



RESSOURCES

PERFORMANCE

EQUIPES

COMPETENCES

POTENTIELS

DEVELOPPEMENT

2016

FORMATIONS

CONFÉRENCES

SÉMINAIRES



OFFRE DE FORMATIONS



2016



Nos formations

- ✓ Intra-entreprise
- ✓ Inter-entreprise

Toutes nos formations peuvent être adaptées et réalisées sur mesure en fonction des besoins.

Nos domaines d'intervention :

- ✓ Management
- ✓ Vente - Relation clientèle
- ✓ Communication
- ✓ Prise de parole en public
- ✓ Cohésion d'équipe
- ✓ Gestion du stress
- ✓ Prévention des risques psychosociaux
- ✓ Coaching : développement professionnel
- ✓ Événementiel / Sponsoring





Sommaire des formations

MANAGEMENT

page 5

- ✓ Se connaître pour mieux manager p. 6
- ✓ Développer son leadership et ses compétences au management p. 7
- ✓ Optimiser la performance des commerciaux p. 8

VENTE - NÉGOCIATION

page 9

- ✓ Développer son potentiel commercial p. 10
- ✓ Savoir être et savoir vendre p. 11
- ✓ Optimiser sa négociation commerciale p. 12

PERFORMANCE COLLECTIVE

page 13

- ✓ Développer la cohésion et l'esprit d'équipe p. 14

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

page 15

- ✓ Prendre efficacement la parole en public p. 16
- ✓ Être performant à l'oral p. 17
- ✓ Développer un accueil téléphonique performant p. 18
- ✓ Comprendre et gérer son stress p. 19
- ✓ Savoir manager sans stress p. 20

SPORT - BIEN-ÊTRE

page 21

- ✓ Faire du sport un outil de management et de bien-être au travail p. 22

SPONSORING

page 23

- ✓ Définir sa stratégie sponsoring p. 24
- ✓ Rentabiliser ses investissements en sponsoring sportif p. 25

ÉVÉNEMENTIEL

page 26

- ✓ Organiser un événement p. 27



MANAGEMENT

OFFRE DE FORMATIONS 2016



SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Toute personne dont l'objectif est **d'optimiser ses capacités de manager**

OBJECTIFS

- ✓ Explorer votre fonctionnement mental et émotionnel pour choisir vos **émotions, développer vos ressources et celles des autres**
- ✓ Savoir passer de l'idée à l'**action** pour réaliser vos objectifs, construire des « scénarii » de réussite, tout en restant **en accord avec vos valeurs personnelles**
- ✓ Expérimenter les premiers modèles performants de changement pour actualiser votre potentiel

PROGRAMME

- ✓ Réfléchir sur les filtres qui conditionnent notre manière de percevoir et facilitent l'accès à nos ressources
- ✓ Explorer le système de représentation VAKOG et les voies d'accès à ces systèmes
- ✓ Utiliser les techniques de calibration pour **développer votre acuité sensorielle**
- ✓ **Détecter les états émotionnels et processus de pensée d'une personne**
- ✓ S'attacher à faire des descriptions sur des bases sensorielles pour éviter les interprétations
- ✓ Définir des **objectifs opérationnels** pour construire son scénario de réussite
- ✓ L'**alignement** : définir l'identité, le contexte, les valeurs, le comportement, les capacités pour optimiser son professionnalisme
- ✓ Elargir les possibilités de pensée, d'action et de ressentis par les recadrages
- ✓ Actionner les différents **leviers de management suivant les typologies de personne**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : être en poste en tant que manager
- ✓ Durée Formation : 3 journées (dont 1 de debriefing)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Le programme est fondé sur la **pratique** afin que chaque stagiaire puisse se constituer une « **boîte à outils** » à partir des difficultés qu'il a lui-même décelées
- ✓ La théorie est exposée par l'exemple, par la réalisation de simulations commentées
- ✓ Le module s'appuie sur un autodiagnostic du stagiaire



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET SES COMPÉTENCES AU MANAGEMENT

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Managers d'équipe, dirigeants d'entreprise

