aligner les quêtes de sens, de performance, de relations harmonieuses et de créativité au sein de votre organisation grâce à notre méthode PlanetRH® à la fois systémique, humaniste, pragmatique et innovante. L'ensemble de nos accompagnements sont réalisés en 4 Dimensions.

SE FORMER ET :

- Retrouver du sens pour s'accomplir en 4D©
- Accroître ses performances pour réussir en 4D©
- Cultiver des relations harmonieuses pour se relier en 4D©
- Développer ses créativités pour innover en 4D©

NOS PARTIS PRIS :

- L'efficacité d'une formation dépend de l'implication en amont
- Une animation interactive est nécessaire pour l'appropriation des connaissances
- La formation se doit d'être opérationnelle, elle doit déboucher sur un plan d'action

Les méthodes pédagogiques choisies permettent aux apprenants d'être acteurs de leurs apprentissages par des mises en situations, des partages de réflexion et d'analyse pratique ainsi que de réalisations entre pairs.

Les activités d'apprentissage sont construites en utilisant l'ensemble des moyens variés : films vidéo, Power Point, Tests, QCM, ...

L'équipe d'accompagnement pédagogique est composée d'un ou plusieurs formateurs métier de la spécialité objet de la formation, d'accompagnateurs formés à la pédagogie et au Social Learning, de personnes chargées du suivi administratif des apprenants et de la formation.

Les scénarios d'apprentissage sont déterminés en vue de répondre aux objectifs :

- De performance de l'apprentissage
- De variété pour stimuler l'engagement et éviter l'ennui
- De stimulation des échanges dans le groupe pour un renforcement du sentiment d'appartenance à une communauté
- **Alternance entre théorie et pratique**
- **Études de cas concrets et mises en situation**
- **Outils d'auto-évaluation et feedback continu**

Modalités techniques

Nos formations sont toutes réalisées :

- **En présentiel** : Mises en situations à l'aide de supports projetés, livrets, outils digitaux, supports de formation
- **Mixte (blended-learning)** : En présentiel & distanciel
- **En distanciel** : En classe virtuelle de groupe, avec des travaux tutorés individuels et l'accès à des ressources auto-formatives partagées

Modalités d'évaluation

Afin de garantir la pertinence, l'impact et la pérennité des formations dispensées auprès des différents publics, nous nous appuyons sur le modèle des 4 niveaux de Kirk patrick, reconnu pour sa capacité à mesurer la valeur réelle de la formation dans l'organisation.

- **Niveau 1 – Réaction :** mesurer la satisfaction des apprenants
- **Niveau 2 – Apprentissage :** évaluer les acquisitions
- **Niveau 3 – Comportement :** observer les changements dans la pratique
- **Niveau 4 – Résultats :** mesurer les effets sur l'Organisation

PlanetRH
Accélérateur de SENS

Démarche Qualité

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivantes :
- ACTIONS DE FORMATION
- BILANS DE COMPÉTENCES

Délivrée par ICPF CERTIFICATION QUALITÉ

Notre certification **Qualiopi** atteste de la qualité de nos processus pédagogiques, de notre écoute des besoins des apprenants, et de notre engagement dans une amélioration continue.

Cette certification vous garantit :
- Des formations éligibles aux financements publics (OPCO)
- Une pédagogie structurée et adaptée
- Un accompagnement sérieux et personnalisé

Nos indicateurs de résultats inclus pour :

Les formations :
- La satisfaction des bénéficiaires
- L'atteinte des objectifs définis au programme
- L'acquisition des apports théoriques/pratiques
- L'utilité de la formation au regard de la fonction

Les Bilans de compétences :
- La satisfaction des bénéficiaires
- Le nombre de personnes qui ont atteint leurs objectifs fixés en début de bilan
- Le bon déroulement des accompagnements jusqu'à leur terme

Nous évaluons la qualité de nos formations à l'aide d'indicateurs précis, définis en fonction des objectifs pédagogiques. Ces données feront l'objet d'une diffusion annuelle dès consolidation

Délai d'accès à la formation

Nous nous engageons à garantir un accès rapide et efficace à nos formations. Ainsi, **le délai entre l'inscription du stagiaire et son entrée en formation est de 30 jours maximum.**

Pour toute situation nécessitant un traitement accéléré, nous vous invitons à nous contacter afin d'étudier les possibilités

Ce délai permet :

- **L'analyse des besoins et la validation du projet de formation**
- **La gestion des démarches administratives et financières** (prise en charge OPCO si applicable)
- **L'organisation pédagogique pour assurer une formation de qualité**

Réclamations

Pour toute réclamation, vous pouvez écrire à : reclamation@planetrh.com
Vos réclamations seront traitées dans un délai de 3 jours ouvrables

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

HANDICAP

Nous sommes signataire de la charte d'engagement **AGEFIPH** pour développer l'accessibilité de notre offre de formation.
Pour les formations intra-entreprises : L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap.

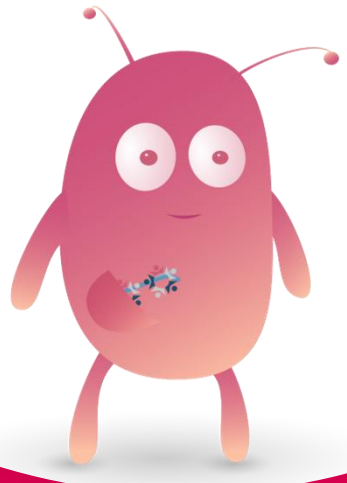
Pour plus d'information vous pouvez vous orienter vers les structures spécialisées suivantes : https://www.agefiph.fr
Référent Handicap : Jean-Luc De La Flore : formation@planetrh.com

PROGRAMMES DE FORMATIONS

Communication

SE FORMER en 4 Dimensions

- Développer sa posture & sa communication personnelle en 4D©
- L'art de la communication en 4D© : Impact et esprit de synthèse
- Excellence Relationnelle & Leadership Positif en 4D©
- Gérer les situations conflictuelles au travail en 4D©
- L'art de vendre l'offre de service en 4D© avec confiance et affirmation
- Adopter la posture commerciale en 4D© : De la relation à la vente efficace



Développer sa posture & sa communication personnelle en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Communication

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Manager opérationnel, Assistant de directeur, RRH, Responsable de fonction support

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Maîtriser une communication percutante et persuasive, transformer la communication en s'appuyant sur quatre dimensions fondamentales pour une posture et un impact personnel renforcés

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre l'intention derrière la communication pour donner du sens à ses messages

RELATIONS : Établir une relation de confiance en développant l'écoute active et l'empathie

PERFORMANCES : Maîtriser les techniques et les outils pour structurer une communication percutante et gagner en efficacité

CREATIVITES : Construire un récit personnel et professionnel pour s'exprimer de manière persuasive en travaillant son assertivité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Définir les fondements de la communication et son impact sur les relations interpersonnelles
- Concevoir des messages percutants et structurés en utilisant le storytelling
- Développer une posture assertive et une écoute active pour des échanges efficaces
- Renforcer son efficacité personnelle en travaillant son impact et sa crédibilité en communication

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Communication renforcée :** Votre équipe adoptera une approche de la communication plus stratégique et authentique, essentielle pour une collaboration efficace
- **Impact accru :** Les participants maîtriseront les techniques pour formuler des messages clairs et percutants, augmentant ainsi leur influence et leur capacité à convaincre
- **Relations positives :** En développant leur écoute et leur empathie, les collaborateurs renforceront la qualité de leurs relations internes et externes
- **Adaptabilité et créativité :** La formation encouragera les équipes à trouver des solutions de communication innovantes et à s'adapter à diverses situations, favorisant une culture d'entreprise agile

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION**

Accueil & introduction

La Communication comme Clé de Voûte >Sens & Relations

- Aborder la communication via le prisme de la systémie
- Saisir et définir "Pourquoi communiquer ?"
- Les ingrédients indispensables : écoute, perception et empathie
- Atelier : Éviter les pièges de la communication interpersonnelle (Le triangle de Karpman)
- Jeu de rôle pour travailler son assertivité et son impact

Après-Midi* **MESSAGES, IMPACT ET POSTURE**

Des Messages Percutants > Performances & Créativités

- Concevoir son scénario et son propre récit (storytelling)
- Utiliser la méthode des 5WHY
- Stratégie de communication gagnante : convaincre, créer l'urgence, informer
- Incarner ses messages écrits et verbaux en travaillant la lisibilité, le rythme, le focus et le liant

Efficacité Personnelle & Conclusion >Sens & Performances

- Travailler son assertivité et appréhender son impact en communication
- Jeu de rôle et simulation pour préparer et délivrer un mini-pitch
- Tour de table sur les apprentissages-clés, quiz de fin de formation et évaluation de la formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

L'art de la communication en 4D©
Impact et esprit de synthèse

PROGRAMME DE FORMATION
Communication

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Manager opérationnel, Assistant de directeur, Responsable d'équipe, Responsable d'équipe support

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Dans un environnement professionnel où le temps est une ressource précieuse, la capacité à être clair, rapide et percutant est une compétence essentielle

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre l'intention derrière la communication pour donner du sens à ses messages et gagner en authenticité

RELATIONS : Établir une relation de confiance en développant l'écoute active et l'empathie, tout en évitant les pièges relationnels

PERFORMANCES : Maîtriser les techniques et les outils pour structurer une communication percutante et gagner en efficacité

CREATIVITES : Construire un récit personnel et professionnel pour s'exprimer de manière persuasive en travaillant son assertivité et son storytelling

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Développer des compétences pour communiquer clairement, structurer ses idées et transmettre des messages percutants
- Synthétiser des informations complexes et formuler un message clair et concis
- Communiquer de manière percutante en adaptant son message à ses interlocuteurs
- Élaborer un plan d'action personnel pour optimiser son impact et son efficacité

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Professionnalisme accru :** Vos équipes maîtriseront des techniques de communication concrètes pour des échanges clairs et efficaces
- **Relations renforcées :** En développant l'empathie et une écoute active, les collaborateurs construiront des relations de confiance durables
- **Performance améliorée :** La capacité à synthétiser et à adapter les messages augmentera la productivité et évitera les malentendus
- **Impact et crédibilité :** La maîtrise de la posture et du storytelling renforcera l'influence et la crédibilité de chaque membre de l'équipe

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 LES FONDAMENTAUX DE LA SYNTHÈSE ET DE LA CLARTÉ

Matin* **LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION**
Accueil & introduction
Les Fondamentaux d'une Communication Efficace >Sens & Relations
- Exploration de l'écoute active, la perception et l'empathie
- Identification des pièges relationnels, comme le triangle de Karpman
- Atelier d'analyse des comportements de communication

Après-Midi* **IMPACT ET ESPRIT DE SYNTHESE**
Développer l'Esprit de Synthèse > Performances
- Apprendre à capter l'essentiel d'une information
- Utiliser la méthode SCQA (Situation, Complication, Question, Action) et le plan 3C (Contexte, Contenu, Conclusion)
- Exercice pratique de synthèse orale d'un texte complexe

Des Messages Percutants > Créativités
- Concevoir son récit (storytelling) pour une communication impactante
- Préparer un message pour deux publics différents (collaborateur et direction)
- Maîtriser le verbal et le non-verbal

J2 MAITRISER SA POSTURE ET SON IMPACT

Matin* **LES CLES D'UN MESSAGE PERCUTANT ET LEUR APPLICATION**
De l'Intention à l'Impact >Sens & Relations
- Reconnaitre les émotions et leur rôle dans la communication
- Apprendre à gérer les émotions de ses interlocuteurs
- Posture : Travailler son assertivité et appréhender son impact en communication

Le feedback constructif >Performances
- Appliquer la méthode DESC (Décrire, Exprimer, Spécifier, Conclure) pour formuler un message assertif
- Jeux de rôles pour valider les acquis

Après-Midi* **BILAN ET PLAN D'ACTION**
Bilan & Évaluation > Sens & Créativités
- Tour de table sur les apprentissages clés et quiz de fin de formation
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour ancrer les acquis
- Évaluation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH Accélérateur de SENS
PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Excellence Relationnelle & Leadership Positif en 4D©
Maîtriser la CNV et les outils complémentaires

PROGRAMME DE FORMATION
Communication

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers, responsables fonctions supports, adjoints et tout membre de l'encadrement

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Dans un environnement professionnel où le temps est une ressource précieuse, la capacité à être clair, rapide et percutant est une compétence essentielle

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre le fondement éthique de la communication pour donner du sens à ses échanges et gagner en authenticité

RELATIONS : Établir des relations de confiance en développant l'écoute active et l'empathie, même en situations délicates

PERFORMANCES : Maîtriser des outils complémentaires et des techniques pour formuler des messages clairs et efficaces

CREATIVITES : Adapter sa communication pour désamorcer les tensions et trouver des solutions constructives

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Développer des compétences pour communiquer avec un leadership positif
- Maîtriser et appliquer la Communication Non Violente (CNV) dans leurs interactions
- Gérer les situations délicates et les conflits avec diplomatie et professionnalisme
- Élaborer un plan d'action personnel pour mettre en œuvre les acquis de la formation

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Leadership et Relations :** Développer un leadership positif et une communication bienveillante pour renforcer la cohésion d'équipe et la qualité des relations
- **Performance et Sérénité :** Acquérir des outils concrets pour gérer les situations délicates et les conflits, favorisant un environnement de travail plus serein et productif
- **Efficacité opérationnelle :** Maîtriser la CNV et les techniques complémentaires pour des échanges clairs et efficaces, optimisant ainsi la résolution de problèmes et la prise de décision
- **Engagement accru :** En comprenant les besoins de chacun et en formulant des demandes claires, votre équipe gagnera en engagement et en autonomie

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **LES FONDAMENTAUX DE LA CNV ET DE LA COMMUNICATION MANAGERIALE**

Accueil & introduction

Les Fondamentaux de la CNV >Relations

- L'Analyse Transactionnelle (Parent-Adulte-Enfant) pour mieux comprendre les interactions
- Jeu de rôle pour identifier les "rôles" spontanés en interaction avec un collègue

Mieux communiquer pour mieux manager >Relations & Créativités

- Les 4 étapes de la CNV : Observer sans juger, exprimer ses sentiments, identifier ses besoins, formuler une demande
- Jeu de rôle pour formuler un feedback collectif

Après-Midi* **MAITRISER LES OUTILS ET SON IMPACT**

CNV et Leadership Positif > Performances

- Appliquer la méthode DESC (Décrire, Exprimer, Spécifier, Conclure) pour formuler un message assertif
- Mise en situation avec un client exigeant ou un collaborateur difficile

Conclusion > Sens

- Tour de table sur les apprentissages clés, quiz de fin de formation et évaluation de la formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Gérer les situations conflictuelles au travail en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Communication

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Responsables d'équipes supports et opérationnelles, directeurs, directrices, Managers opérationnels, Assistants de direction, Chefs d'équipe

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche novatrice pour la gestion des conflits en s'appuyant sur quatre dimensions complémentaires pour une posture constructive et efficace. L'objectif est de prévenir et gérer les conflits avec discernement en adoptant une communication assertive et une posture constructive.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre l'origine et les mécanismes des conflits pour en saisir le fonctionnement et les anticiper

PERFORMANCES : Appliquer des outils de résolution de problèmes et de communication assertive pour gérer les situations délicates

RELATIONS : Développer son intelligence émotionnelle pour mieux se connaître et comprendre les autres, favorisant ainsi des relations saines

CREATIVITES : Adopter une posture constructive pour désamorcer les tensions et transformer le conflit en une opportunité de développement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les divers types de conflits et savoir les anticiper
- Mieux se connaître et discerner les différents types de fonctionnement du comportement humain
- Développer son intelligence émotionnelle et positiver sa communication dans ses relations
- Adopter une démarche de résolution de problème avec assertivité et bienveillance

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Sérénité et efficacité :** Acquérir des compétences pour prévenir et gérer les conflits, créant ainsi un environnement de travail plus serein et productif.
- **Relations positives :** En développant l'intelligence émotionnelle et l'empathie, les participants amélioreront la qualité des relations interpersonnelles au sein des équipes.
- **Leadership renforcé :** Les managers et responsables adopteront une posture constructive et assertive, renforçant leur leadership.
- **Agilité et créativité :** La formation offre les outils pour transformer les situations de tension en opportunités de développement et d'innovation.

