Leaderseed

Make your Talent Bloom

Formations **2024**

Libérez votre potentiel

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation

PICTOTECH

BEST

Formation plébiscitée par vous.

MISE À JOUR

Formation mise à jour afin de répondre toujours plus à vos besoins.

3h CHRONO

Formation sur une demi-journée pour acquérir les bases d'une thématique, d'une compétence ou d'un savoir-faire.

NOUVEAUTÉ

Formation faisant son entrée au catalogue.

FOCUS

Formation pour perfectionner ou acquérir une compétence, un savoir-faire.

Repas du midi inclus, pour partager un moment de détente entre le matin et l'après-midi.

CLASSE VIRTUELLE

Formation interactive en visioconférence pour optimiser temps et budget.

Pauses incluses, pour échanger de manière conviviale et développer son réseau.

Formation disponible en langue anglaise.

Accessible aux personnes en situation de handicap (mobilité réduite, mal voyant, mal entendant).

SOMMAIRE DU CATALOGUE

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE 15
Relations professionnelles — Prise de parole en public — Communication écrite et orale

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL 19
Connaissance de soi et des autres — Relation — Communication — Coopération et gestion de conflits

MANAGEMENT ET LEADERSHIP 27
Assertivité — Management d'équipe

ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT 33
Être entrepreneur

MENTORAT ET SUPERVISION 37
Mentor Coaching — Didactique & Supervision

ANNEXES 43
CGV — Bulletin d'inscription — Index

nice girl

things I didn't expect

Study Abroad

Meet incredible people

learn another language

Learn Arabic

Meet cool people

learn design thinking

I hope to take super fulfilling education courses

Learn how to break

learn to things I ought I shouldn't do

Meet people from around the world

find (develop) my passions interests

Get out of my comfort zone

Figure out what I want to do with my life

Study abroad

Have fun & learn

workout everyday

Make friends

Study/work abroad in >1 country

To get to know all my close friends like sisters

Become a better writer

Build an electric car

« 85 %

des emplois qui seront créés d'ici 2030

N'EXISTENT PAS AUJOURD'HUI.»

Les compétences sont au cœur de l'avenir pour les entreprises et les salariés.

C'EST TOUT L'ENJEU DE LA FORMATION !

Étude Pôle Emploi 2023.

Chez Leaderseed, nous prenons l'engagement de faciliter le maintien et le développement de l'employabilité en proposant un vaste choix de formations. Pour cela, **nous continuons à développer nos compétences en permanence** et à suivre les évolutions dans les différents domaines que nous vous proposons.

Nous voulons permettre à chaque individu de **renforcer ses compétences métier et comportementales**, mais aussi **relationnelles, de développer son efficacité professionnelle, sur des durées courtes, compatibles avec son activité et ses ambitions.**

ÉDITO

LA FORMATION CONTINUE, LE MEILLEUR REMÈDE CONTRE L'OBSOLESCENCE DES COMPÉTENCES !

La mutation numérique induit de nouvelles compétences décisives pour chacun d'entre nous. Parallèlement, de nouveaux métiers apparaissent : qui aurait pu prédire l'explosion des Community Managers et autres Chief Digital Officers il y a 10 ans ? Pour autant, les compétences technologiques fondamentales pour évoluer dans le monde actuel et celui qui s'annonce ne suffiront pas.

Les compétences sociales, émotionnelles et comportementales sont tout aussi indispensables : elles doivent être développées par tous afin de garantir une bonne employabilité.

À mesure que la technologie progresse, ce sont les aspects strictement humains du travail qui vont devenir déterminants : capacité à gérer un projet, à manager, à collaborer, à former, à communiquer, à être créatif… et plus encore, capacité à apprendre et à se réinventer comme le souligne un récent rapport de l'OCDE.