OBJECTIFS

- ✓ Renforcer son **leadership**
- ✓ **Privilégier le comment au service des résultats**
- ✓ **Adapter** son mode de communication et son style de management
- ✓ **Savoir mener des entretiens individuels efficaces**

PROGRAMME

- ✓ Renforcer son leadership
 - Connaître **les 8 caractéristiques des leaders**
 - Définir les actions concrètes à mettre en place
 - Distinguer les territoires complémentaires du **leadership et du management**
- ✓ Privilégier le comment au service des résultats
 - Établir les référentiels d'activité et de compétences des collaborateurs
 - Mettre en place les **indicateurs de suivi d'activité et de compétence**
 - Bâtir le **tableau d'analyse du manager**
 - Définir les actes de management incontournables
- ✓ Adapter son mode de communication et son style de management en fonction de chaque collaborateur
 - **Autodiagnostic de ses modes de communication dominants**
 - Identifier ses points forts et ceux à améliorer
 - Adopter un mode de communication et un style de management efficaces
- ✓ Savoir mener des entretiens individuels efficaces
 - **Fixer des objectifs** et analyser les résultats
 - Remettre en selle un collaborateur en retard sur ses objectifs
 - **Remotiver** un collaborateur démotivé
 - Gérer des **situations conflictuelles**
 - **Savoir féliciter**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : être en poste en tant que manager
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Pédagogie interactive, cas pratiques
- ✓ Application concrète à vos problématiques



OPTIMISER LA PERFORMANCE DES COMMERCIAUX

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Managers d'équipe, dirigeants d'entreprise

OBJECTIFS

- ✓ Donner du **sens à l'action**
- ✓ **Coacher pour faire progresser**
- ✓ **Insuffler l'esprit d'équipe** grâce à des réunions motivantes
- ✓ **Piloter l'activité**

PROGRAMME

- ✓ Donner du sens à l'action
 - **Construire et faire partager la vision de la Business Unit**
 - Communiquer la stratégie Business Unit, **donner envie d'agir**
 - **Établir le plan d'actions**
- ✓ Coacher pour faire progresser
 - Etablir le **diagnostic de l'équipe**
 - **Adapter sa communication** à chaque collaborateur
 - Organiser des **trainings individuels**
- ✓ Insuffler l'esprit d'équipe grâce à des réunions motivantes
 - Préparer des réunions qui favorisent les **échanges**
 - Comment créer une **dynamique d'équipe**
 - Assurer le suivi des décisions prises en réunion
- ✓ Piloter l'activité
 - Définir le **plan d'actions** et en assurer le suivi : bilans d'étapes, réussites et difficultés, solutions correctives
 - Prendre **des décisions**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : être en poste en tant que manager
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Pédagogie interactive, cas pratiques, utilisation d'outils de préparation mentale
- ✓ Application concrète à vos problématiques



VENTE - NÉGOCIATION

OFFRE DE FORMATIONS 2016



DÉVELOPPER SON POTENTIEL COMMERCIAL

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Commerciaux, managers, négociateurs

OBJECTIFS

- ✓ **Maîtrise de l'attitude et du discours face à un client**
- ✓ La **compréhension des attentes client**
- ✓ La compréhension des critères de jugement lors de la rédaction des mémoires d'offres

PROGRAMME

- ✓ L'importance de la confiance en soi
- ✓ Le travail sur la **connaissance de l'interlocuteur**
- ✓ Le travail sur **l'écoute, sur la qualité de l'échange**
- ✓ Approche journalistique de la **vente** :
 - la préparation en amont
 - la préparation matérielle
 - la préparation tactique
 - la préparation psychologique

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 journée

LES + DE LA FORMATION

- ✓ La double casquette du formateur : ancien champion et journaliste de télévision



SAVOIR ÊTRE ET SAVOIR VENDRE

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Tous ceux qui souhaitent développer leur potentiel de négociateur

OBJECTIFS

- ✓ Mettre en place les **rites pour bien vendre**
- ✓ **Préparer sa négociation**
- ✓ Développer son **assertivité**
- ✓ **Maîtriser sa personnalité**
- ✓ Mettre en place une **communication efficace**