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 COMPRENDRE LES CONFLITS ET MIEUX SE CONNAITRE

Matin* **LES FONDAMENTAUX DU CONFLIT ET DE LA COMMUNICATION**

Accueil & introduction >Sens
- Définition, origine et types de conflits
- Les phases de montée d'un conflit, les éléments déclencheurs et amplificateurs

Identifier les leviers de la relation > Relations
- Identification de son propre mode de fonctionnement en situation de conflit
- Zoom sur l'Analyse Transactionnelle et les états du moi
- Atelier sur la compréhension des intentions et des émotions

Après-Midi* **MIEUX COMMUNIQUER POUR PREVENIR LES CONFLITS**

Développer ses compétences émotionnelles > Relations
- Identifier et connaître les émotions de base, leurs messages et leurs rôles dans ses relations
- Jeux de rôle pour exprimer ses émotions de manière constructive

Adopter la CNV > Créativités
- Introduction à la Communication Non Violente (CNV) et à la méthode OSBD (Observation, Sentiment, Besoin, Demande)
- Pratique : Atelier de reformulation d'un message conflictuel en utilisant les 4 étapes de la CNV

J2 MAITRISER LA RESOLUTION DES CONFLITS ET LE LEADERSHIP POSITIF

Matin* **GERER LES SITUATIONS COMPLEXES ET DIFFICILES**

Traiter un conflit > Performances
- La résolution de problèmes en 6 étapes
- Étude de cas sur un conflit d'équipe
- Simulation d'entretien de médiation entre deux parties en conflit

Le rôle du manager face aux conflits > Créativités & Relations
- Savoir transformer un conflit en opportunité de développement
- Développer un leadership positif pour désamorcer les tensions et encourager le dialogue

Après-Midi* **CONSOLIDER SES ACQUIS ET PREPARER LE FUTUR**

Bilan et plan d'action > Performances
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour ancrer les acquis

Conclusion > Sens
- Tour de table sur les apprentissages clés, quiz de fin de formation et évaluation de la formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

L'art de vendre l'offre de service en 4D© avec confiance et affirmation

PROGRAMME DE FORMATION
Relations Clients

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Tout professionnel en contact avec des usagers, clients ou partenaires, souhaitant développer ses compétences commerciales et relationnelles

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant leur expertise du sujet et leurs compétences en animation pour adulte

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche novatrice de la vente en s'appuyant sur quatre dimensions complémentaires pour transformer la posture commerciale de chacun

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Développer une posture commerciale éthique et empathique afin de mieux comprendre le client et d'identifier ses motivations profondes

RELATIONS : Construire une relation de confiance avec le client et s'exprimer avec assertivité pour un échange fluide

PERFORMANCES : Acquérir les méthodes et les outils pour construire une vente de qualité et conclure des ventes de manière efficace et sereine

CREATIVITES : Développer un discours percutant et une posture impactante pour s'adapter à toutes les situations commerciales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Connaître les besoins et motivations de leurs clients pour y répondre efficacement
- Construire une vente de qualité et adopter une posture convaincante et affirmée
- Traiter les objections avec assurance et conclure l'acte de vente
- S'exprimer avec assertivité et développer un discours percutant, en travaillant leur posture et leur impact

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Professionnalisme accru :** Votre équipe adoptera une posture commerciale éthique et affirmée, renforçant ainsi la crédibilité de votre organisation
- **Performance optimisée :** Les participants maîtriseront les étapes de la vente de service, de la découverte du besoin à la conclusion, pour des résultats accrus
- **Relations renforcées :** En développant l'assertivité et une écoute active, les collaborateurs construiront des relations de confiance durables avec leurs clients et partenaires
- **Autonomie et confiance :** La formation donne les outils pour aborder sereinement les situations de vente complexes et les objections, augmentant ainsi la confiance et l'autonomie de l'équipe

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 COMPRENDRE L'OFFRE ET SES CLIENTS

Matin* **SE POSITIONNER ET COMPRENDRE LE CLIENT**

Accueil & introduction >Sens

Comprendre le fondement de la vente de service >Sens & Relations

- Pourquoi la vente de service est différente de la vente de produit ?
- Les besoins et motivations des clients
- Découvrir la méthode SONCAS

Après-Midi* **MIEUX CONNAITRE SON CLIENT POUR MIEUX LUI VENDRE**

Structurer l'entretien de vente > Performances

- Les étapes clés de l'entretien de vente
- L'art de la découverte : questionnement et écoute active
- Jeu de rôle sur la phase de découverte des besoins

L'offre de service et ses bénéfices > Créativités

- Développer une argumentation percutante et adapter le message aux bénéfices clients
- Savoir présenter l'offre de service avec impact

J2 MAITRISER LES INTERACTIONS ET CONCLURE LA VENTE

Matin* **GERER LES SITUATIONS DELICATES**

Traiter les objections > Performances

- Les types d'objections et leurs origines
- Les techniques pour y répondre efficacement (méthode CRAC…)
- Mise en situation et ping-pong d'objections

Développer son assertivité > Relations & Sens

- Définir et travailler l'assertivité dans la relation client
- S'exprimer avec confiance et affirmation sans être agressif

Après-Midi* **CONCLURE ET TRANSFORMER L'ESSAI**

Conclure la vente > Performances & Relations

- Identifier les signaux d'achat et utiliser les techniques de conclusion
- Cas pratique : Simulation d'un entretien de vente de A à Z

Développer sa posture et son impact > Performances & Créativités

- L'importance du langage corporel et du non-verbal
- Développer un discours et une posture impactante

Bilan et plan d'action > Performances

- Élaboration d'un plan d'action personnel pour ancrer les acquis

Conclusion > Sens

- Tour de table sur les apprentissages clés, quiz de fin de formation et évaluation de la formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Adopter la posture commerciale en 4D©
De la relation à la vente efficace

PROGRAMME DE FORMATION
Relation Client

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Tout professionnel impliqué dans une activité de conseil, de vente ou de relation client, amené à présenter une offre de service ou à développer une démarche commerciale

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche novatrice de la vente en s'appuyant sur quatre dimensions complémentaires pour transformer la posture commerciale de chacun

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Acquérir une posture commerciale éthique en se questionnant sur son rôle et son impact

RELATIONS : Établir une relation de confiance et la faire perdurer, en explorant l'écoute active et la compréhension des besoins clients

PERFORMANCES : Maîtriser les méthodes et les outils pour une vente efficace, de la préparation au suivi

CREATIVITES : Utiliser des techniques de prospection variées et savoir argumenter de manière percutante en s'affranchissant des schémas rigides.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Connaître les besoins et motivations de ses clients pour y répondre efficacement
- Construire une vente de qualité et adopter une posture convaincante et affirmée
- Traiter les objections avec assurance et conclure l'acte de vente
- S'exprimer avec assertivité et développer un discours percutant, en travaillant leur posture et leur impact

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Professionnalisation :** Votre équipe adoptera une posture commerciale éthique et efficace, renforçant ainsi la crédibilité et l'image de votre organisation
- **Relation client renforcée** : En construisant des relations de confiance, votre équipe sera en mesure de idéliser la clientèle sur le long terme
- **Performance accrue** : En maîtrisant les étapes de la vente, les participants optimiseront leurs résultats, de la prospection à la conclusion
- **Motivation et adaptabilité** : Cette formation améliore la motivation et la capacité à s'adapter, générant une dynamique positive et durable

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 COMPRENDRE L'OFFRE ET SES CLIENTS

Matin* **SE POSITIONNER ET COMPRENDRE LE CLIENT**

• Accueil & introduction

Comprendre la Fonction Commerciale >Sens & Performances

• Missions, posture, éthique, et image professionnelle

• Compétences : Savoir-faire et savoir-être clés. Les comportements gagnants pour inspirer confiance

• Quiz interactif + débat autour de mises en situation

Après-Midi* **MIEUX CONNAITRE SON CLIENT POUR MIEUX LUI VENDRE**

Les étapes clés de la commercialisation > Performances

• Les 6 phases : préparation, relevés, entretien, aide à l'action, suivi, auto-analyse

• Détail de l'entretien de vente : de la prise de contact à la conclusion

• Jeu de rôle sur les phases de l'entretien

Établir une stratégie commerciale > Relations & Créativités

• Identification des parties prenantes et des circuits d'information

• Comprendre l'environnement et les enjeux du client

• Identifier les groupes d'influence et de décision

Préparer et anticiper son action > Performances & Sens

• Définir un objectif SMART

• Travailler sa motivation et sa prise de recul

• Auto-diagnostic de ses leviers de motivation + plan d'action personnel

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

J2 MAITRISER LES INTERACTIONS ET CONCLURE LA VENTE

Matin* **GERER LES SITUATIONS DELICATES**

Construire une Relation Client de Qualité >Relations

• Anticipation des besoins : modèle de Maslow

• Questionnement stratégique (ouvert, fermé, reformulation) - Écoute active et posture d'ouverture

• Mise en pratique : Simulation d'entretien avec grille d'observation

Argumenter avec Impact et Traiter les Objections > Performances & Créativités

• Identifier les leviers de motivation (SONCAS).

• Formuler une réponse structurée à une objection. Feed-back constructif, assertivité et communication positive

• Atelier : Ping-pong d'objections – jeu de rôle.

Après-Midi* **CONCLURE ET TRANSFORMER L'ESSAI**

Conclure et Assurer le Suivi > Performances &Relations

• Savoir détecter les signaux d'achat. Proposer une action concrète (appel à l'action)

• Suivi post-entretien : créer la relation dans le temps. Cas pratique : Rédaction d'un mini-plan de relance client.

Techniques de Prospection > Créativités & Performances

• Canaux de prospection (téléphone, mail, réseaux, terrain)

• Planification, fréquence, objectifs de contact

• Création d'un plan d'action personnalisé.

Synthèse de la Formation > Sens

• Évaluation des acquis & feuille de route

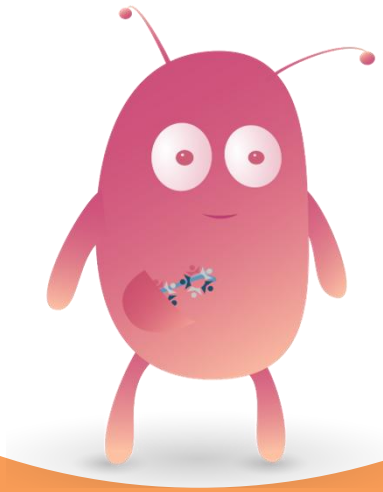
PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

PROGRAMMES DE FORMATIONS

Management

SE FORMER en 4 Dimensions

- Management opérationnel en 4D© Niveau 1
- Management opérationnel en 4D© Niveau 2
- Développer son leadership en 4D©
- Développer une posture coach avec son équipe en 4D©
- Manager les différentes générations en 4D©
- Care management & émotions : piloter avec humanité en 4D©
- Gérer son temps et ses priorités en 4D©



Management opérationnel en 4D©
Niveau 1

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Toutes personnes (salariés/gérants) qui managent ou sont amenées à manager un individu/une équipe

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche novatrice du management en s'appuyant sur quatre dimensions fondamentales pour renforcer le leadership et l'efficacité des managers

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les enjeux du rôle de manager pour lui donner du sens et renforcer sa légitimité

RELATIONS : Établir des relations de confiance en développant une communication non violente et un leadership positif

PERFORMANCES : Maîtriser les outils et méthodes pour structurer une équipe, fixer des objectifs clairs et optimiser les résultats

CREATIVITES : Développer une agilité managériale pour s'adapter à toutes les situations et motiver son équipe dans le changement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Assumer pleinement son rôle et ses responsabilités de manager
- Comprendre et appliquer les fondamentaux de la motivation pour dynamiser son équipe
- Communiquer de manière claire et bienveillante avec son équipe
- Gérer les situations complexes et accompagner le changement

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Leadership renforcé :** Vos managers seront en mesure d'assumer pleinement leur rôle, de motiver leurs équipes et de renforcer leur légitimité
- **Relations saines :** Une communication bienveillante et la gestion constructive des conflits favoriseront un climat de travail positif et la cohésion d'équipe
- **Performance accrue :** La maîtrise des outils de management permettra d'optimiser la productivité et d'atteindre les objectifs fixés plus efficacement
- **Agilité et engagement :** Les équipes seront mieux préparées à affronter le changement, avec des managers capables d'apporter du sens et de la motivation

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 ASSUMER SON ROLE DE MANAGER ET ANIMER SON EQUIPE

Matin* **LES FONDAMENTAUX DU ROLE DE MANAGER**
- Accueil & introduction

Comprendre les 4 piliers du management >Sens & Performances
- Définir le rôle et les responsabilités du manager
- Découvrir le style de management situationnel
- Auto-diagnostic de son style de leadership

Après-Midi* **L'ART DE MOTIVER SON EQUIPE ET DE FIXER DES OBJECTIFS**

Les leviers de la motivation > Relations
- Comprendre les besoins fondamentaux (Pyramide de Maslow)
- Utiliser les leviers de motivation pour dynamiser son équipe
- Cas pratique pour identifier les motivations de chaque collaborateur

Fixer des objectifs clairs et motivants > Performances
- Appliquer la méthode SMART
- Définir des indicateurs de performance clés (KPI)
- Définir les objectifs pour son équipe en utilisant la méthode SMART

J2 COMMUNIQUER ET GERER LES SITUATIONS COMPLEXES

Matin* **COMMUNIQUER AVEC SON EQUIPE ET GERER LES CONFLITS**

Les outils de la communication managériale > Relations & Créativités
- Appliquer les fondamentaux de la Communication Non Violente (CNV)
- Apprendre à faire un feedback constructif
- Jeux de rôle pour formuler un feedback

Gérer les conflits en équipe > Performances & Relations
- Identifier les types de conflits et leurs sources
- Appliquer une démarche de résolution de conflit
- Cas pratique : gérer un conflit entre deux collaborateurs

Après-Midi* **GERER LE CHANGEMENT ET LES SITUATIONS DELICATES**

Accompagner le changement > Créativités
- Comprendre les étapes du changement
- Accompagner son équipe dans le changement
- Élaborer un plan de communication face à un changement

Gérer les situations délicates > Sens & Performances
- Gérer les comportements difficiles
- Savoir mener un entretien délicat (recadrage, insatisfaction, etc.)

