

## Zoom sur les Formations courtes Experts chez Agophore 2019

POUR TOUTE INFO COMPLEMENTAIRE OU PREINSCRIPTION CONTACTEZ NOUS SUR : [contact@agophore.fr](mailto:contact@agophore.fr) ou 06 62 64 43 27 merci

Thème de la formation	Format	Population concernée (et formateurs)	Objectifs de la formation (et moyens)	Points clés travaillés au programme
<b>11. DIALOGUE INTERIEUR : travail personnel et transfert de savoir-faire</b>	1 jour (6 à 9 participants) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">395 € / pers</div> • Prochaines dates : <b>19/9 /19</b> ( de 9 à 17.30)	Coachs, thérapeutes, professionnels de l'accompagnement ou personnes en développement. Animation par <b>S. de Frémicourt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apport d'un exercice pratique et complexe : le DI, qui peut être un temps fort du coaching pour éclairer ce qui freine à l'action ou la décision.</li> <li>• Remise d'un livret de méthode avec les questions protocolaires.</li> <li>• <i>Reprise du concept jungien et du protocole des Stone.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aborder l'écosystème proposé par Hal et Sydra Stone pour mettre la personne aux commandes de ses sous-parties.</li> <li>- Créer la dynamique pour mobiliser en conscience son énergie, et agir. (travail sur le pré conscient)</li> <li>- Exercices pratiques en plénière et en sous-groupes pour comprendre l'énergie qui circule et savoir administrer le protocole d'application dans le respect des principes Junguins.</li> </ul>
<b>12. Techniques de NEGO RAISONNEE Et négo « intuit »: transfert de savoir-faire</b>	1-journée (6 à 9 participants) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">395€ / pers</div> • Prochaine date : <b>7/1/18</b> de 9h00 à 13h00	Managers, mais aussi toute personne souhaitant utiliser la technique de négociation pour sa vie professionnelle ou personnelle, dans une logique de gagnant-gagnant. Animation par <b>S. de Frémicourt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apport d'une méthode de négociation raisonnée pour s'aider à décider et à faire valoir ses propositions, en mode ++</li> <li>• <i>Travail sur la préparation de la négociation, puis sur la communication de sa négociation avec l'autre (exercices pratiques d'entraînement).</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiser l'ensemble des cas où la négociation peut être une bonne posture.</li> <li>- Clarifier alors ce que l'on veut lorsque l'on peut négocier, savoir se préparer avec méthode et rigueur.</li> <li>- Savoir vendre ses arguments ou contre-argumenter selon la méthode transférée.</li> <li>- Application de la méthode sur des cas concrets proposés.</li> </ul>