PROGRAMME

- ✓ **La connaissance de soi**
 - Réagir positivement
 - Gérer son stress
 - Communiquer plus efficacement
 - Développer l'empathie
- ✓ **L'analyse transactionnelle**
- ✓ **La programmation neurolinguistique**
 - Le calibrage (visuel, auditif, kinesthésique)
 - L'écoute
 - La synchronisation
 - La gestuelle ou langage non verbal
- ✓ **Les différentes étapes de la négociation commerciale**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Animation sur l'approche méthodologique et comportementale
- ✓ Mise en pratique : jeux de rôles filmés



OPTIMISER SA NÉGOCIATION COMMERCIALE

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Responsables commerciaux, commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux

OBJECTIFS

- ✓ Définir son **plan d'action commercial**
- ✓ **Développer ses compétences à la vente**
- ✓ **Négocier et défendre ses marges**

PROGRAMME

- ✓ Définir son plan d'action commercial
 - **Organiser ses actions** pour atteindre les objectifs
 - Optimiser sa **gestion du temps**
- ✓ Développer ses compétences à la vente
 - Préparer la bande annonce de son offre et de l'entreprise
 - Prendre des rendez-vous par téléphone et assurer les relances
 - **Découvrir les attentes** des prospects et de ses clients
 - Développer **l'empathie**
 - **S'adapter** au mode de **communication** dominant de ses interlocuteurs
 - Faire des objections un levier de confiance
 - **Déclencher l'engagement** de l'interlocuteur
- ✓ Négocier et défendre ses marges
 - Distinguer la vente d'une solution de la négociation tarifaire : comportements, techniques et environnement
 - **Équilibrer le rapport de forces** acheteur/vendeur afin de privilégier un partenariat basé sur la confiance
 - Préparer ses négociations : **la matrice des objectifs**
 - **Résister aux demandes de concessions**, obtenir des contreparties
 - Développer une tactique d'annonces dans les derniers retranchements
 - **S'affirmer en situation de tension**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Pédagogie interactive, cas pratiques, utilisation d'outils de préparation mentale
- ✓ Application concrète à vos problématiques



PERFORMANCE COLLECTIVE

OFFRE DE FORMATIONS 2016



DÉVELOPPER LA COHÉSION ET L'ESPRIT D'ÉQUIPE

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Tous les **managers d'équipe et dirigeants** d'entreprise qui souhaitent améliorer la dynamique de groupe et la cohésion d'équipe

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, chaque participant :

- ✓ prendra conscience de **l'importance de la cohésion** du groupe
- ✓ connaîtra des **méthodes** pour créer ou renforcer la cohésion d'un groupe
- ✓ développera ses **compétences de leader** d'équipe

PROGRAMME

- ✓ Comment se joue la **relation avec l'équipe** (exemples issus du domaine du sport) ?
- ✓ Comment définir les **valeurs, attentes mutuelles et objectifs communs** du groupe ?
- ✓ Comment développer la **cohésion de groupe** ?
- ✓ Exercices et **jeux de rôle** pour une mise en pratique de différentes situations collectives (réunion, projet, ...)

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Co-animation et lien théorie/pratique
- ✓ Apports théoriques et méthodes issues du sport collectif de haut niveau
- ✓ Exercices pratiques et mises en situation concrètes
- ✓ Suivi à distance



DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

OFFRE DE FORMATIONS 2016



PRENDRE EFFICACEMENT LA PAROLE EN PUBLIC

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Dirigeants d'entreprise, managers, sportifs, élus

OBJECTIFS

- ✓ Connaître les moyens à employer pour être à l'aise face à un auditoire et ne plus redouter l'**expression orale**
- ✓ S'approprier des techniques simples qui, sans altérer le naturel, contribuent à l'épanouissement de la **personnalité** et rendent son **intervention publique claire et convaincante**