Parmi les compétences transverses suivantes, quelles sont celles que les salariés de votre entreprise devraient maîtriser en priorité ? Organisation efficace du travail ? Esprit d'initiative et d'entreprise ? Apprendre à apprendre ? Agilité et adaptation ? Intelligence émotionnelle et relationnelle ? Capacité à motiver et à fédérer ? Assertivité ?

Afin de permettre à tout un chacun de développer les compétences de demain, de développer son employabilité, **LEADERSEED** a pris les 4 engagements suivants :

- **Faciliter l'acquisition des compétences comportementales et organisationnelles** devenues cruciales dans un univers professionnel en transformation permanente.
- **Faciliter l'acquisition de compétences « métiers »** grâce à des parcours modulaires courts pour valider une compétence précise, longs pour un ensemble de compétences.
- **Renforcer l'efficacité en situation de travail** par un accompagnement après la formation.
- **Concevoir une solution sur-mesure** : nous vous accompagnons dans l'ingénierie de formation pour construire votre solution et ainsi répondre à vos besoins spécifiques.

Nous accompagnons activement les entreprises et les administrations, notre ambition est de rendre vos collaborateurs directement opérationnels après leur formation.

Ensemble, luttons contre l'obsolescence des compétences.

Laurent BANNWARTH
Fondateur de Leaderseed

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

DES FORMATEURS À VOTRE ÉCOUTE

Tous nos programmes de formation sont dispensés par des **intervenants expérimentés**, experts dans leur domaine et ayant une **connaissance concrète et pratique** de leurs sujets.

Hommes et femmes de terrain, **professionnels confirmés de la formation**, ils s'engagent à délivrer une **formation riche et orientée «opérationnel»**, à proposer des objectifs clairement définis et à tenir compte des demandes et besoins des participants. Nos **programmes sont ainsi régulièrement révisés et adaptés** pour tenir compte de l'évolution des connaissances et de vos retours, avec l'objectif constant d'apporter des outils et des techniques dont l'efficacité et la pertinence seront mesurables en situation concrète de travail.

Fort de notre réseau de formateurs sélectionnés pour leur expertise et leurs qualités pédagogiques, nous proposons une palette de solutions de formations diversifiées pour répondre à l'ensemble de vos besoins.

8 RAISONS DE CHOISIR LEADERSEED

Compétence	La formation professionnelle et le coaching professionnel constituent le cœur de métier de Leaderseed. Nos formations sont en constante évolution, régulièrement mises à jour. Elles répondent aux besoins de votre entreprise en termes d'innovation et d'évolution.
Qualification	Tous nos intervenants sont reconnus et sélectionnés pour leur expertise et leurs compétences pédagogiques. Chacun d'eux est engagé dans un processus de veille pour maintenir ses compétences au meilleur niveau.
Offre	Du management à la supervision, en passant par le développement personnel, notre gamme comprend près de 20 formations et accompagnements clés en main afin de répondre à vos enjeux opérationnels. Nous proposons aussi des offres sur-mesure pour répondre à vos besoins spécifiques.
Expertise	Professionnelle de la formation et du coaching depuis de nombreuses années, notre équipe s'appuie sur une expertise et une connaissance approfondie des domaines enseignés.
Prix	Nous récompensons votre fidélité. Vous pouvez bénéficier de réductions importantes en fonction du nombre de participants. Notez aussi que nos prix sont nets de TVA et incluent les pauses ainsi que les supports de formation. Accord-cadre possible.
Financement	Leaderseed est certifiée QUALIOPI auprès des organismes publics responsables de la formation professionnelle : cela permet aux entreprises et aux indépendants de faire financer toutes ou parties de leurs formations.
Accès	Nous organisons des sessions de formation (INTER et INTRA) dans tout pays francophone et veillons à l'accessibilité de nos formations pour les personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap.
Service	Nous vous conseillons sur les formations et les accompagnements les mieux adaptés à vos besoins. Vous bénéficiez d'un cadre de formation confortable, et entièrement équipé. Nous limitons volontairement le nombre de participants à 12 pour maintenir une qualité optimale d'apprentissage.