<p><b>10) Le MBTI pour comprendre ses crises de vie</b></p>	<p>1 jour ½ (4 à 6 participants)</p> <p>395 €/pers</p> <p>• Prochaine date :</p> <p><b>4/10/19</b></p> <p>(Ajouter tarif du MBTI si vous ne l'avez pas déjà passé)</p>	<p>Coachs, accompagnants, ou toute personne cherchant à comprendre certaines clés de sa progression et de son développement personnel par ses temps de crises ou ses ruptures.</p> <p>Animation par <b>S. deFrémicourt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les phénomènes des crises et transitions pour réussir ses changements en s'appuyant sur l'approche de fond du MBTI et sur les postulats de Jung.</li> <li>Aborder les constructions psychiques</li> <li>Remise du profil de chacun et d'un carnet de notes pour le travail de la journée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aborder les rôles et phénomènes des changements, transitions, crises, progressions et ruptures dans nos systèmes énergétiques, par le MBTI.</li> <li>Du passage de nos 2 adolescences à la compréhension de nos saisons de vie.</li> <li>Moi et Persona de nos MBTI : qui compose quoi dans notre personne, aux commandes ?</li> </ul>
<p><b>6) Utilisation pratique des niveaux logiques de DILTS</b></p>	<p>1 jour inter à Paris (6 à 8 participants)</p> <p>395 € / pers</p> <p>• Prochaine date :</p> <p><b>18/9/2019</b></p>	<p>Managers avertis, coachs, consultants.</p> <p>Animation par <b>A. Hachefa et S. de Frémicourt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faciliter les choix à effectuer, favoriser la représentation et les mises en action pour ses transitions, avec la pratique des niveaux logiques de Dilts.</li> <li>Travail sur le one to one ou one to many.</li> <li>Transfert de savoir-faire de l'outil dans ses différentes mises en application</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Visualiser les choix et décisions à prendre pour s'impliquer au bon niveau.</li> <li>Effectuer un rapport d'étonnement avec l'outil.</li> <li>Ajuster l'appropriation de ses changements (pour une personne ou pour une équipe).</li> <li>Mieux sortir d'une crise en visualisant les niveaux d'adaptation nécessaires.</li> <li>Se projeter sur des enjeux en s'en donnant les moyens</li> </ul>
<p><b>9) Renforcement des outils AT et PNL pour manager ... ou pour coacher (et transfert de savoir-faire)</b></p>	<p>1 jour à Paris, (6 à 7 participants)</p> <p>385 € /pers</p> <p>• Prochaine date :</p> <p><b>5/7/19</b> <b>COMPLET</b></p>	<p>Coachs et outplaceurs, Ou managers averti(projets ou hiérarch).</p> <p>Consultants spécialistes en AT et certifiés à l'Ecole de Coaching</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confirmer sa pratique de coach d'outplaceur ou de manager, avec un entraînement AT et PNL utile et adapté à cette relation d'aide.</li> <li>Remise d'un livret pédagogique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comment utiliser certains outils PNL et AT pour mieux accompagner (mise en lucidité, mise en mouvement).</li> <li>Cas pratiques : coach/coaché, quand celui-ci doit rencontrer son N+1, un alter-égo difficile, un N-1, un recruteur.</li> <li>Apports pédagogiques et mise en pratique pour la relation même « coach-coaché ».</li> <li>Visualisation des effets avec la vidéo.</li> </ul>

<p><b>5. Utiliser le « PFI 09 » pour mieux s'adapter à ses clients, à ses relations managériales, ou à ses recruteurs...</b> Niv. 1</p>	<p>1 jour inter ou intra à Paris (12 participants)</p> <p>440 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>13 juin 2019</b> <b>COMPLET</b></p>	<p>Agophore</p> <p>Personnes en relations commerciales ou, en réseaux, Managers, ou personnes en mobilité professionnelle, interne ou externe.</p> <p>Animation par <b>H.C. Siméon et S. de Frémicourt</b></p>	<p>• avec des fiches d'application.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre ses modes de fonctionnement avec et sans stress et utiliser les leviers des autres pour s'adapter et communiquer efficacement.</li> <li>Remise d'un livret pédagogique pratique et envoi d'une vidéo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Passation et feed-back des PFI 09 de chacun.</li> <li>Présentation de l'outil et de ce qu'il éclaire.</li> <li>Exercices pratiques pour s'adapter :             <ul style="list-style-type: none"> <li>à un recruteur.</li> <li>à un client.</li> </ul> </li> <li>Exercices pratiques pour gérer un problème à plusieurs.             <ul style="list-style-type: none"> <li>" " " optimiser une cohésion d'équipe.</li> <li>" " " réussir une relation : client/fournisseur interne.</li> </ul> </li> <li>Mini-exercices libres</li> </ul>
<p><b>1. Communication managériale et professionnelle avec l'AT</b></p>	<p>2 jours inter à Paris (6 à 7 participants)</p> <p>595 € HT / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>A fixer sur nov 19</b></p>	<p>Senior managers</p> <p>Animation par <b>S. de Frémicourt et H.C. Siméon</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elargir son panel de savoir-faire en utilisant certaines clés de l'analyse transactionnelle pour optimiser ses relations professionnelles et managériales.</li> <li>Apport d'outils pratiques et remise de documents pédagogiques. Exercices pratiques / vidéo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trouver son mode d'assertivité et style de communication professionnel</li> <li>Cadrer, recadrer : 2 temps clés.</li> <li>Développer son efficacité dans les actes récurrents du management.</li> <li>Gérer son mental et ses émotions, et mieux comprendre les autres dans l'interaction.</li> <li>Influencer, coopérer, avec ses collaborateurs, alter ego ou hiérarchie dans une relation gagnant-gagnant.</li> </ul>
<p><b>2. DELEGATION et NEGOCIATION</b></p>	<p>2 jours inter à Paris (6 à 7 participants)</p> <p>595 € HT / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>5/2/19</b> <b>complet</b></p>	<p>Managers et senior managers</p> <p>Animation par <b>S. de Frémicourt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer sa pertinence à déléguer et négocier en situations, avec des outils pratiques pour en tirer une véritable valeur ajoutée dans son management au quotidien.</li> <li>Remise d'un livret pédagogique pratique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les clés de la délégation</li> <li>Exercices pratiques en 5 phases</li> <li>Les clés de la négo gagnant-gagnant.</li> <li>Exercices en plénière</li> <li>En quoi la négo et la délégation se conjuguent pour renforcer l'efficacité de son management.</li> <li>Aborder la subsidiarité.</li> </ul>