Bilan & Conclusion > Sens
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations
- Élaborer un plan d'action personnel

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Management opérationnel en 4D©
Niveau 2

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Toute personne qui manage un individu ou une équipe : Responsables d'équipes supports et opérationnelles, directeurs, directrices, Managers opérationnels, Assistants de direction, et Chefs d'équipe

PRÉ REQUIS : Avoir suivi la formation "Management Opérationnel N1" ou avoir une expérience avérée en management d'équipe

DURÉE : 14 heures – 2 jours

FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche approfondie du management en s'appuyant sur les quatre dimensions fondamentales pour renforcer la légitimité, l'impact et la capacité d'innovation du manager

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Définir et incarner une vision inspirante pour son équipe

RELATIONS : Établir des relations de confiance en gérant les conflits, en valorisant les talents et en accompagnant les collaborateurs dans leur évolution

PERFORMANCES : Maîtriser les outils de pilotage stratégique et la gestion du temps pour optimiser la performance

CREATIVITES : Encourager l'agilité et l'innovation pour s'adapter à un environnement complexe et transformer le changement en opportunité de développement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Développer une vision stratégique et la communiquer pour motiver l'équipe
- Maîtriser la gestion du temps pour optimiser sa propre performance et celle de son équipe
- Gérer les situations délicates et les conflits avec assertivité et bienveillance
- Accompagner le changement et encourager l'innovation au sein de son équipe

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Leadership renforcé :** Vos managers seront en mesure de piloter la performance de leur équipe et de renforcer leur légitimité par une communication et une posture affirmée
- **Performance durable :** La maîtrise des outils de pilotage et de gestion du temps permettra d'optimiser la productivité et de garantir l'atteinte des objectifs stratégiques
- **Relations saines :** La capacité à gérer les conflits et à accompagner les collaborateurs dans leur développement favorisera un climat de travail positif et la cohésion d'équipe
- **Agilité et innovation :** Votre organisation sera plus apte à s'adapter aux défis futurs, avec des leaders capables de transformer le changement en opportunité de développement

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 RENFORCER SA LEGITIMITE ET PILOTER LA PERFORMANCE

Matin* **LE ROLE DU MANAGER LEADER ET LA GESTION DU TEMPS**

• Accueil & introduction

Renforcer sa légitimité > Sens

• Le rôle du manager face aux enjeux d'une équipe mature

Atelier : Auto-diagnostic de son profil de leader

Le management de la performance > Performances

• Le pilotage d'équipe et la mise en place d'indicateurs de performance pertinents

• Mener un entretien d'évaluation des objectifs

• Jeu de rôle sur le pilotage de la performance

Après-Midi* **MIEUX COMMUNIQUER ET GERER SON TEMPS**

Optimiser sa communication > Relations

• Approfondissement de la CNV (Communication Non Violente) pour des échanges complexes

• Atelier de mise en situation : gérer un échange difficile avec un collaborateur

Gérer sa propre efficacité > Performances

• Maîtriser les méthodes de gestion du temps (matrice d'Eisenhower, loi de Pareto)

• Apprendre à déléguer et à prioriser les tâches

J2 VALORISER LES TALENTS ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

Matin* **FEDERER ET GERER LES SITUATIONS COMPLEXES**

Accompagner ses collaborateurs > Relations & Performances

• Les outils pour valoriser les talents et les accompagner dans leur développement professionnel

• Jeu de rôle : Mener un entretien de développement de carrière

Gérer les conflits > Relations & Créativités

• Appliquer la médiation et la négociation pour la résolution de conflits

• Étude de cas sur un conflit en équipe, suivi d'une simulation de médiation

Après-Midi* **LE MANAGER DU CHANGEMENT ET DE L'INNOVATION**

Anticiper et gérer le changement > Créativités

• Les étapes du changement et comment les communiquer à son équipe

• Créer une communication de crise pour apaiser les tensions

Encourager l'innovation et la créativité > Créativités

• Mise en place d'une culture du feedback positif

• Atelier de brainstorming pour une problématique d'entreprise

Bilan & Conclusion > Sens

• Élaborer un plan d'action personnel

• Tour de table sur les apprentissages clés

• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH Accélérateur de SENS

PlanetRH® SAS société à mission

Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**

Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France

N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Développer son leadership en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Dirigeants, membres du COMEX ou du CODIR
PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

Pour les leaders qui souhaitent un approfondissement de leur posture managériale. La formation s'appuie sur quatre dimensions fondamentales pour renforcer sa légitimité, son impact, sa capacité à innover et à fédérer ses équipes

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Définir et incarner sa vision pour inspirer et donner du sens aux actions de l'équipe

RELATIONS : Établir une communication authentique et une confiance mutuelle pour créer des relations de collaboration solides

PERFORMANCES : Maîtriser les outils de pilotage stratégique et opérationnel pour optimiser les résultats de l'organisation

CREATIVITES : Encourager l'innovation et l'agilité pour s'adapter à un environnement complexe et en constante évolution

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Développer une vision stratégique et la communiquer de manière inspirante
- Renforcer son autorité naturelle et sa légitimité de leader
- Piloter la performance de son équipe tout en favorisant l'autonomie et l'engagement
- Gérer le changement et les situations complexes avec agilité et créativité

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Leadership éclairé :** Vos leaders développeront une vision claire et une capacité à inspirer, renforçant ainsi l'engagement et la motivation de leurs équipes
- **Relations positives :** Une communication authentique et un leadership bienveillant favoriseront une culture d'entreprise saine, collaborative et productive
- **Performance durable :** En maîtrisant les outils de pilotage, vos leaders garantiront une performance solide tout en favorisant l'autonomie de leurs collaborateurs
- **Agilité et innovation :** Votre organisation sera plus apte à s'adapter aux défis futurs, avec des leaders capables de transformer le changement en opportunité

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 INCARNER LA VISION ET BATIR L'EFFICACITE COLLECTIVE

Matin* **DEFINIR ET INCARNER SA VISION DE LEADER**

• Introduction & Rôle du leader

Le rôle du leader en 4D >Sens

• Atelier : Auto-diagnostic de son style de leadership

Définir sa mission et ses valeurs >Sens

• Identifier sa propre vision et ses valeurs

• Atelier : Construire son "elevator pitch" de leader

Après-Midi* **PILOTER LA PERFORMANCE AVEC SENS ET ENGAGEMENT**

L'art de la délégation et du feedback > Relations & Performances

• Appliquer la méthode de délégation

• Mener un entretien de feedback constructif

• Jeux de rôle : Simulation d'entretien de délégation et de feedback

Le pilotage de la performance > Performances

• Définir des objectifs SMART

• Utiliser des tableaux de bord pour la performance d'équipe

• Atelier : Création d'un plan d'action collectif

J2 FEDERER L'EQUIPE ET PILOTER LE CHANGEMENT

Matin* **DEVELOPPER UNE COMMUNICATION PERCUTANTE ET SEREINE**

Développer l'intelligence émotionnelle > Relations

• Comprendre le rôle des émotions et comment les utiliser

• Utiliser l'écoute active et la CNV (Communication Non Violente) pour des échanges sereins

• Jeux de rôle : Gérer une situation de tension avec un collaborateur

Communiquer un message stratégique > Créativités

• Utiliser le storytelling pour communiquer un message fort et mémorable

• Atelier de prise de parole en public pour un impact renforcé

Après-Midi* **ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT ET LA CREATIVITE**

Le leader face au changement > Créativités

• Les étapes du changement et les différentes réactions de l'équipe

• Mettre en place un plan de communication adapté au changement

Créer une culture de l'innovation > Créativités

• Encourager la créativité et le droit à l'erreur

• Atelier de brainstorming pour une problématique d'entreprise

Bilan & Conclusion > Sens

• Tour de table sur les apprentissages clés

• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

• Élaborer un plan d'action personnel

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

Développer une posture coach avec son équipe en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers d'équipe opérationnelle, Managers d'équipe support individu/une équipe

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche immersive du coaching managérial, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour permettre aux professionnels de développer une posture de leader inspirant, en s'appuyant sur les principes du coaching, les leviers de motivation et les outils relationnels pour renforcer l'autonomie, la confiance et l'initiative au sein de leurs équipes.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les fondements du coaching appliqué au management pour donner du sens à sa posture de leader

RELATIONS : Développer une écoute active et un questionnement puissant pour établir des relations de confiance et mieux gérer les tensions

PERFORMANCES : Agir sur les leviers de motivation et de responsabilisation pour développer l'autonomie et la performance de ses collaborateurs

CREATIVITES : Mobiliser des outils issus du coaching pour encourager l'initiative et la créativité au sein de l'équipe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Identifier les spécificités de la posture de manager-coach et son éthique
- Agir sur la motivation de leurs collaborateurs en s'appuyant sur les différents leviers
- Renforcer leur capacité à animer des entretiens et à donner un feedback constructif
- Intégrer les outils issus du coaching pour accompagner les équipes dans le développement de leur autonomie

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Productivité et Autonomie :** En adoptant une posture coach, le manager développe l'autonomie de ses équipes, ce qui libère du temps et augmente la performance
- **Climat de Confiance :** L'écoute active et la gestion constructive des conflits créent un environnement de travail serein, favorisant le bien-être et la motivation
- **Engagement renforcé** : En donnant du sens aux missions et en reconnaissant la contribution de chacun, le manager favorise l'engagement et l'implication de ses collaborateurs
- **Innovation et Agilité :** En encourageant l'initiative et la responsabilisation, l'équipe est plus agile et capable de s'adapter aux changements

PROGRAMME – 2 JOURS

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

J1 INCARNER SA POSTURE, CREER LA RELATION

Matin* **LES FONDAMENTAUX DU ROLE DE MANAGER**

- Accueil & introduction
- **Le rôle du manager-coach** >Sens
- Différences entre manager, manager-coach et coach
- Identification des 4 postures du leadership situationnel
- Atelier : Mise en pratique des 3 postures managériales pour identifier leur impact

L'éthique du manager-coach

- Les fondements éthiques du coaching appliqués au management (bienveillance, non-jugement, responsabilisation)

Après-Midi* **LES CLES DE L'ACCOMPAGNEMENT**

Accompagner et non manipuler > Relations

- Distinction entre l'accompagnement (respecter le rythme, créer un cadre de confiance) et la manipulation
- Atelier : Mise en situation pour s'exercer à la bonne posture

L'écoute active et le questionnement puissant

- Les techniques de questionnement pour susciter la réflexion et l'autonomisation
- Jeu de rôle : Entraînement au questionnement et à l'écoute dans des situations de management

J2 MOTIVER, DELEGUER, FAIRE GRANDIR

Matin* **AGIR SUR LA MOTIVATION ET LA PERFORMANCE**

Comprendre la motivation > Performances

- Les facteurs de satisfaction et d'insatisfaction
- Les risques de la démotivation et leurs conséquences

La reconnaissance

- Les quatre formes de reconnaissance au travail (existentielle, des résultats, de la pratique, de l'investissement) et leur mise en pratique

L'art du feedback

- Maîtriser l'art de donner un feedback positif et constructif
- Atelier : Exercices pratiques pour l'entretien d'évaluation et la fixation d'objectifs

Après-Midi* **DEVELOPPER L'AUTONOMIE ET L'AGILITE**

Développer l'autonomie > Créativités

- Savoir déléguer et encourager l'initiative

L'approche intégrale

- Découverte des quatre quadrants pour une vision complète du management

Gérer les conflits

- Le modèle de Tuckman et les stratégies de gestion des conflits
- **Bilan & Conclusion** > Sens
- Élaboration d'un plan d'action individuel pour mettre en œuvre une posture coach au quotidien
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Manager les différentes générations en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers, responsables d'équipes, DRH

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation est conçue pour les managers souhaitant naviguer avec succès dans les équipes multigénérationnelles. Elle s'appuie sur quatre dimensions fondamentales pour transformer la diversité en force, et renforcer la cohésion et la performance collective

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les différentes cultures générationnelles pour donner du sens à une collaboration harmonieuse

RELATIONS : Établir une communication authentique et une confiance mutuelle pour créer des ponts entre les générations

PERFORMANCES : Maîtriser les outils de management et de communication pour optimiser la performance et l'efficacité de chaque génération

CREATIVITES : Encourager l'innovation et l'échange de compétences pour s'adapter à un environnement en constante évolution

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les attentes, les motivations et les modes de communication des différentes générations au travail (X, Y, Z)
- Adapter son style de management et son leadership pour motiver et fidéliser chaque collaborateur (X, Y, Z)
- Gérer les conflits intergénérationnels et prévenir les incompréhensions au sein de l'équipe
- Créer un environnement de travail inclusif et collaboratif où la diversité générationnelle est une force

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Cohésion et engagement :** Votre équipe sera plus unie et engagée grâce à une meilleure compréhension mutuelle et un management adapté à chaque génération
- **Performance optimisée :** La capacité à valoriser les talents de chacun et à gérer les dynamiques complexes permettra d'améliorer la productivité et la créativité collective
- **Leadership éclairé :** Vos managers seront en mesure de naviguer avec aisance dans des environnements multigénérationnels, renforçant leur légitimité et leur impact
- **Réduction du turnover :** En créant un environnement de travail plus inclusif et respectueux, vous fidéliserez vos collaborateurs de toutes générations

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 COMPRENDRE LES DYNAMIQUES GENERATIONNELLES ET LEUR IMPACT

Matin* **LES GENERATIONS AU TRAVAIL : CLICHES ET REALITES**

• Accueil & introduction

Découvrir les générations > Sens

• Le cadre de référence de chaque génération (X, Y, Z) et leurs valeurs

Les fondamentaux du management intergénérationnel > Relations

• Les styles de communication et de collaboration spécifiques à chaque génération

• Atelier : Étude de cas sur une situation de malentendu entre deux générations

Après-Midi* **AMELIORER LA COMMUNICATION ET L'ENGAGEMENT**

S'adapter pour mieux manager > Relations

• Adapter son style de management (directif, participatif, délégatif) aux attentes des différentes générations

• Jeu de rôle sur un entretien de motivation avec un collaborateur de génération Z

Fédérer son équipe > Relations & Créativités

• Le rôle du manager pour créer de la cohésion et un sentiment d'appartenance

• Atelier de co-construction d'une charte de collaboration intergénérationnelle

J2 DEVELOPPER LA PERFORMANCE ET L'AGILITE COLLECTIVE

Matin* **GERER LES DEFIS ET LES CONFLITS**

Gérer les conflits intergénérationnels > Relations

• Appliquer la CNV (Communication Non Violente) pour désamorcer les tensions et favoriser la médiation

• Jeu de rôle sur un conflit entre un collaborateur plus âgé et un plus jeune

Valoriser les talents de chaque génération > Performances

• Identifier les forces et les compétences de chaque génération

• Mettre en place un plan de développement individuel

Après-Midi* **L'INNOVATION ET LE FUTUR DU MANAGEMENT**

Encourager l'innovation > Créativités

• Le mentorat inversé et le partage de compétences

• Atelier de brainstorming sur la résolution d'un problème d'entreprise en mobilisant toutes les générations

Bilan & Conclusion > Sens

• Élaborer un plan d'action personnel

• Tour de table sur les apprentissages clés

• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Care management & émotions
Piloter avec humanité en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers d'équipe opérationnelle, Managers d'équipe support individu/une équipe

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques.