NOS **VALEURS**

La qualité : nos formations et accompagnements bénéficient d'une veille pédagogique permanente pour offrir à nos clients des prestations dont le contenu, la durée, les exercices pratiques et les outils pédagogiques répondent parfaitement à leurs besoins. Une fois le thème et le programme définis, nous sélectionnons les meilleurs experts pour vous donner entière satisfaction.

La satisfaction client : nous sommes fiers de contribuer au développement de la carrière de nos stagiaires en leur offrant une formation et un accompagnement de qualité reconnue. Rigueur et professionnalisme guident chacune de nos activités au sein de **Leaderseed**.

Le dynamisme : nous sommes à l'écoute de nos clients afin de nous adapter constamment à leurs attentes et à leurs besoins. N'hésitez pas à nous appeler ou même à venir nous voir.

L'innovation : notre professionnalisme et notre expérience vous assurent de notre capacité à innover et à identifier les évolutions des métiers et des compétences associées à votre domaine.

La réactivité opérationnelle : toutes nos formations font l'objet d'un questionnaire d'évaluation en fin de session. L'analyse de ces résultats nous permet d'améliorer nos services et la satisfaction de nos clients.

Le respect : le respect et la transparence sont les valeurs qui régissent aussi bien nos relations avec nos clients que les relations entre nous.

La cohésion d'équipe : nous sommes une équipe jeune et motivée, réunis autour du fondateur de **Leaderseed**, Laurent BANNWARTH, formateur, coach professionnel ICF PCC, mentor-coach et superviseur certifié, consultant en conduite du changement.

L'équipe de Leaderseed

LES FORMATIONS **INTER**

Un lieu confortable et convivial.
Une opportunité d'échanges et de rencontres.
Des formations *all inclusive*.
Idéal pour des petits effectifs.

QU'EST-CE QU'UNE FORMATION INTER ?

C'est une formation sur un thème donné, partagée par des personnes issues de différentes entreprises. Cette formation se déroule dans la salle de conférence d'un hôtel ou d'un espace de coworking.

DES FORMATIONS D'ACTUALITÉ

Grâce à notre veille pédagogique et technologique, nous élaborons un calendrier de formations diversifiées qui colle aux besoins actuels de votre entreprise.

UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE À VOTRE ÉCOUTE

Nos conseillers sont à votre disposition pour comprendre vos besoins et vous offrir les formations les mieux adaptées à votre entreprise et à vos collaborateurs.

DES FORMATIONS À TAILLE HUMAINE

Nous limitons volontairement le nombre de participants lors de formation afin d'en garantir la qualité et de favoriser l'échange. Une formation INTER type comprend entre 3 et 12 participants.

DES OPPORTUNITÉS DE NETWORKING

Lors des formations INTER organisées par Leaderseed, vous bénéficiez chaque jour de deux pauses (boissons chaudes et froides, viennoiseries, en-cas). Ces moments de convivialité ainsi que le déjeuner sont autant d'occasions d'échanger avec les autres participants.

UNE MALLETTE ET UN KIT PÉDAGOGIQUE OFFERTS

Chacun des participants à une formation de Leaderseed reçoit une mallette pédagogique comprenant le support de formation en version PDF (une version « papier » est également disponible sur demande moyennant des frais d'impression), et un kit bureautique.

SE CONSTITUER UN RÉSEAU RELATIONNEL ENRICHISSANT

La diversité des participants aux formations de Leaderseed permet à chacun de faire des rencontres et de développer son réseau professionnel.

UNE SOLUTION ADAPTÉE AUX PETITS EFFECTIFS

La formation INTER est particulièrement adaptée pour une seule personne ou des petits effectifs de TPE et PME.