# AGOPHORE

Adhérent EMCC - ASSOCIATION EUROPEENNE DE COACHING

<p><b>3. Image et impact professionnels dans l'assertivité au quotidien ... Vers une nouvelle efficience !</b></p>	<p>1 jour inter à Paris (6 à 7 participants)</p> <p>395 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>A fixer</b></p>	<p>Managers. Personnes en développement professionnel et personnel.</p> <p>Animation par <b>S. de Frémicourt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prendre conscience de son mode d'impact et optimiser son assertivité, en investissant ses rôles plus en justesse.</li> <li>• Travailler l'efficacité en cocktail</li> <li>• Remise de documents pédagogiques et envoi d'une vidéo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Portrait chinois.</li> <li>- Travail sur l'image et les premiers impacts.</li> <li>- Trouver sa juste place pour « être », pour agir, dire et se relier.</li> <li>- S'exprimer selon les zones d'impact proxémiques.</li> <li>- Toucher son public et rebondir</li> <li>- Utiliser le protocole de découverte en cocktail...</li> <li>- Aborder certaines clés de subsidiarité.</li> </ul>
<p><b>4. Approche SYSTEMIQUE en intervention coaching et cohésion d'équipes</b></p>	<p>1 jour inter à Paris 6 à 7 participants</p> <p>495 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>1/7/19 ou 20/9/19</b></p>	<p>Séniors managers, Consultants en <b>Dévt RH, Coachs</b></p> <p>Animation par <b>F. Chemin</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer la notion des systèmes pour impacter autrement.</li> <li>• Des concepts aux méthodes et aux expérimentations pratiques</li> </ul>	<p>Demandez le programme détaillé.</p>
<p><b>8. « PFI 09 » : Transfert de savoir-faire à l'outil, pour les accompagnants</b></p>	<p>2 jours</p> <p>695 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>Jour 1 : 3 sept 19</b> <b>Jour 2 : 6 sept 19</b></p>	<p>Managers très confirmés, RH, consultants, coachs.</p> <p>Animation par <b>S. de Frémicourt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apprendre à analyser et rédiger les feedback du PFI 09 pour le <i>one to one</i> (développement professionnel), comme pour les équipes (cohésion, motivation, transformation...).</li> <li>• Remise de l'outil-questionnaire (pour l'administrer et apporter soi-même le feedback)</li> <li>• 3 cas réels sont assistés 1 à 6 sem. après la formation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Passation de l'outil et auto-scoring.</li> <li>- Compréhension du PFI 09 et des contextes d'application.</li> <li>- Comment dépouiller le questionnaire, analyser par le constat des résultats et interpréter ensuite.</li> <li>- Exercices pratiques d'application pour l'individuel ou les équipes.</li> <li>- Comprendre les subtilités de l'outil et la synergie des paramètres indicateurs.</li> <li>- Comprendre les leviers et les freins comportementaux des personnes pour leur faire réussir leurs enjeux.</li> <li>- Rédiger les feedback et analyser différentes situations soumises ensemble.</li> <li>- Où et comment ajouter de la valeur à ses</li> </ul>