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale du care management, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour permettre aux managers de développer une posture bienveillante et engagée, renforcer leur intelligence émotionnelle, et accompagner leurs équipes avec écoute, agilité et impact

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les fondements du coaching appliqué au management pour donner du sens à sa posture de leader

RELATIONS : Développer une écoute active et un questionnement puissant pour établir des relations de confiance et mieux gérer les tensions

PERFORMANCES : Agir sur les leviers de motivation et de responsabilisation pour développer l'autonomie et la performance de ses collaborateurs

CREATIVITES : Mobiliser des outils issus du coaching pour encourager l'initiative et la créativité au sein de l'équipe

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre la notion de "care management" et les piliers qui la sous-tendent
- Développer leur intelligence émotionnelle pour mieux gérer leurs propres émotions et celles des autres en milieu professionnel
- Acquérir les outils et les techniques pour conduire des entretiens sensibles avec bienveillance
- Identifier les signes de détresse psychologique et connaître les ressources d'aide disponibles pour accompagner leurs collaborateurs

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Prévention proactive :** En étant formés à la posture de care manager, les managers sont mieux outillés pour identifier et prévenir les situations de détresse psychologique, réduisant ainsi les risques psychosociaux
- **Climat de confiance :** La capacité à gérer les émotions et à écouter activement renforce les relations au sein des équipes et favorise un climat de respect et de confiance
- **Productivité durable :** En favorisant un environnement de travail bienveillant, les managers augmentent l'engagement et la résilience des équipes, ce qui se traduit par une meilleure performance sur le long terme
- **Marque employeur forte :** L'entreprise démontre un engagement fort pour le bien-être de ses collaborateurs, ce qui renforce son attractivité et sa capacité à fidéliser les talents

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 COMPRENDRE ET INCARNER LA POSTURE DU CARE MANAGER

Matin* **COMPRENDRE LE ROLE DU CARE MANAGER** > Sens

• Accueil & introduction

La notion de "Care Management"

• Comprendre le concept de care management, un rôle clé pour les managers de demain. Les piliers du care management

Comprendre les émotions au travail

• Les émotions, comment elles naissent et comment les identifier (la roue des émotions de Plutchik).

• Atelier : Étude de cas sur les signaux de détresse psychologique et les actions à mener

Après-Midi* **LES OUTILS POUR L'ECOUTE ET L'ACCOMPAGNEMENT** > Relations

L'écoute active

• Apprendre à écouter avec empathie et sans jugement

Le questionnement

• Utiliser le questionnement pour accompagner la réflexion du collaborateur

Conduire des entretiens sensibles

• Adopter une posture bienveillante, fixer le cadre de l'entretien et conclure avec soin

• Jeu de Rôle : Mises en situation pour s'exercer à l'écoute et à la conduite d'un entretien sensible

J2 AGIR AVEC JUSTESSE : EMOTIONS, RESSOURCES ET POSTURE

Matin* **PREVENTION ET ORIENTATION DES RESSOURCES**

Rôle du manager comme ressource > Performances

• Rôle et missions du manager en prévention et orientation

• L'obligation légale d'agir en cas de danger

Cartographie des ressources

• Connaître et orienter les collaborateurs vers les ressources d'aide (médecine du travail, psychologue, assistante sociale)

• Atelier : Création d'une cartographie des ressources disponibles dans l'entreprise

Gérer sa propre charge émotionnelle

• Exercices pour prendre du recul, lâcher prise et se ressourcer

Après-Midi* **METTRE EN ŒUVRE LA POSTURE**

L'intelligence émotionnelle > Créativités

• Gérer ses propres émotions et son stress au travail.

• Atelier pratique : Maîtrise des outils pour réguler ses émotions

Bilan & Conclusion > Sens

• Élaboration d'un plan d'action individuel pour intégrer la posture de care manager au quotidien

• Tour de table sur les apprentissages clés

• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH® SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Gérer son temps et ses priorités en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Management

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers, responsables d'équipes, et tout professionnel souhaitant améliorer son organisation

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation est conçue pour permettre aux professionnels de reprendre le contrôle de leur temps. Elle s'appuie sur une approche en quatre dimensions pour transformer l'organisation personnelle et collective

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Identifier ses valeurs et ses objectifs personnels pour aligner ses actions et ses priorités avec ce qui compte vraiment

RELATIONS : Établir des relations professionnelles saines en apprenant à dire non, à déléguer et à gérer les interruptions

PERFORMANCES : Maîtriser des techniques et des outils de planification efficaces pour optimiser la productivité et l'efficacité au quotidien

CREATIVITES : Développer une agilité mentale pour s'adapter aux imprévus et transformer les contraintes en opportunités

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Mieux se connaître pour identifier ses habitudes et ses "voleurs de temps"
- Prioriser ses tâches de manière efficace en utilisant des méthodes éprouvées
- Gérer les interruptions et les imprévus avec agilité
- Élaborer un plan d'action personnel pour ancrer les acquis de la formation durablement

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Efficacité accrue :** Vos équipes gagneront en productivité et en sérénité en maîtrisant des outils de planification concrets et directement applicables
- **Engagement renforcé :** La capacité à aligner les actions sur les objectifs de l'entreprise renforcera l'engagement et le sentiment d'utilité des collaborateurs
- **Bien-être au travail :** En gérant mieux leur temps, les participants réduiront leur stress et amélioreront leur équilibre vie pro / vie perso
- **Agilité et adaptabilité :** Votre organisation sera plus apte à faire face aux imprévus, avec des collaborateurs autonomes et proactifs

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **DEFINIR SES OBJECTIFS ET OPTIMISER SON ORGANISATION**

Accueil & Diagnostic > Sens
- Auto-diagnostic de son rapport au temps et de ses habitudes

Maîtriser les fondamentaux de la gestion du temps > Performances
- Les mythes sur la gestion du temps
- Loi de Pareto, matrice d'Eisenhower
- Atelier de priorisation : Trier ses tâches selon la matrice.

Identifier ses objectifs > Sens
- Utiliser la méthode SMART pour définir ses objectifs
- Jeu de rôle sur la planification d'un projet personnel ou professionnel

Après-Midi* **GERER LES IMPREVUS ET LES RELATIONS**

Gérer les interruptions et les relations > Relations
- Apprendre à dire non avec assertivité
- Gérer les interruptions récurrentes
- Jeux de rôle sur des situations d'interruption

Créer un plan d'action agile > Créativités
- S'adapter aux imprévus et transformer les contraintes en opportunités
- Mettre en place un plan de gestion des tâches pour le reste de la semaine

Bilan & Conclusion > Sens
- Élaborer un plan d'action personnel
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

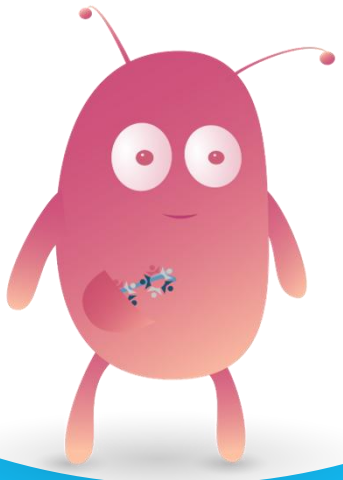
Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PROGRAMMES DE FORMATIONS

Ressources Humaines

SE FORMER en 4 Dimensions

- Réussir ses entretiens d'évaluation en 4D©
- S'initier et se perfectionner aux Techniques d'entretien en 4D©
- Bien recruter et intégrer ses équipes pour fidéliser en 4D©
- Le droit social en 4D© : sécurisez vos décisions, libérez votre potentiel de manager CCNCHR
- Piloter son énergie en 4D© : Techniques anti-stress pour managers et équipes
- Développer la QVCT et le bien-être au travail en 4D©
- Le Dialogue Social, un levier d'engagement en 4D©
- Prévenir et faire face au Harcèlement moral, au Harcèlement sexuel, et aux agissements sexistes en 4D©



Réussir ses entretiens d'évaluation en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers, responsables d'équipes et tout professionnel en charge de mener des entretiens d'évaluation

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche complète de l'entretien d'évaluation, en s'appuyant sur quatre dimensions complémentaires pour transformer cet exercice en un moment de performance et de croissance partagée

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre l'objectif de l'entretien d'évaluation pour en faire un levier de motivation et de développement pour le collaborateur et l'entreprise

RELATIONS : Établir un climat de confiance et un dialogue constructif pour renforcer la relation manager-collaborateur et favoriser la collaboration

PERFORMANCES : Maîtriser les outils et les techniques de préparation pour structurer un entretien efficace et orienté vers l'atteinte des objectifs

CREATIVITES : Développer une agilité dans la conduite de l'entretien pour s'adapter à toutes les situations, même les plus complexes, et co-construire un plan d'action pertinent

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Préparer et mener un entretien d'évaluation avec clarté, professionnalisme et sérénité
- Formuler des feedbacks constructifs et traiter les objections ou les désaccords avec assertivité
- Co-construire avec le collaborateur un plan de développement et des objectifs stimulants.
- Mettre en œuvre les acquis de la formation via un plan d'action personnel pour des entretiens réussis

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Leadership renforcé :** Vos managers seront plus à l'aise et efficaces dans la conduite des entretiens, renforçant leur légitimité et leur rôle de coach
- **Performance collective :** En transformant l'entretien en un outil de développement, vous garantissez une meilleure adhésion des collaborateurs aux objectifs, et une productivité accrue
- **Engagement et fidélisation :** Des entretiens constructifs et orientés vers le développement personnel renforceront la motivation et le sentiment de reconnaissance, réduisant ainsi le turnover
- **Dialogue apaisé :** La maîtrise du feedback et de la gestion des objections favorisera un climat de travail plus serein et une communication transparente

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **PREPARER ET MENER UN ENTRETIEN D'EVALUATION CONSTRUCTIF**

Introduction & Diagnostic > Sens
- Auto-diagnostic de son approche de l'entretien d'évaluation

Les fondamentaux d'un entretien réussi > Relations & Performances
- Les objectifs de l'entretien d'évaluation et ses étapes clés
- Utiliser la méthode F.A.I.T. (Faits, Action, Impact, Temps) pour la préparation
- Atelier de mise en situation : comment fixer les objectifs de l'entretien avec le collaborateur

La communication positive > Relations
- La formulation du feedback constructif
- Jeu de rôle sur des mises en situation de feedback positif et négatif

Après-Midi* **GERER LES SITUATIONS COMPLEXES ET CO-CONSTRUIRE L'AVENIR**

Gérer les situations délicates > Relations
- Traiter les désaccords et les objections avec assertivité
- Jeu de rôle sur un entretien d'évaluation difficile

Co-construire un plan de développement > Créativités
- Le plan de développement du collaborateur
- Mener un entretien de développement en co-construction

Bilan & Conclusion > Sens
- Élaborer un plan d'action personnel
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

Bien recruter et intégrer ses équipes pour les fidéliser en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers, responsables fonctions supports, adjoints et tout membre de l'encadrement

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation est conçue pour les managers souhaitant maîtriser le processus de recrutement et d'intégration. Elle s'appuie sur quatre dimensions fondamentales pour faire du recrutement un levier stratégique de performance et de fidélisation

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Définir une stratégie de recrutement claire pour donner du sens à chaque étape du processus

RELATIONS : Établir une relation de confiance avec les candidats et les nouveaux arrivants pour assurer une intégration réussie

PERFORMANCES : Maîtriser des techniques d'entretien et des outils d'évaluation pour faire le bon choix de candidat et s'assurer de l'atteinte des objectifs

CREATIVITES : Encourager l'innovation dans les méthodes de sourcing et d'intégration pour attirer et fidéliser les meilleurs talents

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Améliorer sa méthodologie et sa pratique de l'entretien de recrutement
- Identifier et évaluer les compétences techniques et comportementales des candidats de manière objective
- Mettre en place un processus d'onboarding structuré pour optimiser l'intégration et la fidélisation des nouvelles recrues
- Élaborer un plan d'action personnel pour ancrer les acquis de la formation durablement

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Recrutement pertinent :** Vos managers seront plus efficaces dans l'évaluation des compétences et des profils, assurant une meilleure adéquation entre le candidat et le poste
- **Fidélisation des talents :** Un processus d'onboarding structuré et bienveillant permettra de réduire le turnover et d'augmenter la rétention des nouvelles recrues
- **Performance durable :** En recrutant et en intégrant efficacement, vous garantirez un impact positif et rapide des nouvelles recrues sur la productivité de l'équipe
- **Marque employeur forte :** Une expérience candidat et collaborateur positive renforcera votre attractivité et votre image de marque sur le marché du travail

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 L'ART DE RECRUTER AVEC SENS ET PERFORMANCE

Matin* **DEFINIR ET INCARNER SA VISION DE LEADER**

• Introduction

Définir ses besoins et ses outils de sourcing >Sens

• L'importance d'une stratégie de recrutement alignée avec les valeurs de l'entreprise

Les outils pour le sourcing de talents >Performances

• Rédiger une fiche de poste et un profil de compétences attractifs
• L'utilisation des réseaux sociaux professionnels
• Atelier de rédaction d'une annonce

Après-Midi* **MENER DES ENTRETIENS PERFORMANTS**

L'entretien structuré > Performances

• Les étapes clés de l'entretien (préparation, accueil, déroulé, conclusion)
• La méthode d'entretien STAR (Situation, Tâche, Action, Résultat)
• Jeu de rôle sur des simulations d'entretien d'embauche

La lecture du non-verbal et la posture du recruteur > Relations

• Le rôle du langage corporel et du non-verbal en entretien
• Mises en situation sur la lecture des signes non-verbaux

J2 INTEGRER ET FIDELISER AVEC RELATIONS ET CREATIVITE

Matin* **L'INTEGRATION REUSSIE : LES CLES DE LA FIDELISATION**

Un accueil réussi > Relations

• Les étapes de l'onboarding et les enjeux de la période d'essai
• Élaborer un plan d'intégration sur mesure

La gestion des premiers mois > Relations

• Mettre en place un parrainage ou un système de mentorat
• Mener le premier entretien de suivi du collaborateur
• Jeu de rôle sur le suivi d'intégration

Après-Midi* **MANAGER LE DEVELOPPEMENT ET FIDELISER**

L'innovation dans l'intégration > Créativités

• Encourager la créativité dans le processus d'onboarding
• Atelier de brainstorming sur des idées d'onboarding innovantes

Bilan & Conclusion > Sens

• Tour de table sur les apprentissages clés
• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations
• Élaborer un plan d'action personnel

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Le droit social en 4D© : sécurisez vos décisions, libérez votre potentiel de manager (CCNHCR)