TARIFS des Formations INTER

Les prix sont forfaitaires et tiennent compte de la durée, du lieu et du type de formation. Ils couvrent les frais de formation, la mallette pédagogique et les pauses café. Les frais de repas sont à la charge du participant.
Si vous inscrivez plus de deux personnes, un tarif préférentiel vous sera accordé. N'hésitez pas à vous renseigner.

Nos prix sont affichés net de taxes* et sont régulièrement actualisés sur le site Internet : www.leaderseed.fr

* Leaderseed est exonérée de TVA sur ses formations et la fourniture de biens ou services associés (article 261 du CGI.).

LES FORMATIONS **INTRA**

Les formations 100% sur mesure !

TOUTES NOS FORMATIONS PROPOSÉES EN **INTER** SONT RÉALISABLES EN **INTRA**

Une solution qui cible 100% de vos besoins.

Développer et harmoniser les compétences au sein de votre entreprise.

Diffuser des méthodes et des outils communs au sein de vos équipes.

Renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe.

Définition de vos objectifs et leur mise en œuvre

1. Compréhension de vos besoins et définition d'un plan de formation : notre équipe pédagogique est à votre écoute pour vous accompagner sur votre projet et tisser avec vous une relation de partenariat.

2. Sélection de l'expert : en fonction de vos besoins et des dates que vous nous proposez, nous sélectionnons l'expert le plus qualifié pour satisfaire votre projet.

3. Proposition tarifaire : un devis vous est proposé dans un délai maximum de 15 jours. Notre équipe reste pendant tout ce temps et pendant votre délai de réflexion à votre écoute pour vos remarques et propositions.

4. Mise en œuvre de la formation : une équipe projet dédiée est constituée avec un chef d'équipe. Un interlocuteur unique est désigné afin de simplifier la communication entre nous et votre entreprise.

5. Choix du lieu de formation : chez vous ou dans toute autre salle de conférence selon votre convenance.

Une formation 100% sur mesure !

Une formation INTRA est dédiée à un seul client. La session lui appartient et seules les personnes qu'il inscrit peuvent participer. Le contenu de la formation peut être celui présenté dans notre catalogue, mais fait l'objet le plus souvent d'une adaptation afin de correspondre exactement aux besoins exprimés par le client.

Nos prix sont affichés net de taxes* et sont régulièrement actualisés sur le site Internet : www.leaderseed.fr

* Leaderseed est exonérée de TVA sur ses formations et la fourniture de biens ou services associés (article 261 du CGI.).

OÙ NOUS TROUVER ?

Leaderseed
20, rue Montaigne
31700 BLAGNAC
Tél. : +33 (0) 5 61 99 00 83
Email : contact@leaderseed.fr
Web : www.leaderseed.fr

L'adresse exacte de votre lieu de formation ainsi qu'un plan d'accès vous sont transmis par mail lors de votre convocation.

Personnalisez votre contrat

Un accord-cadre peut être signé entre votre entreprise et Leaderseed pour une ou plusieurs années afin de vous garantir des offres préférentielles et personnalisées pour l'ensemble de vos formations.

Cet accord fixe :

Un tarif préférentiel et dégressif

Des conditions de paiement avantageuses

Un conseil personnalisé dans la réalisation et l'accompagnement de votre plan de formation

Des facilités de report de formation, une gestion simplifiée, etc.

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations sur la signature d'un accord-cadre

ATTESTATIONS & RÉFÉRENCEMENTS

Certificat de réalisation

À la fin de chaque session de formation, vous recevrez un certificat de réalisation qui atteste de votre présence à la formation et de l'acquisition des compétences associées. Ce certificat reprend le titre complet de votre formation, la date, le nombre de jours et le nom du formateur.

Agrément de Leaderseed en tant qu'organisme de formation

Leaderseed est déclarée comme organisme de formation auprès de la Direction Régionale de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités de la région Occitanie (DREETS Occitanie), sous le numéro 76310931031.