				accompagnements en développement des personnes. -
<b>17. Une journée avec JUNG</b>	1 jour inter à Paris 495 € / pers (5 à 7 participants) • Prochaine date : à fixer	Sénior managers, consultants et coachs  Animation : <b>A. Lesur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le processus d'individuation et la démarche énergétique de Jung.</li> <li>Eclairer et développer son parcours par et avec les méthodes de Jung pour grandir en faisant grandir.</li> <li>Approche de la personne et du collectif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reprise philosophique des postulats</li> <li>Apport pédagogique méthodologique</li> <li>Exercices en sous-groupes pour des personnes ou des groupes de personnes en transformations.</li> </ul>
<b>15. CLEAN LANGUAGE et outils associés</b>	1 jour (6 à 7 participants) • Prochaine date : <b>A caler</b>	Coachs et thérapeutes  Animation par <b>S de Frémicourt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre l'articulation du clean questionnement, dans la clean attitude.</li> <li>Pratiquer, et mesurer les effets attendus.</li> <li>Apport méthodologique et conceptuelle, et pratique par chacun.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le concept de Clean Attitude et l'outil du Clean Language.</li> <li>Exercice individuel et collectif sur 3 modes différents.</li> <li>Ajuster soi-même ses questionnaires dans le respect de la méthode, et à partir de 2 cas imposés (en vidéo).</li> <li>Balayer quelques outils modifiant les états de conscience.</li> <li>Mesurer les effets de ses démarches pour la progression des personnes et des coachings.</li> </ul>
<b>16. Vente conseil Et Digitalisation de sa communication.</b>	1 jour en coll. (5 à 7 participants) 6h chez Agophore 395 € /pers  Puis, 2 heures de suivi 2 semaines après. • Prochaine date :	Professions libérales consultants, coachs...  Animation par <b>K Martin et S de Frémicourt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clarifier son positionnement et sa légitimité à vendre à ses interlocuteurs.</li> <li>Se marketer et communiquer sur sa valeur ajoutée</li> <li>Utiliser une véritable stratégie digitale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clarifier et ajuster son offre, parler le langage de son marché.</li> <li>Marketing et communication professionnels, et digitaux.</li> <li>Echo fond /forme</li> <li>Ajustements personnalisés pour une digitalisation maîtrisée.</li> </ul>