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers opérationnels, Assistants de direction, Responsables d'équipe opérationnelle, Responsables d'équipe support, fonctions RH

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale du droit du travail dans le secteur HCR, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour sécuriser la gestion des contrats et renforcer la posture du responsable

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre le rôle du droit social comme un levier stratégique pour la sécurité des décisions et le développement du potentiel managérial

RELATIONS : Acquérir les outils nécessaires pour gérer sereinement les relations de travail et les situations délicates

PERFORMANCES : Maîtriser les bases du droit du travail et de la convention collective pour optimiser la gestion des contrats et le rôle de responsable

CREATIVITES : Innover dans les pratiques managériales en s'appuyant sur une connaissance solide de la législation pour instaurer une discipline positive et des règles claires

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Acquérir et mettre en pratique les règles de bases en droit du travail
- Maîtriser les principales dispositions de la CCNCHR
- Gérer au mieux la suspension et/ou la rupture du contrat de travail
- Optimiser leur rôle et leur pouvoir de responsable en imposant des règles et une discipline au sein de l'entreprise

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Sécurité Juridique :** Les managers sécurisent leurs décisions au quotidien en maîtrisant les règles du droit du travail, réduisant ainsi les risques de contentieux pour l'entreprise
- **Efficacité Managériale :** La formation permet d'optimiser la gestion des contrats et du temps de travail, libérant ainsi du temps pour le développement des équipes
- **Climat de Travail Serein :** Les participants acquièrent des outils concrets pour gérer les situations délicates (absences, discipline, conflits), favorisant un environnement de travail sain et productif
- **Autonomie et Confiance :** En s'appropriant la législation, les managers gagnent en autonomie et en confiance pour prendre des décisions éclairées et devenir de véritables partenaires de la fonction RH

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 EMBAUCHER ET CONTRACTUALISER AVEC SENS

Matin* **LES FONDAMENTAUX DU DROIT SOCIAL**
• Introduction & Rôle du leader
Sources du droit du travail >Sens
• Exploration des différentes sources (CCN, contrat de travail, usages, etc.)
Rappels des obligations liées à l'embauche >Sens
• Procédures administratives à respecter lors d'une embauche (un mineur, un étranger ou un étudiant étranger)
• Atelier pratique : Mise en situation sur l'application d'une période d'essai et la procédure à respecter pour la rompre

Après-Midi* **GERER LES CONTRATS ET LE TEMPS DE TRAVAIL**
Les différents types de contrats de travail > Relations
• Le CDI, le CDD (Extra, Intérim)
Clauses courantes et spéciales > Relations
• Les clauses de non-concurrence, d'exclusivité, de mobilité, d'objectifs et de dédit-formation
Les règles concernant la durée du travail > Relations
• Durées maximales, temps de pause obligatoire, repos journalier et hebdomadaire
Atelier & Jeu de Rôle : Analyse de clauses contractuelles et simulation de la communication des horaires

J2 GERER, PREVENIR, AGIR AVEC JUSTESSE

Matin* **OPTIMISER LA GESTION QUOTIDIENNE**
• **Les heures supplémentaires** > Performances
• Définition, taux de majoration, et le contingent d'heures supplémentaires
Le temps partiel > Performances
• Caractéristiques et obligations du contrat, calcul et rémunération des heures complémentaires
La médecine du travail > Performances
• Visite d'information, espacement des visites périodiques et l'inaptitude
La gestion des congés payés > Performances
• Période d'acquisition et de prise de congés, principes d'indemnisation, et l'ordre des départs
Le traitement des absences > Performances
• Procédures et documents à remplir en cas de maladie, accident du travail ou maternité

Après-Midi* **RESOLUTION DE CONFLITS ET DISCIPLINE**
L'inspection du travail > Créativités
• Attitude à adopter, contrôles effectués, et suites d'un contrôle
Le droit disciplinaire > Créativités
• La définition de la faute et sa gravité
• Jeu de Rôle : simulation d'un entretien disciplinaire et les différentes sanctions
Préparation à un Prud'hommes
• Comment préparer un dossier pour anticiper un Prud'hommes
Bilan & Conclusion > Sens
• Tour de table sur les apprentissages clés
• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations
• Élaborer un plan d'action personnel

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH Accélérateur de SENS
PlanetRH® SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Piloter son énergie en 4D©
Techniques anti-stress pour managers et équipes

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers opérationnels, Assistants de direction, Responsables d'équipe opérationnelle, Responsables d'équipe support

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche intégrée de la gestion du stress professionnel, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour développer des réflexes efficaces, renforcer sa posture et transformer les situations de pression en leviers de stratégie personnelle.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les mécanismes du stress pour en identifier les sources et les symptômes, et donner du sens à son action en situation de tension

RELATIONS : Développer son adaptabilité par l'affirmation de soi pour gérer les situations génératrices de stress au sein des équipes

PERFORMANCES : Appliquer des méthodes et des réflexes pour faire face aux pressions professionnelles et développer sa propre stratégie de gestion du stress

CREATIVITES : Agir sur soi et sur son environnement pour transformer la contrainte en opportunité et retrouver un équilibre de vie

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les mécanismes du stress et les conséquences physiques et psychologiques
- Identifier les agents stresseurs et repérer ses propres signaux d'alerte
- Modifier ses habitudes émotionnelles et ses automatismes de pensée
- Apprendre à évacuer le stress par des exercices et agir sur son environnement physique (bruits, sommeil, etc.)

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Réduction de l'absentéisme et du turnover :** Appliquer des méthodes de gestion du stress et développer sa propre stratégie pour faire face aux situations stressantes
- **Amélioration de la productivité :** Des équipes capables d'agir sur leurs habitudes émotionnelles et leurs automatismes de pensée sont plus concentrées et plus efficaces.
- **Renforcement de la cohésion d'équipe :** L'apprentissage de la gestion des reproches et l'affirmation de soi améliorent la communication et apaisent les relations interpersonnelles
- **Développement d'une culture positive :** Les participants sont outillés pour évacuer le stress par des exercices et agir sur leur environnement, ce qui favorise un environnement de travail plus serein et résilient

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **DECODER ET DOMPTER SON STRESS**

Accueil & Introduction > Sens
Les mécanismes du stress > Sens & Performances
• Définition du stress, ses 3 stades d'évolution, le stress positif et négatif et ses déclencheurs
• Atelier pratique : Identifier ses propres stresseurs, les conséquences sur la santé physique, psychologique et dans le milieu professionnel
• Le plan d'action : mise en place d'actions pour faire disparaître ou atténuer les effets du stress

Après-Midi* **AGIR EN EQUIPE, RESPIRER EN CONFIANCE**
Comprendre son mode de fonctionnement > Relations & Créativités
• Lien entre le stress et les émotions, nos croyances et nos drivers
Agir dessus > Relations & Créativités
• Développer son assertivité et savoir gérer les reproches, et concilier ses contraintes professionnelles et personnelles
• Atelier & Jeu de Rôle : Exercices pour évacuer le stress et agir sur son environnement physique (bruit, sommeil, etc.)
Bilan & Conclusion > Sens
• Élaborer un plan d'action personnel
• Tour de table sur les apprentissages clés
• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Développer la QVCT et le bien-être au travail en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers opérationnels, Assistants de direction, Responsables d'équipe opérationnelle, Responsables d'équipe support

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale de la qualité de vie au travail et de la prévention des risques psychosociaux, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour construire une stratégie durable de bien-être et renforcer la posture du professionnel face aux situations de tension.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Partager une même représentation des enjeux de la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT) et donner du sens aux obligations employeur

RELATIONS : Se donner les clés pour gérer les situations délicates, notamment les conflits et les inquiétudes, afin de préserver les relations au sein des équipes

PERFORMANCES : Mener une démarche de prévention des risques psychosociaux (RPS) et de bien-être au travail pour optimiser les performances de l'entreprise

CREATIVITES : Mobiliser les leviers de la motivation et des relais internes et externes pour agir de manière proactive et innover dans l'amélioration des conditions de travail

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Partager une même représentation et connaissance des enjeux liés au développement de la QVCT et du bien-être au travail
- Comprendre la dynamique d'apparition des RPS et comment s'en prémunir pour soi-même et les collaborateurs
- Se donner des clés pour mener une démarche de développement de la QVCT et du bien-être au travail de bout en bout
- Donner du sens aux obligations employeur et prévenir les risques de santé de ses salariés

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Conformité et Sécurité :** La formation permet de donner du sens aux obligations légales de l'employeur en matière de santé au travail, réduisant les risques juridiques pour l'organisation
- **Performance Durable :** En agissant sur les RPS et en développant le bien-être, les équipes gagnent en résilience, en motivation et en productivité sur le long terme.
- **Climat de travail Positif :** Les managers acquièrent les outils pour gérer les tensions et les conflits, ce qui renforce la cohésion d'équipe et la qualité des relations de travail
- **Marque Employeur Forte :** Démontrer un engagement fort pour la QVCT renforce l'attractivité de l'entreprise et la fidélisation des talents

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **COMPRENDRE LA QVCT ET AGIR SUR LES RPS**

Accueil & Introduction > Sens
Les enjeux de la QVCT > Sens & Performances
- Cadre juridique RPS/QVCT, la loi santé au travail
- Appréhender les risques psychosociaux et comprendre leur dynamique d'apparition
- Comprendre la dynamique d'apparition du stress, ses différentes zones et les exemples de contraintes et ressources
- Atelier : Analyse de situations de travail pour identifier les risques psychosociaux et les sources de stress

Après-Midi* **PRESERVER ET AGIR AVEC SON EQUIPE**

Agir en prévention > Relations & Créativités
- Présentation du Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP) et des leviers de prévention
- Mises en situation : Gérer un collaborateur dont le travail est insuffisant, gérer un conflit entre 2 collaborateurs et gérer les inquiétudes lors de situations de changement
- Jeu de Rôle : Intervenir au travers d'un entretien de soutien et identifier les signaux faibles pour préserver ses collaborateurs

Développer une démarche proactive
- S'appuyer sur les acteurs internes et externes de la prévention et mobiliser les leviers de la motivation

Bilan & Conclusion > Sens
- Élaborer d'un plan d'action individuel pour une démarche QVCT réussie
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Le Dialogue Social, un levier d'engagement en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers opérationnels, Assistants de direction, Responsables d'équipe opérationnelle, Responsables d'équipe support, RRH, DRH

PRÉ REQUIS : Aucun prérequis technique
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale du dialogue social, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour maîtriser les obligations légales liées aux IRP et aux négociations collectives, et structurer une posture professionnelle conforme, stratégique et engagée.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Maîtriser les obligations légales liées aux IRP et aux négociations sociales pour assurer un dialogue social conforme et structuré

RELATIONS : Contribuer à l'animation du dialogue social en s'appuyant sur des relations de confiance pour aborder les négociations et les conflits

PERFORMANCES : Intégrer la représentation syndicale et les institutions représentatives du personnel (IRP) comme des partenaires de performance

CREATIVITES : Mettre en place des solutions innovantes en utilisant les accords et les usages pour optimiser les relations de travail

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Maîtriser les obligations de création et/ou de renouvellement des organes des IRP, et les dispositifs légaux qui les entourent
- Prendre en compte les obligations de négociation annuelles et triennales et leurs implications pour l'entreprise
- Acquérir les obligations légales liées aux informations fournies par l'entreprise aux IRP
- Aborder les relations sociales au niveau de la branche et comprendre les enjeux liés au droit de grève

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Sécurité Juridique :** Maîtriser les obligations légales permet de sécuriser les processus de dialogue social, minimisant ainsi les risques de litiges
- **Efficacité et Productivité :** Une bonne compréhension du rôle des IRP et de la négociation sociale favorise une prise de décision éclairée et une meilleure gestion des relations internes
- **Climat Social Apaisé :** En s'appropriant les outils du dialogue social, les managers sont mieux équipés pour prévenir et gérer les conflits, favorisant un environnement de travail constructif
- **Agilité et Innovation :** L'utilisation créative des accords et la collaboration avec les instances représentatives permettent de trouver des solutions adaptées et d'optimiser les performances

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 SAISIR LES ENJEUX DU DIALOGUE SOCIAL

Matin* **COMPRENDRE LE DIALOGUE SOCIAL**
• Introduction
Cadre légal >Sens
• Comprendre le rôle des IRP et des négociations collectives
Liberté syndicale :
- Les grands principes de la liberté syndicale, de la représentation syndicale et du système de représentation
- Atelier : Analyse des enjeux du dialogue social pour l'entreprise et les salariés

Après-Midi* **LES INSTITUTIONS REPRESENTATIVES DU PERSONNEL**
Mise en place des IRP > Performances
• Modalités d'élection et de désignation
• Modalités de fonctionnement du CSE 12et du CE
Le statut des salariés protégés
• Comprendre les droits et obligations des salariés protégés
• Jeu de Rôle : Simulation d'une réunion du CSE (convocation, compte-rendu, etc.)