Leaderseed est certifiée QUALIOPI

Leaderseed est certifiée QUALIOPI et répond aux critères du Référentiel National Qualité mentionné à l'article L. 6313-3 du Code du travail. Cette certification vous permet de faire financer toutes ou parties de votre formation par votre OPCO de rattachement.

Leaderseed possède différents labels qualité et certifications

Leaderseed et son équipe de formateurs possèdent différentes certifications et labels qualité parmi lesquels : DISC, Forces Motrices, Intelligence émotionnelle (EIQ-2), Codéveloppement, Gallup CliftonStrengths (ex-Strengths Finder).

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : Actions de formation

ICPF Certification PRO Formateur Agréé

ICPF Certification PRO Coach Agréé

ICF Member International Coaching Federation

ICF PCC Professional Certified Coach

Gallup Certified Strengths Coach CliftonStrengths

Certified DISC Practitioner

Certified Motivators Practitioner

Certified EIQ-2 Practitioner

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Relations professionnelles

Découvrir son style DISC pour mieux travailler et communiquer avec les autres 16

Prise de parole en public

Fondamentaux de la communication pour le manager ..... MISE À JOUR 17

Communication écrite et orale

Rédiger des documents de synthèse ..... NOUVEAUTÉ 18

Découvrir son style DISC pour mieux travailler et communiquer avec les autres

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER. : 350 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : EPRP-001

Pré-requis
Répondre au questionnaire en ligne avant le début de la formation.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le Plan de formation de votre entreprise.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Remise d'un rapport d'analyse personnalisé +1h de débriefing en visio.**

Objectifs

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle, cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement, à mieux communiquer avec autrui et à accroître votre leadership.

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Adapter la forme de votre communication pour mieux être entendu sur le fond.
- Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils de couleurs.
- Vous positionner et comprendre vos propres réactions face à vos interlocuteurs.
- Présenter avec succès une idée avec des interlocuteurs différents.

Programme

1- AVANT LA FORMATION

Réponse en ligne au questionnaire DISC (environ 10 min).

La réponse à ce questionnaire est nécessaire à l'édition du rapport personnalisé remis à chaque participant durant la formation.

2- DURANT LA FORMATION

Cerner le langage des couleurs

- Les modes de perception.
- Le DISC de Marston.
- Les apports de Jung.

Explorer les 4 profils DISC

- Les préférences personnelles.
- Le fonctionnement de chaque type.
- Les forces et les pièges potentiels.

Comprendre le mode de fonctionnement de son interlocuteur

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.

Développer son efficacité relationnelle et professionnelle

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.
- Optimiser sa communication.

Comprendre et s'adapter aux autres

- S'adapter au profil DISC d'autrui.
- Communiquer et coopérer de manière optimale avec les différents profils.
- S'adapter aux styles comportementaux dans différents contextes.
- Construire et maintenir une relation fructueuse.

3- EN FIN DE FORMATION

- Remise d'un rapport personnalisé à chaque participant leur permettant de découvrir leurs styles DISC naturel et adapté.
- Débriefing. Question/Réponse.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

Fondamentaux de la communication pour le manager

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : EPPP-001

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Les réunions et les rencontres font partie intégrante de la vie de l'entreprise. Avec elles, les occasions de communiquer sont nombreuses. Savoir communiquer avec son équipe, présenter un projet ou un dossier pour susciter l'intérêt ou emporter l'adhésion est alors primordial.

Cette formation pratique vous permettra d'atteindre cet objectif en développant les compétences suivantes :

- Savoir vendre ses idées et convaincre son auditoire.
- Être inspirant pour son entourage et son équipe.
- Exprimer une argumentation claire, innovante et précise.
- Maîtriser l'utilisation des supports visuels (tableaux, démonstrateurs, PowerPoint, etc.).

Programme

Briser la glace

- Parler la 1ère fois devant un auditoire : les freins à la communication.
- Prendre conscience de ses compétences en communication orale et de ses axes d'amélioration.
- Structurer son discours et clarifier son message pour être entendu sur la forme et sur le fond.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Réalisation d'un plan d'intervention. Exercices de prise de parole.