PROGRAMME

- ✓ La connaissance de soi, maîtriser le **langage non verbal**
- ✓ Donner du **relief** à son propos
- ✓ Préparer sa **présentation**
 - **Hiérarchiser** et construire son argumentation, ouvrir et conclure
- ✓ Optimiser son support visuel de présentation : simple, imagé
 - Mettre la forme au service du fond
- ✓ Réaliser une présentation
 - Cinq minutes pour **convaincre**, rompre la monotonie, **rythmer et dynamiser ses propos**
- ✓ Ouvrir le débat et **interagir avec l'auditoire**
 - Ouvrir un débat et obtenir des questions, les règles d'un débat constructif, comportements et attitudes à maîtriser

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Méthodologie souple, interactive et répondant à vos besoins spécifiques
- ✓ Un stage animé par un professionnel reconnu spécialiste des problématiques de communication et media training pour les entreprises et sportifs
- ✓ Le témoignage et le partage d'expériences d'une personnalité



ÊTRE PERFORMANT À L'ORAL

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Toute personne amenée à intervenir face à un groupe de personnes pour une réunion, une présentation, une formation

OBJECTIFS

- ✓ Devenir un orateur charismatique
- ✓ Acquérir un nouveau comportement
- ✓ Mieux faire passer les messages

PROGRAMME

- ✓ **La connaissance de soi :**
 - Etude de la structure de l'expérience subjective
 - Construction du modèle du monde (la carte mentale)
 - Les valeurs, les croyances, les critères
 - Développer la congruence (en accord avec soi-même)
 - Gérer le trac
- ✓ **Les différentes formes de communication :**
 - verbale
 - non verbale
 - para-verbale
- ✓ **Préparation de l'intervention :**
 - Définir clairement les objectifs
 - La recherche d'idées : QQQQCP (quoi, qui, où, quand, comment, pourquoi ?)
 - Répondre aux questions et aux objections
 - Ecouter les questions
 - Accepter les questions
 - Eviter la polémique

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 3 journées (dont 1 de debriefing)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Mises en situation, exercices pratiques
- ✓ « Boîte à outils » personnalisée
- ✓ Le module s'appuie sur un autodiagnostic du stagiaire



DÉVELOPPER UN ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE PERFORMANT

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Téléopérateurs, agents d'accueil

OBJECTIFS

- ✓ Pratiquer les techniques adaptées au téléphone
- ✓ Développer son assertivité au téléphone
- ✓ Mieux gérer son temps
- ✓ Savoir fidéliser ses clients
- ✓ Savoir résoudre les conflits au téléphone
- ✓ Gérer son stress

PROGRAMME

- ✓ **Découvrir et utiliser les outils de la communication dans un échange téléphonique**
 - Les critères d'un feed-back efficace (éviter la pollution relationnelle)
 - Le langage verbal, para verbal
 - Adapter son langage au téléphone
 - L'écoute active et recueil d'informations
 - Comprendre rapidement le besoin de son client
 - Développer l'empathie
- ✓ **Les étapes de l'entretien en réception d'appel**
- ✓ **Gérer son stress**

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Mises en situation, exercices pratiques
- ✓ « Boîte à outils » personnalisée
- ✓ Le module s'appuie sur un autodiagnostic du stagiaire



COMPRENDRE ET GÉRER SON STRESS

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Toute personne désirant optimiser son capital humain

OBJECTIFS

- ✓ Définir le stress et le comprendre
- ✓ Développer des relations enrichissantes
- ✓ Savoir résoudre et anticiper les conflits internes ou interpersonnels
- ✓ Augmenter son impact personnel
- ✓ Développer son assertivité (s'affirmer de manière positive en toutes circonstances)

PROGRAMME

- ✓ **Comprendre son comportement**
 - Etude de la structure de l'expérience subjective
 - Construction du modèle du monde (la carte mentale)
 - Les valeurs, les croyances, les critères
 - Développer la congruence (en accord avec soi-même)
 - L'analyse transactionnelle
 - Les différents filtres
- ✓ **Qu'est-ce-que le stress ?**
 - Comprendre les mécanismes profonds du stress
- ✓ **Comment gérer le stress ?**
 - Savoir se dissocier des émotions
 - Savoir changer notre vision des événements
 - Savoir communiquer avec soi-même
 - L'échelle des états internes

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Animation sur l'approche méthodologique et comportementale
- ✓ La mise en pratique pour faciliter l'approbation : jeux de rôles, exercices, tests
- ✓ Favoriser l'échange des pratiques et le partage des expériences



SAVOIR MANAGER SANS STRESS

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ **Managers** d'équipe, **dirigeants** d'entreprise, **élus** qui gèrent du personnel (collectivités, comités d'entreprise, etc.)