J2 NEGOCIER POUR CONSTRUIRE

Matin* **LA NEGOCIATION COLLECTIVE ET LES ACCORDS D'ENTREPRISE**
Enjeux de la négociation collective > Relations
• La négociation collective dans l'entreprise
Les accords d'entreprise
- Conclusion et suivi de la négociation, application des accords , usages et engagements unilatéraux de l'employeur
- Atelier : Créer un plan de négociation et s'entraîner à la conclusion d'un accord collectif

Après-Midi* **GERER LES CONFLITS ET INNOVER**
Le conflit collectif > Créativités
• Comprendre le droit de grève et ses implications
• Révision des accords : Révision et dénonciation d'un accord
Gestion des litiges
• Transfert d'entreprise, mise en cause d'accords et notion d'avantage acquis
Bilan & Conclusion > Sens
• Quiz de fin de formation et recueil des appréciations
• Synthèse et plan d'action individuel pour une gestion proactive du dialogue social

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Prévenir et faire face au Harcèlement moral, au Harcèlement sexuel, et aux agissements sexistes en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Ressources Humaines

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Membres de la DRH, Directeurs(trices) d'établissement, Managers ou Responsables de services, Représentants du personnel, et, de façon générale, toute personne confrontée à des problématiques de management et susceptible d'être confrontée à des situations de harcèlement

PRÉ REQUIS : Aucun prérequis technique

DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale de la prévention du harcèlement en entreprise, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour maîtriser le cadre légal, repérer les signaux d'alerte et mobiliser des leviers d'action adaptés, afin de renforcer une posture responsable et protectrice

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre le cadre juridique du harcèlement moral et sexuel et les agissements sexistes pour sécuriser ses décisions managériales

RELATIONS : Gérer les situations délicates en adoptant la bonne posture et en sélectionnant les options adéquates pour préserver les relations de travail

PERFORMANCES : Agir en amont pour détecter les facteurs de risques et prévenir les situations de harcèlement, afin de maintenir l'efficacité des équipes

CREATIVITES : Mettre en place des mesures de prévention innovantes et s'appuyer sur les bons relais pour transformer les risques en opportunités d'amélioration continue

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre ce que recouvrent le harcèlement moral, le harcèlement sexuel et les agissements sexistes, et connaître le cadre juridique et les obligations de chacun dans l'entreprise
- Savoir détecter les facteurs de risques favorisant les agissements de harcèlement
- Agir face à une situation de harcèlement en sélectionnant les différentes options possibles
- Anticiper les risques de harcèlement moral et sexuel dans le quotidien des managers

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Sécurité Juridique :** Les managers sécurisent leur prise de décision en maîtrisant les obligations légales et les sanctions encourues par l'entreprise
- **Gestion Proactive** : L'équipe est outillée pour agir en amont, ce qui permet de prévenir les situations de harcèlement plutôt que de les subir, réduisant ainsi les risques psychosociaux
- **Climat de Travail Serein** : La capacité à identifier les signaux faibles et à agir rapidement favorise un environnement de travail plus sain et respectueux pour tous les collaborateurs
- **Marque Employeur Forte :** Démontrer une politique de tolérance zéro envers le harcèlement renforce la réputation de l'entreprise et sa capacité à attirer et retenir les talents

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **COMPRENDRE ET AGIR SUR LES RISQUES**

Accueil & Introduction > Sens
Définitions et cadre légal > Sens & Performances
- Comprendre les Risques Psychosociaux (RPS) et la notion de harcèlement
- Définitions du harcèlement moral, du harcèlement sexuel et des agissements sexistes
- Atelier pratique : Savoir identifier les types de harcèlement (ascendant, descendant, horizontal) & Repérer les agissements à risque et mesurer les risques liés aux méthodes de management
- Mise en situation : Exemple et cas concrets pour illustrer les différentes situations

Après-Midi* **PREVENIR ET GERER LES SITUATIONS**

- **Agir et prévenir** > Relations & Créativités
- Identifier les bons interlocuteurs et les recours possibles (médecin du travail, IRP, inspection du travail, etc.)
- Comprendre le rôle des référents en matière de harcèlement sexuel
- Jeu de Rôle : Savoir se positionner et agir face à une situation. Simulation pour apprendre à gérer les situations de harcèlement sexuel et d'agissements sexistes

Prévention proactive > Relations & Créativités
- Apprendre à prévenir le harcèlement en impliquant tous les acteurs
- Utiliser la communication interne (règlement intérieur, chartes) pour sensibiliser

Bilan & Conclusion > Sens
- Réflexion sur les applications concrètes à mettre en œuvre
- Tour de table sur les apprentissages clés
- Quiz de fin de formation et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

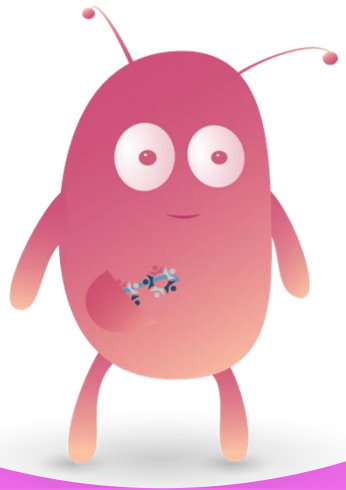
PlanetRH® SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

PROGRAMMES DE FORMATIONS

Pédagogie & Transmission

SE FORMER en 4 Dimensions

- Techniques d'animation de réunion & d'atelier en 4D©
- Préparer, concevoir, animer et évaluer une formation en 4D©
- Animer une formation engageante et dynamique grâce à la pédagogie active en 4D©



Techniques d'animation de réunion & d'atelier en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Pédagogie & Transmission

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Toute personne amenée à animer des réunions ou ateliers (managers, formateurs, chefs de projet, etc.)

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 7 heures – 1 jour
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 475€ HT/ personne / formation (de 6 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale de l'animation pédagogique, en mobilisant quatre dimensions pour concevoir et animer des formations dynamiques, engageantes et efficaces, en s'appuyant sur les principes de la pédagogie active et les outils de facilitation.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre les fondements de la pédagogie pour donner du sens à ses interventions de formation et d'animation

RELATIONS : Développer une écoute active pour identifier les craintes des participants et instaurer un climat de confiance et de collaboration

PERFORMANCES : Maîtriser les techniques de prise de parole et de gestion du temps pour animer des réunions et ateliers avec impact

CREATIVITES : Mobiliser des méthodes d'apprentissage innovantes pour capter l'intérêt de son auditoire et rendre ses animations mémorables

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Concevoir et animer une formation en définissant des objectifs pédagogiques clairs
- Gagner en assurance, gérer son stress et surmonter le trac lors de ses prises de parole
- Utiliser les bonnes pratiques de communication (voix, regard, gestuelle) pour captiver son auditoire
- Identifier les craintes des participants et adapter son animation pour faciliter leur apprentissage

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Gain en efficacité** : Les managers et chefs d'équipe animent des réunions plus courtes et plus productives en maîtrisant les techniques d'animation et de gestion du temps
- **Impact renforcé :** Les participants développent leur assurance et leur capacité à captiver leur auditoire, rendant leurs communications plus claires et convaincantes
- **Relations de travail améliorées :** En comprenant les craintes des participants et en gérant leurs propres émotions, les managers créent un climat de confiance et d'engagement propice à la collaboration
- **Innovation et engagement :** En s'appropriant des méthodes d'apprentissage actives, ils sont capables d'innover dans leurs pratiques d'animation et de favoriser l'implication de leurs équipes.

PROGRAMME – 1 JOUR

J1

Matin* **CONCEVOIR ET PRENDRE LA PAROLE**

Accueil & Introduction > Sens
Concevoir une formation > Sens & Performances
• Définition des objectifs pédagogiques et des méthodes d'apprentissage
• Atelier : Travail collectif sur des objectifs pédagogiques "Vrai/Faux" et rédaction d'objectifs individuels
Prise de parole en public > Performances
• Maîtriser les 3V (Verbal, Vocal, Visuel) et les parasites de la communication
• Atelier pratique : Travailler la voix, le regard et la gestuelle pour asseoir sa crédibilité

Après-Midi* **ANIMER ET INTERAGIR**

Fonctions du formateur > Relations & Créativités
• Comprendre le rôle du formateur dans la production, la facilitation et la régulation de l'apprentissage
Démarrer une session > Relations & Créativités
• Maîtriser les étapes clés pour démarrer une formation avec assurance (accueil des stagiaires, présentation du cours, règles de fonctionnement)
• Jeu de Rôle : En binôme, rédiger un pitch de présentation et s'exercer au démarrage d'une formation
Gérer son auditoire > Relations & Créativités
• Identifier les craintes des participants et les a priori, pour mieux les rassure
Bilan & Conclusion > Sens
• Bilan sur les apprentissages clés
• Test d'évaluation des connaissances et recueil des appréciations

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Préparer, Concevoir, Animer et Évaluer une Formation en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Pédagogie & Transmission

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Animateur d'atelier, de séminaire, Animateur de formation, Formateur, Responsable pédagogique, Coordinateur de formation

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche globale de l'ingénierie pédagogique et de l'animation de formation, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour permettre aux professionnels de concevoir, animer et évaluer des actions de formation engageantes, adaptées aux adultes et porteuses de transformation

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Comprendre le rôle pluriel du formateur pour donner du sens à sa mission et aux actions de formation qu'il mène

RELATIONS : Gérer les interactions avec son public pour instaurer un climat de confiance, lever les freins à l'apprentissage et faciliter la mémorisation

PERFORMANCES : Maîtriser les spécificités de la formation pour adultes pour optimiser ses méthodes et ses techniques d'animation

CREATIVITES : Mobiliser des méthodes d'apprentissage innovantes pour concevoir des programmes sur mesure et des sessions mémorables

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre la spécificité de la pédagogie pour adultes et les enjeux de la formation professionnelle
- Concevoir un programme de formation et des séquences d'apprentissage claires et efficaces
- Animer une session de formation en mobilisant les techniques d'animation de groupe adaptées
- Évaluer une action de formation selon les différents niveaux et les différentes parties prenantes

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Professionnalisme et crédibilité :** En maîtrisant l'ingénierie pédagogique, les formateurs et managers gagnent en crédibilité et en impact lors de leurs interventions
- **Rentabilité des formations :** La capacité à concevoir des programmes pertinents et à évaluer leur efficacité garantit un meilleur retour sur investissement
- **Apprentissage facilité :** La maîtrise des méthodes d'animation et de la gestion de groupe crée un climat de confiance, favorisant l'engagement et l'apprentissage des participants
- **Agilité et innovation :** La formation permet d'innover dans les pratiques pédagogiques, de s'adapter à des publics variés et de construire des programmes dynamiques

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 POSER LES BASES, CREER DU SENS

Matin* **LES FONDEMENTS DE LA FORMATION POUR ADULTES**

Accueil & introduction >Sens

Les spécificités de la formation pour adultes

• Comprendre les enjeux, l'environnement et les règles de la formation (Qualiopi, financements, etc.)

Clarifier la demande >Sens & Performances

• Savoir mener un entretien de découverte et de cadrage de la demande pour rédiger un cahier des charges pertinent

• Atelier : Études de cas en sous-groupe pour s'exercer à l'entretien de cadrage

Après-Midi* **CONCEVOIR UN PROGRAMME PERCUTANT**

• **Les objectifs pédagogiques** > Relations

• Distinguer les objectifs de formation et les objectifs pédagogiques (Taxonomie de Bloom)

• Atelier : Rédiger des objectifs pédagogiques clairs

Les méthodes d'apprentissage > Créativités

• Explorer les méthodes affirmatives, de découverte, actives et expérimentales

• Atelier : Construire et présenter une séquence d'apprentissage en équilibrant rythme et attention

J2 FAIRE VIVRE LA FORMATION, EVALUER POUR PROGRESSER

Matin* **ANIMER ET INTERAGIR AVEC ASSURANCE**

Le rôle du formateur > Sens

• Comprendre les trois fonctions du formateur (production, facilitation, régulation)

Les techniques d'animation > Performances

• Maîtriser le démarrage de session, la gestion du temps, le matériel et la posture

• Atelier pratique : Mise en situation pour animer une courte séquence et recevoir des retours constructifs

• Jeu de Rôle : Animer une session et gérer les imprévus (questions décalées, participants passifs, etc.)

Après-Midi* **ÉVALUER ET AMELIORER**

Évaluer l'action de formation > Relations

• Le modèle de Kirkpatrick (5 niveaux d'évaluation), les différents types d'évaluation (à chaud, à froid, etc.) et les parties prenantes

• Atelier : Choisir les bons outils et formuler une grille d'évaluation pertinente

Bilan et plan d'action > Créativités

• Élaboration d'un plan d'action individuel pour un projet de formation

Conclusion > Sens

• Recueil des apprentissages clés, évaluation de fin de formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Animer une formation engageante et dynamique grâce à la pédagogie active en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Pédagogie & Transmission

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Animateur d'atelier, de séminaire, Animateur de formation, Formateur, Responsable pédagogique, Coordinateur de formation

PRÉ REQUIS : Aucun
DURÉE : 14 heures – 2 jours
FORMATS : Présentiel ou distanciel

TARIF Inter-entreprises : 950€ HT/ personne / formation (de 4 à 12 personnes)
TARIF Intra-entreprise : Sur Devis (12 personnes max)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation propose une approche immersive de l'animation pédagogique, en mobilisant quatre dimensions complémentaires pour permettre aux professionnels de concevoir et animer des formations vivantes, participatives et impactantes, en s'appuyant sur les leviers de la pédagogie active et les techniques de facilitation

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Appliquer les principes de la pédagogie active dans leurs actions de formation existantes ou à créer

RELATIONS : Découvrir et expérimenter une palette de techniques pédagogiques impliquantes et ludiques

PERFORMANCES : Adopter la bonne posture de formateur-facilitateur pour accompagner les participants

CREATIVITES : Évaluer leur action de formation avec des outils de facilitation pour un meilleur suivi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre la spécificité de la pédagogie pour adultes et les enjeux de la formation professionnelle
- Concevoir un programme de formation et des séquences d'apprentissage claires et efficaces
- Animer une session de formation en mobilisant les techniques d'animation de groupe adaptées
- Évaluer une action de formation selon les différents niveaux et les différentes parties prenantes

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue

Moyens pédagogiques & Techniques

- **Pédagogie active** : Quiz interactif, jeux de rôle, ateliers pratiques, simulations d'entretien et études de cas
- **Support de formation :** Chaque participant recevra un livret pédagogique complet et des fiches outils pour faciliter l'ancrage des apprentissages
- **Matériel** : La formation se déroule en salle avec vidéo-projecteur, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

BENEFICES POUR VOTRE EQUIPE ET VOTRE ORGANISATION

- **Impact renforcé :** Les formateurs augmentent l'utilité et l'impact de leurs formations en s'appropriant des méthodes engageantes et participatives
- **Meilleure adaptabilité :** En maîtrisant la posture de facilitateur, les formateurs s'adaptent aux différents publics et contextes pour un apprentissage optimal
- **Apprentissage facilité :** La maîtrise des méthodes d'animation et de la gestion de groupe crée un climat de confiance, favorisant l'engagement et l'apprentissage des participants
- **Innovation et autonomie :** Les participants développent leur créativité et leur autonomie en apprenant à créer leurs propres activités et supports

PROGRAMME – 2 JOURS

J1 ACTIVER L'APPRENTISSAGE CHEZ L'ADULTE

Matin* **LES FONDEMENTS DE LA PEDAGOGIE ACTIVE**

Accueil & introduction >Sens

Les fondements de la pédagogie active > Performances

- Introduction à la pédagogie active, co-active et inversée
- Les apports des neurosciences chez l'adulte
- Atelier pratique : Comprendre le rôle du formateur-facilitateur-coach
- Apprendre à adopter une posture haute sur le cadre et une posture basse sur le contenu

Après-Midi* **GERER L'APPRENTISSAGE ET LES PARTICIPANTS**

Adapter sa formation > Relations

- Identifier les styles de participants et les préférences d'apprentissage

Gérer la diversité > Relations & Créativités

- Apprendre à gérer les dynamiques de groupe et les rôles des participants
- Atelier & Jeu de Rôle : Mises en situation sur la gestion des situations compliquées
- Développer une culture "essai-erreur" et de la métacognition

J2 GERER LES PROFILS ET LES DYNAMIQUES

Matin* **ANIMER ET DYNAMISER LES SESSIONS**

Activités d'animation > Relations

- Choisir les activités adaptées aux objectifs et au groupe
- Découvrir et expérimenter les activités d'ouverture et de clôture

Pédagogie active > Créativités

- Découvrir et pratiquer des techniques d'apprentissage, de mémorisation, de questionnement et de débriefing
- Atelier & Jeu de Rôle : Expérimenter le pair coaching et des activités ludiques
- S'ouvrir aux techniques de créativité et s'exercer à créer ses propres activités

Après-Midi* **ÉVALUER ET AMELIORER SA PRATIQUE**

Évaluer l'action de formation > Relations

- Le distanciel : Découvrir les outils et techniques adaptés pour engager les apprenants à distance
- Évaluer l'action de formation avec des outils de facilitation
- Découvrir les différents outils d'évaluation

Bilan et plan d'action > Performances

- Analyser sa pratique et construire un plan d'action individuel

Conclusion > Sens

- Recueil des apprentissages clés, évaluation de fin de formation

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est résolument active et orientée vers la pratique. La formation alterne des apports théoriques concis avec de nombreuses mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques. L'objectif est de permettre aux participants d'expérimenter les outils et de les intégrer directement. Les retours du formateur et des pairs favorisent un apprentissage personnalisé et pertinent.