Aller à l'essentiel pour être plus impactant

- Déterminer un objectif et savoir illustrer ses idées.
- Renforcer son message en éliminant le jargon superflu.
- Accueillir ses émotions.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Travail sur les émotions. Exercices de prise de parole.

Verbal, non verbal et paraverbal

- Travailler son attitude et son langage corporel.
- Introduire de la variété vocale et ménager des pauses pour renforcer son message.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Travail sur le langage corporel. Exercices de diction.

Utiliser des supports visuels

- Recueillir des informations afin d'illustrer son message.
- Utiliser le « bon » support visuel en fonction du contexte.
- Adapter son support à son message et à son auditoire.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Réalisation d'un support visuel (au choix du participant). Exercices de prise de parole avec support visuel.

Être persuasif. Être inspirant

- Stimuler l'intérêt de l'auditoire.
- S'exprimer avec logique et émotion.
- Inspirer, convaincre, inciter à agir.
- Introduire des histoires et des anecdotes.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Étude de cas. Exercices de prise de parole en lien avec les situations rencontrées en tant que cadre, dirigeant et/ou chef de projet ou d'équipe.

Synthèse

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences personnelles. Exercices de prise de parole filmée avec débriefing.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Rédiger des documents de synthèse

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : EPSE-001

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- Formation finançable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

La surabondance et la complexité de l'information obligent de plus en plus à condenser celle-ci et à en sélectionner l'essentiel. Cette formation vous aidera à développer votre esprit de synthèse afin de produire des documents professionnels synthétiques condensant des informations éparses.

En fin de formation, vous serez capable de :

- Extraire les éléments essentiels de différentes sources.
- Organiser une synthèse.
- Restituer l'information à l'écrit sous forme condensée.
- Retransmettre des informations utiles.

Programme

1- Connaître les bases de la synthèse

- Distinguer les faits, les opinions et les sentiments.
- Repérer les distorsions en jeu dans la communication.
- Connaître les bases de la synthèse.
- Se fixer des règles pour effectuer une synthèse.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences.

2- Extraire l'essentiel des documents

- S'approprier des méthodes de lecture.
- Avoir une vue d'ensemble grâce à la technique du survol.
- Aller à l'essentiel par la technique d'écrémage.
- Repérer la structuration du texte et son fil conducteur par ses mots-clés et ses connecteurs logiques.

Travaux pratiques : exercice d'entraînement au travers d'un cas « fil rouge».

3- Recueillir et traiter l'information orale

- Comprendre pourquoi nous ne nous comprenons pas.
- Écouter pour gagner du temps.
- Reformuler pour recueillir l'essentiel.
- Améliorer sa technique de prise de notes.
- Classer et hiérarchiser l'information.

4- Restituer l'information à l'écrit et à l'oral avec clarté, précision et concision

- Organiser ses idées dans un plan.
- Restituer différemment selon la synthèse à rédiger.
- Appliquer les principes d'une écriture efficace.
- Améliorer ses présentations orales.

Travaux pratiques : exercice d'entraînement au travers d'un cas « fil rouge».

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via contact@leaderseed.fr. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Connaissance de soi et des autres

3h pour capitaliser sur vos talents avec les **Clifton Strengths** ... 3h CHRONO ... 21
3h pour découvrir son style **DISC** ... BEST ... 3h CHRONO ... 22
Développer sa conscience de soi avec **DISC** et les **Forces Motrices** ... 23
Initiation en Analyse Transactionnelle — **Cours 101** ... 24

Relation — Communication

Améliorer ses relations au travail avec l'Analyse Transactionnelle ... 25

Coopération et gestion de conflits

3h pour adopter une attitude constructive et dépasser les conflits ... 3h CHRONO ... 26

3h pour capitaliser sur vos talents avec les Clifton Strengths

Public
Toute personne souhaitant développer ses compétences comportementales et relationnelles.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

1/2 journée
(3h présentiel)

Tarif INTER : 150 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPCS-003

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Dans le monde professionnel actuel, il est crucial de capitaliser sur nos forces naturelles pour exceller. Cette formation interactive basée sur l'approche Clifton Strengths de Gallup vous permettra de découvrir et de libérer le potentiel de vos talents pour aller vers l'excellence.