OBJECTIFS

- ✓ Connaître son **mode de fonctionnement** face au stress
- ✓ Découvrir des **outils et méthodes** de gestion du stress et les utiliser
- ✓ Construire une **stratégie personnelle** de gestion du stress

PROGRAMME

- ✓ **Le mécanisme du stress**
 - Comprendre ce qu'est le stress
 - Reconnaître les signes de stress
 - Identifier l'origine du stress et de « son » stress
- ✓ **La gestion du stress**
 - Apprendre des méthodes et découvrir des outils de gestion du stress (cognitifs, physiologiques et comportementaux)
 - S'approprier les outils issus et méthodes de la préparation mentale utilisés par les sportifs de haut niveau
 - Perfectionner ses stratégies personnelles

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ **Co-animation** et lien théorie/pratique
- ✓ Apports théoriques et méthodes issues de la préparation mentale et des neurosciences
- ✓ **Évaluation du niveau de stress** des stagiaires tout au long de la formation
- ✓ **Exercices pratiques** et mises en situation
- ✓ Suivi à distance



SPORT - BIEN-ÊTRE

OFFRE DE FORMATIONS 2016



FAIRE DU SPORT UN OUTIL DE MANAGEMENT ET DE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Managers d'équipe, dirigeants d'entreprise, élus qui gèrent du personnel (collectivités, comités d'entreprise, etc.) et plus généralement, tous ceux qui s'intéressent à la problématique du bien-être au travail

OBJECTIFS

- ✓ Découvrir la **panoplie des usages** (et des modalités de pratique) du sport dans la sphère professionnelle
- ✓ Appréhender les **principaux effets** connus et moins connus de la pratique sportive au travail
- ✓ Découvrir, s'approprier et maîtriser les « **best-practices** » à adapter à son environnement de travail

PROGRAMME

- ✓ **Le contexte : le travail aujourd'hui**
 - Les conditions de travail et les ressorts de la motivation
 - Les enjeux liés à la santé au travail
 - Les usages modernes du sport en entreprise
- ✓ **Intérêts et effets du sport**
 - Sur la santé : physique, mentale, sociale
 - Sur la cohésion, l'intégration, l'ambiance
 - Sur la communication
 - Sur les performances des salariés et de l'entreprise
- ✓ **Guide des best-practices**
 - Quelles disciplines sportives pour quels besoins ?
 - Études de cas concrets

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Études de cas originales, pratiques et variées
- ✓ Pédagogie interactive
- ✓ Application concrète à vos problématiques



SPONSORING

OFFRE DE FORMATIONS 2016



DÉFINIR SA STRATÉGIE SPONSORING

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Annonceurs du secteur commercial, collectivités
- ✓ Services marketing / communication

OBJECTIFS

- ✓ **Rationaliser les choix en matière de sponsoring :**
 - Choix d'une discipline sportive
 - Choix d'un support (individu, collectif, événement)

PROGRAMME

- ✓ Situer la politique de sponsoring dans le **mix marketing** de l'entreprise / de la collectivité
- ✓ Proposer une méthode de **rationalisation managériale des choix**
- ✓ Application à travers une **étude de cas et/ou une problématique marketing** de l'entreprise / de la collectivité (positionnement, ciblage)

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 journée

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Méthodologie souple, interactive et répondant à vos besoins spécifiques
- ✓ Un stage animé par un professionnel reconnu spécialiste des problématiques de marketing et de sponsoring



RENTABILISER SES INVESTISSEMENTS EN SPONSORING SPORTIF

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Directeurs généraux, directeurs et responsables de la communication, directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables sponsoring, alliances et partenariats