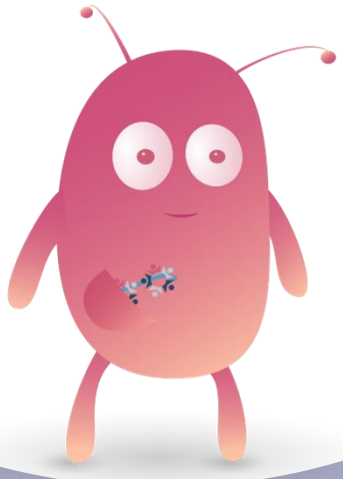
PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

PROGRAMMES DE FORMATIONS

Bilans de Compétences

SE FORMER en 4 Dimensions

- Ce programme s'adresse à toutes personnes désireuses de faire le point sur ses compétences et d'engager une réflexion sur son évolution professionnelle
- Il est conçu pour ceux et celles qui souhaitent évoluer dans leur entreprise, préparer une reconversion, élaborer un nouveau projet professionnel ou encore optimiser leur potentiel en découvrant leurs atouts et leurs compétences



Bilan de Compétences en 4D©
Un Accélérateur de Sens

PROGRAMME DE FORMATION
Bilans de Compétences

Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : toute personne souhaitant faire le point sur ses compétences et entamer une réflexion sur son évolution professionnelle

PRÉ REQUIS : Aucun

DURÉE : 24 heures réparties sur 4 à 12 semaines
(15 heures accompagnées et 9 heures de travail personnel)

FORMATS : Présentiel ou distanciel
TARIF Inter-entreprises : Prix : 2 500 € HT
Convention détaillée précisant durée, objectifs, outils, modalités d'évaluation

CONSULTANTS : Tous nos consultants sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences en accompagnement/coaching

OBJECTIFS DE FORMATION

Notre bilan de compétences s'appuie sur la méthode PlanetRH® pour vous aider à aligner votre carrière avec vos aspirations profondes. L'approche en 4 dimensions (4D©) vous permet de retrouver du sens, d'accroître vos performances, de cultiver des relations harmonieuses et de développer votre créativité

- Analyser vos compétences personnelles et professionnelles, ainsi que vos aptitudes et motivations
- Définir un projet professionnel clair et réalisable, incluant si nécessaire un projet de formation
- Confronter votre projet professionnel aux réalités de l'environnement socio-économique
- Formaliser une stratégie d'action concrète et détaillée pour la mise en œuvre de votre projet

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : (Re)découvrir vos motivations et valeurs pour vous épanouir pleinement dans votre vie professionnelle

RELATIONS : Identifier vos compétences et vos aptitudes pour mieux réussir vos projets

PERFORMANCES : Cultiver des relations harmonieuses au travail pour vous connecter aux autres

CREATIVITES : Développer des solutions innovantes et originales pour votre avenir professionnel

Ce bilan de compétences se déroule en **24 heures**, réparties sur 4 à 12 semaines 14, combinant 15 heures d'accompagnement individualisé avec un consultant et 9 heures de travail personnel. Les séances peuvent être réalisées en présentiel ou à distance
La démarche est structurée en 3 phases, conformément au Décret n°2018-1330 du 28 décembre 2018 du code du travail

Indicateurs de résultats

- La satisfaction des bénéficiaires
- Nombre de personnes qui ont atteint leurs objectifs fixés en début de bilan
- Le bon déroulement des accompagnements jusqu'à leur terme

Outils & moyens pédagogiques

Pour favoriser l'identification du profil de personnalité :
- **Test de personnalité et test d'intérêt professionnel** : enquête image
- **Test de personnalité :** DISC ou Process Communication
- **Test d'intérêt professionnel :** test des ancres de carrière, RIASEC…

Pour identifier les projets, le contenu et les prérequis attendus sur le marché de l'emploi :
- L'enquête métier
- Les fiches métiers APEC/CIDJ/ONISEP/ROME…
- Référentiels sur sites spécialisés RNCP

BENEFICES POUR VOUS

- **Une vision claire de votre parcours :** Vous aurez une meilleure connaissance de vos atouts, de vos valeurs et de vos axes de développement pour réussir votre transition professionnelle en toute confiance
- **Un projet professionnel sur mesure :** Vous disposerez d'un projet clair, réaliste et motivant, aligné sur qui vous êtes vraiment
- **Un plan d'action concret :** Vous serez armé d'un plan détaillé pour passer à l'étape suivante, qu'il s'agisse d'évoluer ou de changer de métier
- **Un accompagnement de qualité :** Vous bénéficiez d'une approche humaniste et pragmatique pour un accompagnement à la fois systémique et innovant

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PROGRAMME – 24H

(15 heures accompagnées et 9 heures de travail personnel)

BILAN DE COMPETENCES EN 3 PHASES

Conformément à la réglementation en vigueur (Décret n°2018-1330 du 28 décembre 2018 du code du travail), le bilan de compétences se déroule en 3 phases.

1 - Phase préliminaire, pour comprendre vos besoins (1–2 h) > Retrouver du sens pour s'accomplir en 4D©

- Analyser votre demande et votre contexte actuel
- Définir ensemble vos objectifs
- Vous présenter les outils et méthodes, adaptés à votre situation

2 – Phase d'investigation, un parcours sur mesure (12–13 h)
Avec votre coach certifié, dans une démarche de co-construction, nous allons d'abord identifier vos compétences :

> Accroître ses performances pour réussir en 4D©

- Analyser vos motivations, vos intérêts, vos valeurs
- Identifier vos atouts et vos axes de développement
- Identifier vos compétences clés et transférables
- Identifier des pistes professionnelles potentielles
- Analyser le marché et les conditions de réalisations de votre projet
- Détecter les opportunités et prévenir les risques

> Cultiver des relations harmonieuses pour se relier en 4D©

- Réalisation de tests de personnalité qui et de comportement vous permettront de mieux vous connaître et de favoriser vos interactions

> Développer ses créativités pour innover en 4D©

- Réaliser la synthèse des investigations
- Élaborer une stratégie
- Mettre en œuvre un plan d'action avec les principales étapes à suivre à l'issue du bilan de compétences

3 – phase de conclusion (1 h)

- L'objectif de cette dernière étape est de vous aider à formaliser et à vous mettre en action dans votre projet professionnel
- Restitution orale/écrite confidentielle (synthèse, plan d'actions)
- Formalisation de votre document de synthèse
- Entretien de suivi à 6 mois

Déontologie

• PlanetRH® garantit la confidentialité, la neutralité et l'écoute active ainsi que le respect du consentement par une charte d'engagement et un code de déontologie

Notre valeur ajoutée

• Entraînement aux entretiens de recrutement

• Aide à la prise de décision dans le choix des différentes offres

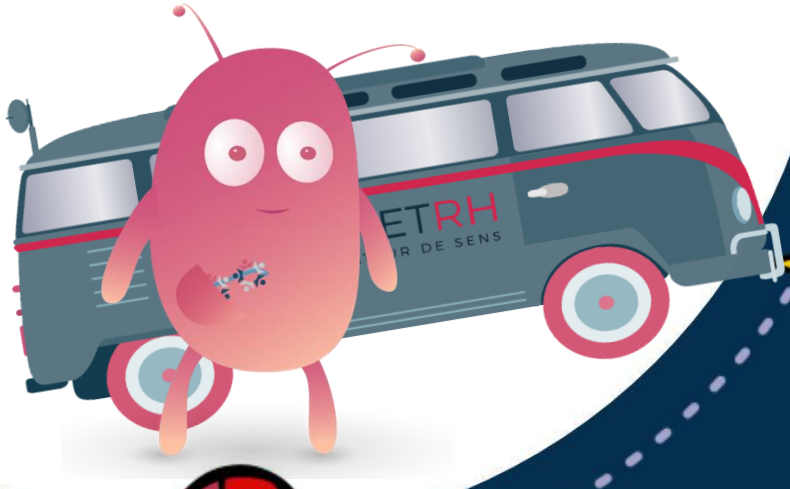
• Aide à la négociation et validation du contrat de travail

PlanetRH
Accélérateur de SENS

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

CAP SUR LES 4 PLANETES DU LEADERSHIP

Un voyage de 10 jours
pour libérer votre potentiel en 4D©



PlanetRH
Accélérateur de SENS

Les 4 Planètes du Leadership©

UN VOYAGE DE 10 JOURS POUR DEBLOQUER VOTRE POTENTIEL EN 4D©

La formation pour les leaders qui ne se contentent plus du statu quo !

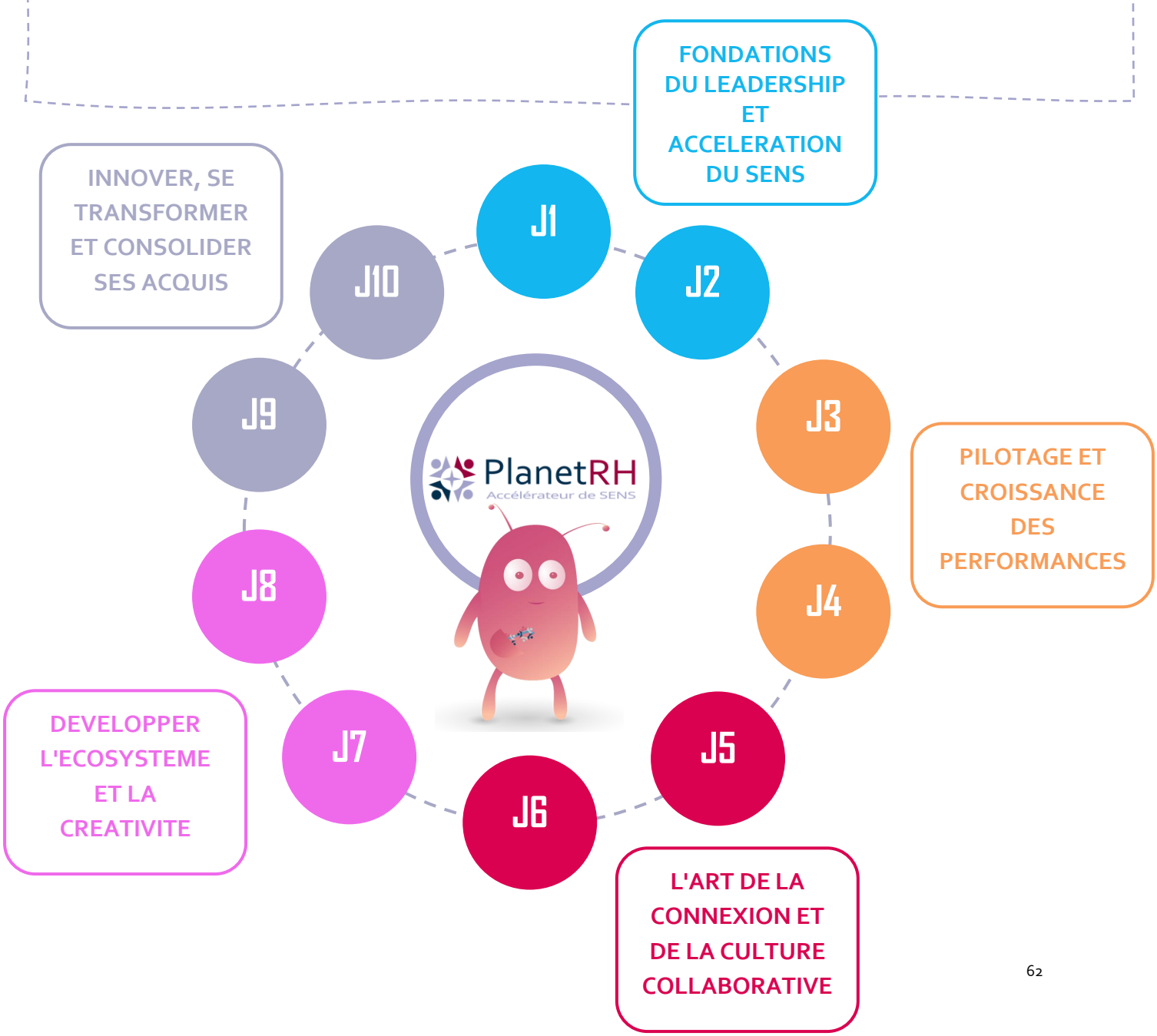
Dans un monde en perpétuel changement, un leader ne peut plus se limiter à la gestion de la performance. Pour prospérer, il doit maîtriser les quatre dimensions essentielles du leadership moderne : le Sens, la Performance, les Relations et la Créativité.

Notre parcours immersif de 10 jours est conçu comme un voyage unique pour vous permettre d'explorer et d'harmoniser ces quatre "planètes" qui constituent votre leadership.

ÊTES-VOUS PRET A :

- **Redonner du Sens à votre mission et à celle de votre équipe ?**
- **Booster les Performances de votre organisation en alignant stratégie et opérationnel ?**
- **Cultiver des Relations saines, engageantes et durables, avec vos équipes et votre écosystème ?**
- **Libérer la Créativité et l'innovation pour transformer les défis en opportunités ?**

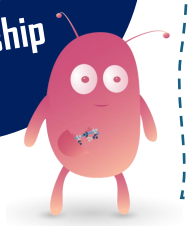
Ce programme n'est pas une simple formation, c'est **une expérience de transformation** qui vous donne les clés pour devenir le leader inspiré, performant et humain dont votre organisation a besoin.



CAP SUR LES 4 PLANETES DU LEADERSHIP

Un voyage de 10 jours pour libérer votre potentiel en 4D©

PROGRAMME DE FORMATION
Parcours du Leadership



Informations pratiques

PUBLIC VISÉ : Managers de fonctions opérationnelles ou support, dirigeants, et entrepreneurs

PRÉ REQUIS : Aucun

DURÉE : Un parcours de **10 jours,** structuré en 5 modules de 2 jours. Chaque module peut être suivi indépendamment ou dans le cadre du parcours complet

FORMATS : Présentiel ou distanciel
TARIF Inter-entreprises / Intra-entreprise : Sur Devis (Groupe de 6 à 12 personnes)

FORMATEURS : Tous nos formateurs sont recrutés via un processus qualité précis, garantissant expertise, expérience terrain et compétences pédagogiques

OBJECTIFS DE FORMATION

Cette formation est conçue pour permettre aux participants de développer leurs compétences managériales et de leadership en explorant quatre dimensions clés, essentielles à l'épanouissement personnel et professionnel. En combinant les concepts de sens, de performance, de relations et de créativité, ce parcours vise à renforcer le leadership et le développement humain en entreprise.