	14/03/19 et 15/3/19			
7. <b>Team-building/team-coaching : Transfert de savoir-faire pratique</b>	2 jours inter en résidentiel (Conches) (6 à 12 partics)  695 € / pers Logistique incluse  • <i>Prochaine date :</i> <b>12.13/9/2019</b>	Managers et membres de comité de direction. Coachs, consultants.  <b>Animation par S. de Frémicourt et H.C. Siméon</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apporter des savoir-faire pratiques pour donner du sens à l'équipe et la faire avancer par étapes concrètes.</li> <li>• Pouvoir mener soi-même ou faire mener des TB ou TC (selon backgrounds).</li> <li>• <i>Remise des fiches pratiques pédagogiques par outils ou moyens utilisés, et sur la manière de faire progresser les participants de l'équipe sur 2 jours complets (en TB, et en TC).</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chaque participant se voit attribuer un rôle au départ qu'il garde sur 2 jours, y compris en soirée, au Manoir.</li> <li>- Tout se passe comme si c'était leur propre TB, avec tous les temps off nécessaires pour expliquer les outils ou pratiques mis en place.</li> <li>- Apport de contenu pédagogique et éclairage sur les processus relationnels en jeu.</li> <li>- Travail d'in- et outdoor, co-animé par 2 consultants.</li> </ul>
13. <b>Assessment center : Transfert de savoir-faire</b>	4 jours ½ en intra (dates à définir ensemble)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipes RH (gestion de carrière...),</li> <li>- Consultants RH (recrutement, évaluation, formation...)</li> </ul> <b>Animation par S. de Frémicourt et H.C. Siméon</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvoir pratiquement utiliser les techniques de l'Assessment Center pour recruter, pour développer les mobilités internes, ajuster les plans de formation ou d'intégration, favoriser les ajustements dans l'évolution de carrière.</li> <li>• <i>Piûre de rappel sur mesure un mois après.</i></li> <li>• <i>Remise d'un classeur pédagogique sur mesure</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir comprendre et décliner un référentiel.</li> <li>- Le process de l'AC (temps forts et clés des étapes).</li> <li>- Préparer les jeux de rôles et ajuster les consignes acteurs et participants.</li> <li>- Observation sur les grilles, analyses et synthèses.</li> <li>- L'(e)basket, les entretiens, les outils psychométriques...</li> <li>- La communication sur le but du process mis en place.</li> </ul>

<p><b>14</b> Sophrologie et vie en entreprise</p> <p>Shiat su en entreprise</p>	<p>1 jour inter à Paris</p> <p>385 € / pers</p> <p>• Prochaine date : mai (à définir)</p> <p>(date à caler)</p>	<p>- Salariés d'entreprises, consultants en cabinets</p> <p>Animation par A. Hachefa</p> <p>Animation par JF Jodouin</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compréhension de quelques axes fondamentaux de la sophrologie.</li> <li>• Exercices pratiques pour prévenir, gérer ou transformer des situations préssurisées.</li> <li>• Travailler sur ses ressources et ses freins sur des situations personnalisées.</li> <li>• Apports pratiques pour prolonger l'expérience au quotidien.</li> </ul>	<p>. apports auto applicatifs pour poursuivre l'effet de la journée par soi même.</p>
<p><b>18</b> SUPERVISIONS DE COACHS PROFESSIONNELS</p>	<p>- en coll. (2h) chez Agophore, Paris 16<sup>ème</sup> 6/ 7 pers. de 18h00 à 20h00.)</p> <p>• Prochaines dates collectives à nous demander, pour Paris, Honfleur ou à Conches (27)</p> <p>En coll. :</p> <p>138 € /pers</p> <p>En indiv. de visu</p> <p>168 € /pers</p>	<p>Coachs uniquement</p> <p>- Supervisions par S. de Frémicourt,</p> <p>- *Co-supervision S. de Frémicourt et J.F. Jodouin</p>	<p>Demandez le cadre détaillé, le profil des superviseurs.</p>	<p>Demandez les tarifs des forfaits.</p> <p>NB le tarif en coll s'entend sur une séance de 2h, et en ind sur 1 h30.</p>

**Merci de nous contacter pour plus d'info, sur les formations courtes qui retiennent votre attention.**

Par mail à [sylvie.defremicourt@agophore.fr](mailto:sylvie.defremicourt@agophore.fr)

Ou par téléphone 01 4525 8890 ou 06 6264 4327

Les dates de formation notées sont mises régulièrement à jour, ci avant, vous avez les prochaines dates ou celles en cours.

Quand vous voyez « complet », demandez nous quand est la prochaine

Quand elles sont « à fixer », nous ajustons la date en fonction de la demande, faites nous connaître vos besoins ou envies...

**A vous lire ou vous entendre vite !**

**Merci**

***Pour info, si vous vous inscrivez jusqu'à 2 mois avant la date de la formation, vous bénéficiez de moins 5%.***