OBJECTIFS

- ✓ Identifier les **nouvelles tendances** et les **bonnes pratiques** pour bâtir sa stratégie en matière de sponsoring sportif
- ✓ Maîtriser les enjeux économiques de **l'activation de droits**
- ✓ Sécuriser et **renégocier ses contrats**
- ✓ Optimiser le **retour sur investissement**

PROGRAMME

- ✓ Maîtriser le marché du sponsoring sportif et ses enjeux
 - Situer le sponsoring dans le mix marketing
 - Appréhender **les enjeux et les risques** du sponsoring sportif
 - **Evolutions** du sponsoring : attentes du consommateur, la place du numérique
- ✓ Piloter sa stratégie de sponsoring sportif
 - Fixer des objectifs spécifiques
 - Définir son territoire de sponsoring
 - Choisir le **positionnement** de son partenariat sportif
- ✓ Activer la stratégie sponsoring dans la stratégie de **communication globale**
 - Actionner les outils disponibles en fonction des cibles
 - Maîtriser les **facteurs clés de succès** - Activation partenariat
- ✓ Optimiser le retour sur investissement
 - Le retour sur objectif (ROO) plutôt que le seul ROI
 - Indicateurs de mesure pertinents : mémorisation, valorisation média, marge...
- ✓ Sécuriser ses contrats de sponsoring
 - Clauses spécifiques, protection des droits

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée : 1 journée

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Méthodologie souple, interactive et répondant à vos besoins spécifiques
- ✓ Un stage animé par un professionnel reconnu spécialiste des problématiques de sponsoring et marketing sportif



ÉVÉNEMENTIEL

OFFRE DE FORMATIONS 2016



ORGANISER UN ÉVÉNEMENT

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Chargés de projets événementiels, chargés de développement dans diverses structures sportives (associations, fédérations, services des sports de collectivités, etc.), dirigeants d'entreprise qui s'intéressent à la problématique du bien-être au travail

OBJECTIFS

- ✓ **Maîtriser les outils de la chaîne d'organisation d'un événement**, ceux relatifs à la conception, à la structuration et à la gestion d'un projet événementiel
- ✓ Être capable de **piloter efficacement un événement de A à Z**

PROGRAMME

- ✓ **Les acteurs et les marchés de l'événementiel**
 - Les parties-prenantes : leurs rôles et leurs fonctions
 - Les marchés de l'événementiel sportif : du local au global
- ✓ **La conception**
 - Positionner son événement
 - Innover, budgéter, coordonner
- ✓ **Les grandes fonctions**
 - Administrative et juridique
 - Communication et médias
 - Commercialisation
 - Logistique et sportive
- ✓ **Le Jour J et les bilans**
 - Les démarches du Jour J
 - Soigner les bilans et préparer l'avenir

PRÉREQUIS - DURÉE

- ✓ Prérequis : aucun
- ✓ Durée Formation : 1 à 2 journées (selon les besoins)

LES + DE LA FORMATION

- ✓ Études de cas originales, pratiques et variées
- ✓ Pédagogie interactive
- ✓ Application concrète à vos problématiques
- ✓ Partage d'expériences



Notre équipe

Jean Michel BELLOT



- ✓ **Formateur** en entreprise et Conférencier
- ✓ **Athlète international** de 1971 à 1982, Saut à la perche, 36 sélections, N°1 Mondial en 1982, Double finaliste Olympique
- ✓ **Chef de service et grand reporter** chez TFI de 1999 à 2007
- ✓ **Directeur du Développement Sport**, Fondation JL Lagardère en 2008 et 2009

Laurent BLONDEEL



- ✓ **Athlète de haut-niveau**
> Champion de France Athlétisme
- ✓ **Entraîneur**
- ✓ **Formateur, Coach**
- ✓ **Intervenant en entreprise** depuis 15 ans

Ludovic DEPP



- ✓ **Chef d'entreprise**
- ✓ **Coach, Préparateur mental** et Formateur
- ✓ **Ex Cadre de direction** grands groupes français