UNE APPROCHE UNIQUE EN 4 DIMENSIONS

SENS : Redéfinir son rôle de leader en explorant sa raison d'être, sa vision et les valeurs de l'organisation pour s'accomplir pleinement

RELATIONS : Cultiver des interactions harmonieuses pour se relier aux autres, à l'organisation et à l'écosystème, et favoriser l'engagement

PERFORMANCES : Accroître son efficacité en tant que leader et celle de son équipe en s'appropriant des outils de pilotage en 4D© stratégiques, opérationnels, sociales et sociétales

CREATIVITES : Développer son esprit d'innovation et sa capacité à s'adapter aux changements en trouvant des solutions originales et créatives

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Se positionner en tant que leader-manager inspirant en alignant leur vision, leurs valeurs et leur posture sur la raison d'être de l'organisation
- Piloter des équipes avec des objectifs stratégiques et opérationnels clairs, en mesurant les résultats quantitatifs et qualitatifs pour accroître la performance
- Améliorer la communication et la collaboration au sein des équipes et de l'écosystème professionnel pour cultiver des relations saines et constructives
- Expérimenter et mettre en œuvre des solutions créatives et innovantes pour gérer le changement et les défis quotidiens, et accompagner la métamorphose de l'entreprise

Supervision Collective : Un espace de prise de hauteur stratégique, d'analyse de sa pratique avec un suivi personnalisé et de développement durable d'un leader plus conscient *(en option)* *

BENEFICES QUI FONT LA DIFFERENCE

- **Un leadership inspirant :** Vous saurez créer un environnement de travail où les équipes sont alignées et motivées
- **Une collaboration renforcée :** Vous construirez des relations de confiance qui favorisent la cohésion et l'intelligence collective
- **Une efficacité décuplée :** Vous piloterez les projets avec des objectifs clairs, mesurables et stratégiques
- **Une agilité créative :** Vous transformerez les défis en opportunités et saurez naviguer dans la complexité

CAP SUR LES 4 PLANETES DU LEADERSHIP
Un voyage de 10 jours pour libérer votre potentiel en 4D©

PROGRAMME – 10 jours

Chaque bloc de deux jours est une étape sur ce voyage, vous permettant de vous immerger dans une dimension spécifique tout en créant des ponts entre les "planètes" de votre leadership

1

Jours 1 & 2* FONDATIONS DU LEADERSHIP ET ACCELERATION DU SENS

Objectif : Ancrer votre leadership dans une vision forte, des valeurs claires et une posture authentique

Matin* **SIGNIFICATION & RAISON D'ETRE**

- Découvrir son "why" et définir la raison d'être de l'organisation. Contribuer à la métamorphose des organisations par l'émergence de nouvelles formes de conscience et de coopérations

Après-midi* **ORIENTATION & VISION**

- Définir et faire évoluer les valeurs de l'organisation. Aligner les quêtes de sens, performances, relations et créativités pour faire de l'entreprise une "galaxie professionnelle" alignée

Matin* **INCARNATION & POSTURE**

- Incarner son leadership, sa posture et son engagement. Comprendre comment la raison d'être se traduit concrètement dans la culture d'entreprise, le climat de travail et le style de gouvernance

Après-midi* **META-COGNITION & CADRE DE REFERENCE**

- Développer la métacognition pour planifier ses interventions. Intégrer les enjeux RSE, l'éthique, le care, la diversité et l'inclusion dans son cadre de référence

2

Jours 3 & 4* PILOTAGE ET CROISSANCE DES PERFORMANCES

Objectif : Maîtriser les outils de pilotage pour accroître l'efficacité de vos équipes, de la stratégie aux indicateurs sociaux

Matin* **PERFORMANCE STRATEGIQUE**

- Définir la vision stratégique et les objectifs de l'entreprise. Élaborer des feuilles de route, projets et initiatives en lien avec les enjeux stratégiques externes

Après-midi* **PERFORMANCE OPERATIONNELLE**

- Maîtriser le pilotage opérationnel, les processus et les méthodes pour atteindre des résultats économiques et concurrentiels. Piloter avec des indicateurs quantitatifs

Matin* **PERFORMANCE SOCIALE**

- Mesurer les résultats à l'aide d'indicateurs qualitatifs. Développer la motivation et la cohésion d'équipe. Gérer la communication interne et les relations externes

Après-midi* **PERFORMANCE SOCIETALE**

- Mesurer les impacts sociétaux et environnementaux de l'organisation. Comprendre la RSE au service des nouveaux enjeux et défis

Méthodologie Pédagogique

Notre approche est basée sur une pédagogie active et expérientielle, combinant théorie et pratique pour un ancrage durable des compétences. Le programme est conçu en blocs de compétences modulables et s'articule autour de plusieurs leviers :

- Mises en situation et études de cas pour confronter les participants à des défis concrets
- Travaux en sous-groupes pour favoriser les échanges et la co-construction
- Apports théoriques fondés sur des modèles éprouvés (le cercle d'or, le modèle MOST, le modèle GROW, la psychologie positive...
- Outils et grilles d'analyse pour faciliter l'autodiagnostic et la prise de recul
- Exercices individuels pour une introspection personnelle

Moyens techniques

Matériel : La formation se déroule en salle avec support projeté, tableau blanc, matériel de papeterie pour les ateliers collaboratifs / ou classe virtuelle avec connexion wifi

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Suite du PROGRAMME – 10 jours

Jours 5 & 6* **L'ART DE LA CONNEXION ET DE LA CULTURE COLLABORATIVE**

3

Objectif : Développer votre intelligence relationnelle et bâtir une culture d'entreprise harmonieuse et solidaire

Matin* **RELATION A SOI**

- Comprendre l'accomplissement en 4D©. Travailler sur la santé, la prévention des RPS et le bien-être au travail (QVT)

Après-midi* **RELATIONS AUX AUTRES ET A L'IA**

- Développer l'intelligence collective et les coopérations 4D©. Étudier les relations entre Humains et IA et leur impact sur la collaboration

Matin* **RELATIONS A L'ORGANISATION**

- Développer l'engagement et la motivation des équipes. Explorer les nouvelles façons de travailler et les systèmes de rémunération pour une meilleure cohésion et inclusion

Après-midi* **RELATIONS A L'ECOSYSTEME**

- Gérer les relations externes avec les clients, fournisseurs, partenaires sociaux et institutionnels. Développer une approche méta-systémique et la cohérence de son réseau

Jours 7 & 8* **DEVELOPPER L'ECOSYSTEME ET LA CREATIVITE**

4

Objectif : Oser l'innovation et la transformation, en trouvant des solutions originales aux problématiques complexes

Matin* **SOLUTIONS ORIGINALES**

- Cultiver un mindset orienté solutions et une culture de la proactivité. Libérer sa créativité, notamment avec l'IA et des méthodes d'intelligence collective

Après-midi* **AMELIORATIONS**

- Adopter un mindset d'amélioration continue. Modéliser des systèmes de réussite et intégrer le droit à l'erreur et à l'expérimentation

Matin* **INNOVATIONS**

- Appréhender les nouveautés pour l'organisation et détecter les tendances. Adopter de nouvelles pratiques et technologies pour répondre aux besoins

Après-midi* **METAMORPHOSES**

- Développer sa capacité à l'invention disruptive et à la transformation. Travailler sur la régénération, la résilience et les coopérations internes et externes pour construire le futur

Jours 9 & 10* **INNOVER, SE TRANSFORMER ET CONSOLIDER SES ACQUIS**

5

Objectif : Consolider les apprentissages et élaborer un plan d'action concret pour une mise en œuvre durable

Matin* **CONSOLIDATION CREATIVITES & PERFORMANCES**

- Mises en situation sur la résolution de problèmes complexes. Atelier "Étoile du Leadership" pour consolider les acquis et les liens entre les dimensions

Après-midi* **CONSOLIDATION SENS & RELATIONS**

- Exercices de réflexion sur l'incarnation du leadership. Simulation d'entretiens managériaux pour intégrer la dimension relationnelle

Matin* **BILAN DES 4 DIMENSIONS**

- Bilan global du parcours. Échanges et retours d'expériences sur les notions de sens, performance, relations et créativité

Après-midi* **PLAN D'ACTION INDIVIDUEL**

- Élaboration d'un plan d'action individuel, concret et mesurable pour mettre en pratique les acquis. Formalisation des engagements pour un suivi post-formation

Modalités d'évaluation

- **Évaluation des acquis** : Quiz en début et fin de formation et tout au long de la formation via des mises en situation et des exercices pratiques
- **Appréciations** : À l'issue de la session, un questionnaire de satisfaction à chaud est remis dans une démarche d'amélioration continue
- **Suivi des participants** : Un plan d'action personnel sera créé par chaque participant à la fin de la session

PlanetRH®SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Service premium*

SUPERVISION COLLECTIVE (incluse avec le parcours intégral de 10 jours*)
Un suivi personnalisé pour un ancrage durable !

Pour aller au-delà de la simple formation et garantir l'application des compétences sur le terrain, nous intégrons deux demi-journées de supervision collective pour votre inscription au parcours complet de 10 jours. Ces sessions, animées par un superviseur certifié, sont conçues pour transformer la théorie en pratique et maximiser votre retour sur investissement.

Un espace confidentiel de prise de hauteur stratégique, de soutien profond et d'exploration de soi pour les professionnels de l'accompagnement et du leadership dans les Organisations :

- Retrouver du SENS – pour vous accomplir
- Renforcer vos PERFORMANCES – pour agir avec justesse
- Cultiver vos RELATIONS – pour vous relier autrement
- Déployer vos CRÉATIVITÉS – pour innover face aux défis

PROGRAMME – 2 x 1/2 jour

Ces 2 sessions de supervision sont un investissement dans votre développement continu, garantissant que les concepts des 4 planètes du leadership deviennent une réalité au quotidien.

OBJECTIFS

Partage d'expériences
• Un espace d'échange confidentiel pour partager vos défis, vos succès et vos doutes avec d'autres leaders
Intelligence collective
• Profitez de la richesse du groupe pour trouver des solutions innovantes à des problématiques concrètes
Ancrage des acquis
• Bénéficiez d'un accompagnement sur mesure pour mettre en pratique les outils et méthodes vus en formation

1 ½ jour (3h30) * **SUPERVISION COLLECTIVE 1**
• Après les premières journées de formation, vous ferez un point d'étape sur les thématiques du Sens et de la Performance
• **Une opportunité de valider vos premiers pas de transformation**

2 ½ jour (3h30) * **SUPERVISION COLLECTIVE 2**
• Juste avant la fin du parcours, vous présenterez votre plan d'action individuel lors d'un moment de partage qui vous permettra d'aligner vos 4 planètes
• **Cette session vous préparera à la mise en œuvre post-formation.**

PlanetRH Accélérateur de SENS
PlanetRH® SAS société à mission
Adresse : 58, rue de Monceau 75008 Paris | **06 64 08 42 94** | **contact@planetrh.com** | **www.planetrh.com**
Organisme de formation | Déclaration d'activité sous le numéro 11757187075 auprès du préfet de région d'Île de France
N° SIRET 93091560800010 | Code APE 7022Z

Vous accompagner à

Aligner vos Planètes en 4 Dimensions©

SENS

Votre organisation a-t-elle un cap connu de tout l'équipage ?

1. Raison d'Etre & valeurs
2. Vision & Mission
3. Leadership & Culture d'entreprise
4. Ethique & RSE

PERFORMANCES

Votre organisation a-t-elle activé l'ensemble de ses réacteurs ?

1. Objectifs stratégiques
2. Méthodes & Résultats
3. Relations sociales
4. Impact sociétal

RELATIONS

Vos équipages naviguent-ils en parfaite harmonie ?

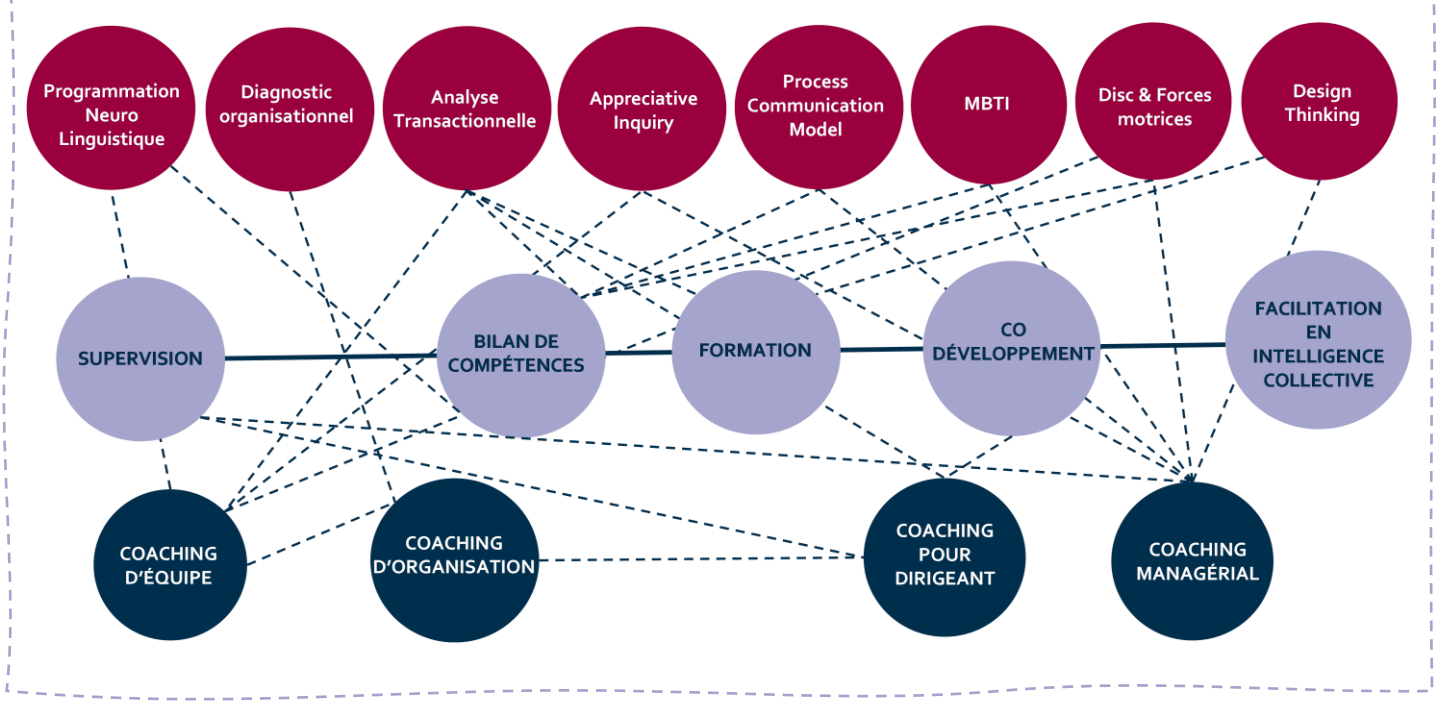
1. Self-leadership
2. Interactions & IA
3. Coopérations internes
4. Relations dans l'écosystème

CREATIVITES

Votre organisation a-t-elle un cap connu de tout l'équipage ?

1. Solutions originales
2. Améliorations
3. Innovations
4. Métamorphoses

La CONSTELLATION de notre dispositif d'accompagnement sur mesure



CONTACT
formation@planetrh.com

PLANETRH®
58 rue de Monceau
75008 PARIS
https://planetrh.com