

	= transfert de savoir-faire « expert »
	= développement managérial
	= autre

## Récap sur les formations Experts chez Agophore pour 2018 Voir détails programmes ci-après

Thème de la formation	Format	Population concernée (et formateurs)	Objectifs de la formation (et moyens)	Points clés travaillés au programme
<b>1. Communication managériale et professionnelle avec l'AT</b>	2 jours inter à Paris (6 à 7 participants) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">595 € HT / pers</div> • Prochaine date : <b>25/10/2018</b>	Senior managers  Animation par S. de Frémicourt et H.C. Siméon	<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>
<b>2. Délégation et négociation</b>	2 jours inter à Paris (6 à 7 participants) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">595 € HT / pers</div> • Prochaine date : <b>26/10/2018</b>	Managers et senior managers  Animation par S. de Frémicourt	<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>
<b>3. Image et impact professionnels dans l'assertivité au quotidien</b>	1 jour inter à Paris (6 à 7 participants) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">395 € / pers</div> • Prochaine date : <b>29/10/2018</b>	Managers. Personnes en développement professionnel et personnel.  Animation par S. de Frémicourt	<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>• 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>- Aborder certaines clés de subsidiarité.</li> </ul>

<p><b>4. Approche systémique 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>30/10/2018</b></p>	<p>Séniors managers, Consultants en dévt RH, Coachs</p> <p>Animation par F. Chemin</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>5. Utiliser le « PFI 09 » pour mieux s'adapter à ses clients, à ses relations managériales, ou à ses recruteurs... Niv. 1</b></p>	<p>1 jour ½ inter ou intra à Paris (12 participants)</p> <p>440 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>18/10/2018</b> (ou 21/09/2018 niv. 2 si 5/04 et 22/05 effectués)</p>	<p>Personnes en relations commerciales ou, en réseaux, Managers, ou personnes en mobilité professionnelle, interne ou externe.</p> <p>Animation par H.C. Siméon et S. de Frémicourt</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre ses modes de fonctionnement <i>avec</i> et <i>sans</i> 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.</li> <li>- " " " optimiser une cohésion d'équipe.</li> <li>- " " " réussir une relation : client/fournisseur interne.</li> <li>- Mini-exercices libres</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 : <b>14/09/2018</b></p>	<p>Managers avertis, coachs, consultants.</p> <p>Animation par A. Hachefa et S. de Frémicourt</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faciliter les choix à effectuer, favoriser la représentation et mises en action dans les transitions, avec la pratique des niveaux logiques de Dilts.</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 par l'outil et visualiser les niveaux d'adaptation nécessaires.</li> </ul>

<p><b>7. Team-building/team-coaching : Transfert de savoir-faire pratique</b></p>	<p>2 jours inter en résidentiel (Conches) (6 à 12 partics)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">695 € / pers Logistique incluse</div> <p>• <b>Prochaine date : 18-19/04/2019</b></p>	<p>Managers et membres de comité de direction. Coachs, consultants.</p> <p>Animation par S. de Frémicourt et H.C. Siméon</p>	<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>
<p><b>8. « PFI 09 » : Transfert de savoir-faire à l'outil, pour les accompagnants</b></p>	<p>2 jours</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">695 € / pers</div> <p>• <b>Prochaine date :</b> <b>Jour 1 : 05/11/2018</b> <b>Jour 2 : 06/11/2018</b></p>	<p>Managers très confirmés, RH, consultants, coachs.</p> <p>Animation par S. de Frémicourt</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>• <i>Remise de l'outil-questionnaire (pour l'administrer et apporter soi-même le feedback)</i></li> <li>• <i>3 cas réels sont assistés 1 à 6 sem. après la formation.</i></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 accompagnements en développement des personnes.</li> </ul>

# AGOPHORE

Adhérent EMCC - ASSOCIATION EUROPEENNE DE COACHING

<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 : <b>26/09/2018</b></p>	<p>Coachs et outplaceurs</p> <p>Consultants spécialistes en AT et certifiés à l'École de Coaching Agophore</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confirmer sa pratique de coach ou d'outplaceur avec un entraînement AT et PNL utile et adapté à cette relation d'aide.</li> <li>• Remise d'un livret pédagogique avec des fiches d'application.</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>10. Le MBTI pour comprendre ses crises de vie</b></p>	<p>1 jour ½ (4 à 6 participants)</p> <p>445 € / pers</p> <p>• Prochaine date : <b>23 août 2018</b></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 S. de Frémicourt</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 les postulats de Jung.</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>11. Dialogue intérieur : travail personnel et transfert de savoir-faire</b></p>	<p>1 jour (6 à 9 participants)</p> <p>395 € / pers</p> <p>• Prochaines dates : <b>03/07/2018 (complet) 14h à 20h ou 24 août de 9h à 15h</b></p>	<p>Coachs, thérapeutes, professionnels de l'accompagnement ou personnes en développement.</p> <p>Animation par S. de Frémicourt</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apport d'un exercice pratique et complexe : le DI, qui peut être un temps fort du coaching.</li> <li>• Reprise du concept jungien et du protocole des Stone.</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.</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 Jungiens.</li> </ul>