Notre équipe

Alain FOSSIER



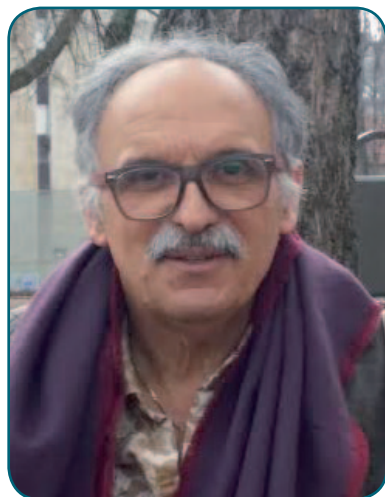
- ✓ **Formateur** en entreprise
- ✓ **Coach certifié**, Diplôme universitaire en « Coaching et performance mentale »
- ✓ **Ex Directeur et Associé** dans les cabinets français leaders en conseil et formation commerciale et au management
- ✓ **Ex Inspecteur Commercial** chez AXA
- ✓ **Ex International de Volley-ball**

Julien PIERRE



- ✓ **Docteur** en STAPS
- ✓ **Maître de conférences** à la Faculté des sciences du sport de l'Université de Strasbourg
- ✓ **Membre de l'unité de recherche** « Sport et sciences sociales »
- ✓ **Journaliste**

Patrice RAGNI



- ✓ **Entraîneur** Athlétisme
- ✓ **Coach et Préparateur mental**
- ✓ **Ex Conseiller Technique National** Fédération Française d'Athlétisme
- ✓ **Ex Directeur** du « Groupe de Recherche et d'Étude Psychanalytique sur les Activités Sportives » (1998 - 2008)

Notre équipe

Sylvie RET



- ✓ **Consultante** en Ressources Humaines (depuis plus de 20 ans)
- ✓ **Coach et Préparateur mental**
- ✓ **Formatrice** en entreprise

Stéphane STOLL



- ✓ **Coach et Préparateur mental**
- ✓ **Ancien athlète de niveau** national Judo en Pôle France
- ✓ **Entraîneur et Directeur Technique**
- ✓ **Professeur** d'EPS hors classe

Gary TRIBOU



- ✓ **Professeur** des universités
- ✓ **Docteur en Sciences** de gestion et diplômé d'études politiques
- ✓ **Directeur du Master** de Marketing & gestion du sport, Université de Strasbourg
- ✓ **Directeur scientifique** du DU « Management d'une carrière de sportif professionnel »

Notre équipe

Frédéric VIARD



- ✓ **Journaliste** rugby, tennis (BEIN SPORT)
- ✓ **Conseiller** en communication
- ✓ **Auteur** de plusieurs ouvrages sur le rugby
- ✓ **Créateur de la série** « XV à table »

Gaétanne WILMIN



- ✓ **Consultante** en entreprise et Formatrice (depuis plus de 25 ans)
- ✓ **Certifiée en Programmation neurolinguistique** (depuis 2000)



OFFRE DE CONFÉRENCES



2016



Nos conférences

- ✓ Construites sur mesure
- ✓ Transversalités sport-entreprise

Thématiques :

- ✓ Management
- ✓ Vente
- ✓ Relation clientèle
- ✓ Cohésion d'équipe
- ✓ Gestion du stress
- ✓ Prévention des risques psychosociaux
- ✓ Innovation
- ✓ Conduite du changement



Nos conférenciers

Jean-Michel BELLOT



Ancien journaliste,
ex Athlète international

- ✓ **Formateur** en entreprise
- ✓ Directeur du Développement Sport, Fondation JL Lagardère en 2008 et 2009
- ✓ Chef de service et **Grand Reporter** chez TFI de 1999 à 2007
- ✓ **Athlète international** de 1971 à 1982, saut à la perche, 36 sélections, N°1 mondial en 1982, double finaliste olympique

Julien BOUTTER



Directeur de tournoi
ATP Tennis, Consultant TV,
ex Joueur Tennis ATP

- ✓ **Directeur du tournoi tennis** ATP 250 Moselle Open
- ✓ **Chef d'entreprises**
- ✓ **Consultant TV** pour le groupe Canal Plus
- ✓ **Animateur et intervenant en entreprise** et dans le milieu sportif
- ✓ **Ex joueur Tennis ATP** Top 50 Mondial et 5^e français