<p><b>12. Techniques de négociation raisonnée : transfert de savoir-faire</b></p>	<p>1 demi-journée (6 à 9 participants)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">198 € / pers</div> <p>• Prochaine date : <b>03/07/2018</b> de 9h00 à 13h00</p>	<p>Managers, mais aussi toute personne souhaitant utiliser la technique de négociation pour sa vie professionnelle ou personnelle, dans une logique de gagnant-gagnant.</p> <p>Animation par S. de Frémicourt</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apport d'une méthode de négociation raisonnée.</li> <li>• Travail sur la préparation de la négociation, puis sur la communication de sa négociation avec l'autre (exercices pratiques d'entraînement).</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 préparer avec méthode et rigueur.</li> <li>- Savoir vendre ses arguments ou contre-argumenter selon la méthode transférée.</li> </ul>
<p><b>13. Assessment center : Transfert de savoir-faire</b></p>	<p>4 jours ½ en intra (dates à définir ensemble)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipes RH (gestion de carrière...),</li> <li>- Consultants RH (recrutement, évaluation, formation...)</li> </ul> <p>Animation par S. de Frémicourt et H.C. Siméon</p>	<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>• Piqûre de rappel sur mesure un mois après.</li> <li>• Remise d'un classeur pédagogique sur mesure</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. Sophrologie et vie en entreprise</b></p>	<p>1 jour inter à Paris</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;">385 € / pers</div> <p>• Prochaine date : mai (à définir)</p> <p>(date à caler)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salariés d'entreprises, consultants en cabinets</li> </ul> <p>Animation par A. Hachefa</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 pressurisées.</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><b>15. Clean Language et outils associés</b></p>	<p>1 jour (6 à 7 participants)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prochaine date : <b>09/01/2019</b></li> </ul> <p>395 € /pers</p>	<p>Coachs et thérapeutes</p> <p>Animation par S. de Frémicourt</p>	<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>
<p><b>16. Vente conseil</b></p>	<p>1 jour en coll. (5 à 7 participants) 6h chez Agophore</p> <p>395 € /pers</p> <p>Puis, 2 heures de suivi 2 semaines après.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prochaine date : <b>14/03/2019</b></li> </ul>	<p>Professions libérales consultants, coachs...</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clarifier son positionnement et sa légitimité à vendre à ses interlocuteurs.</li> <li>• Aborder le business-plan ou les moyens de développement.</li> <li>• Se marketer et communiquer sur sa valeur ajoutée</li> <li>• Savoir contre-argumenter quand cela est nécessaire.</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.</li> <li>- Apport de méthodes, regards extérieurs (benchmark), et ajustements personnalisés.</li> </ul>
<p><b>17. Une journée avec Jung</b></p>	<p>1 jour inter à Paris</p> <p>495 € / pers</p> <p>(5 à 7 participants)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prochaine date : <b>05/12/2018</b></li> </ul>	<p>Sénior managers, consultants et coachs</p> <p>Animation : A. Lesur</p>	<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>

<p><b>18.</b> <b>SUPERVISIONS DE COACHS PROFESSIONNELS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- en coll. (2h) chez Agophore, Paris 16<sup>ème</sup> 5/ 7 pers. de 18h00 à 20h00.</li> <li>- en ind. chez Agophore (45' ou 1h30).</li> <li>- en ind. au tél. (45')</li> </ul> <p>● <i>Prochaines dates collectives :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>6 juin 2018,</b></li> <li>- <b>* 28 juin 2018,</b></li> <li>- <b>29 juin 2018</b> (à Honfleur)</li> <li>- <b>11 oct 2018</b></li> <li>- <b>15 nov 2018</b></li> <li>- <b>6 déc 2018</b></li> <li>- <b>* 15 janv 2018</b></li> </ul> <p>En coll. :</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">138 € /pers</div> <p>En indiv. de visu</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content; margin: 5px auto;">168 € /pers</div>	<p>Coachs uniquement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisions par S. de Frémicourt,</li> <li>- *Co-supervision S. de Frémicourt et J.F. Jodouin</li> </ul>	<p>Demandez le cadre détaillé, le profil des superviseurs.</p>	<p>Demandez les tarifs des forfaits.</p>
--	---	---	--	--