Eric CHAMP



Ancien international
Rugby, Dirigeant

- ✓ **Dirigeant d'entreprise depuis plus de 25 ans**
- ✓ **Homme de média** (TFI, La Provence...)
- ✓ **International Rugby :**
 - > Champion France 1987 et 1992
 - > Finaliste Coupe du Monde 1987
 - > Grand Chelem 1987
 - > Vainqueur 5 Nations 1986, 1987, 1988, 1989
 - > Capitaine emblématique RC Toulon



Nos conférenciers

Edgar GROSPIRON



Conférencier,
Champion olympique
de Ski

- ✓ **Conférencier** (+ de 500 missions à son actif)
- ✓ **Consultant** en entreprise
- ✓ **Champion Olympique** Ski JO Albertville 1992
 - > 3 fois **Champion du Monde**
 - > 4 fois **Vainqueur de la Coupe du Monde**

Olivier KRUMBHOLZ



Entraîneur
équipe de France
Handball

- ✓ **Entraîneur Equipe de France Handball Féminin**, 1998-2013 et depuis 2016
 - > Vice Champion du Monde 1999, 2003, 2009, 2011
- ✓ **Consultant** en entreprise

Guy ONTANON



Entraîneur
équipe de France
Athlétisme

- ✓ **Entraîneur national Athlétisme Sprint-relais** (2002-2006, puis 2011-2016)
 - > Champion du Monde avec le 4x100m masculin, Coach Christine Arron, Muriel Hurtis, Jimmy Vicaut, Ronald Pognon...
- ✓ **Directeur Développement Athlétisme**, Team Lagardère (2006-2010)

Nos conférenciers

Raphael POULAIN



Conférencier, acteur,
ex Joueur de
Rugby professionnel

- ✓ **Consultant** en entreprise et Conférencier
- ✓ **Comédien**
- ✓ **Coach mental**
- ✓ **Joueur professionnel de Rugby**
1998- 2008 (Stade Français, Racing Métro)
> Triple Champion de France



OFFRE DE SÉMINAIRES



2016

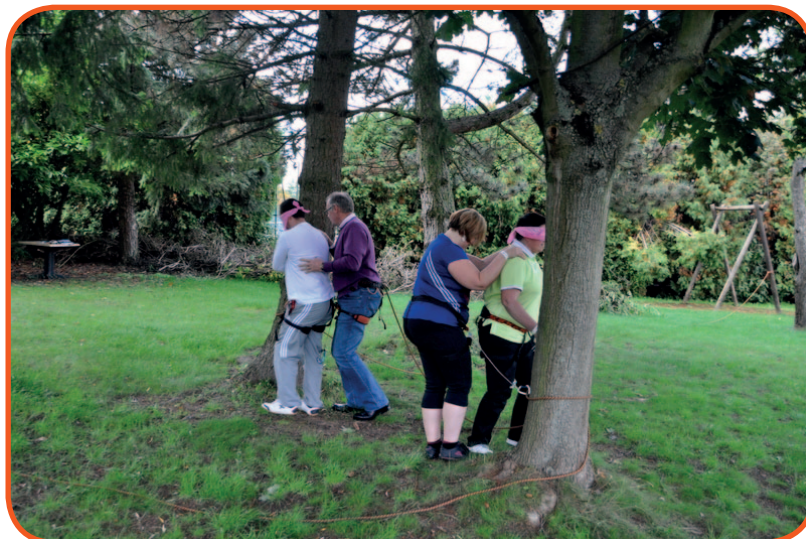


Nos séminaires

- ✓ A la carte
- ✓ Encadrés par des coaches professionnels

Thématiques :

- ✓ Team building
- ✓ Gestion du stress
- ✓ Dépassement de soi
- ✓ Esprit d'équipe





CONTACT

Email : contact@hyfen.fr

Port. : 06 81 09 48 01

*Notre équipe de formateurs passionnés est à votre service.
N'hésitez pas à nous consulter pour toute demande d'informations.*