Cette formation vous permettra d'atteindre cet objectif en développant les compétences suivantes :

- Comprendre la différence entre talents et compétences.
- Identifier et classer ses propres talents Clifton Strengths.
- Explorer des stratégies pour maximiser l'utilisation des talents dans un contexte professionnel.

Programme

1ère heure : immersion et interactivité

- Comprendre la différence entre compétence et talent.
- Identifier les forces de nos talents et leur potentiel insoupçonné.

Travaux pratiques : Mise en situation et échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu.

2ème heure : mise en pratique en groupe

- Mobiliser le talent approprié en fonction du rôle occupé, des tâches ou des projets.
- Cultiver et développer ses talents pour les mettre au service de l'équipe.

Travaux pratiques : Mise en situation. Débriefing collectif.

3ème heure : consolidation et optimisation

- Créer des synergies entre ses talents pour décupler leur potentiel.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif. Contrat individuel de changement.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en présentiel ou en visioconférence pour ancrer et stimuler les bonnes pratiques.
- Rapport personnalisé Clifton Strengths (TOP 5 ou TOP 34).

3h pour découvrir son style DISC

Public
Toute personne souhaitant développer ses compétences comportementales et relationnelles.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

1/2 journée
(3h présentiel)

Tarif INTER : 150 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPCS-002

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle. Cette formation vous aidera à mieux communiquer avec autrui et à comprendre les sources de tensions dans vos relations interpersonnelles.

Cette formation vous permettra d'atteindre cet objectif en développant les compétences suivantes :

- Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond.
- Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils de couleurs.
- Se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs.
- Pouvoir présenter avec succès une idée à des interlocuteurs différents.

Programme

1ère heure : immersion et interactivité

- L'orientation de l'énergie.
- Les modes de perception.
- Le DISC de Marston.
- Les apports de Jung.

Travaux pratiques : Mise en situation et échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu.

2ème heure : mise en pratique en groupe

- Mise en perspective des concepts avec son expérience personnelle.
- Comprendre les sources de tension entre styles.

Travaux pratiques : Mise en situation. Débriefing collectif.

3ème heure : consolidation et optimisation

- Reconnaître de style dominant chez son interlocuteur.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif. Contrat individuel de changement.

Pour aller plus loin

- Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management - DISC Niv 2
- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

Développer sa conscience de soi avec DISC et les Forces Motrices

Public
Toute personne souhaitant développer ses compétences comportementales et relationnelles.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

2 jours
(14h présentiel)

Tarif INTER : 560 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPCS-001

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs
Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle. Cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement, à mieux communiquer avec autrui et à accroître votre leadership.

Cette formation vous permettra d'atteindre cet objectif en développant les compétences suivantes :

- Adapter la forme de sa communication pour mieux être entendu sur le fond.
- Comprendre les différences, les ressorts et les motivations de chacun des profils de couleurs.
- Se positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs.
- Présenter avec succès une idée à des interlocuteurs différents.

Programme

1- AVANT LA FORMATION

- Répondre en ligne aux questionnaires DISC et Forces Motrices (10 à 15 min chacun).

La réponse à ces questionnaires est nécessaire à l'édition du rapport personnalisé remis à chaque participant durant de formation.

2- PENDANT LE PRÉSENTIEL

Cerner le langage des couleurs

- L'orientation de l'énergie.
- Les modes de perception.
- Le DISC de Marston.
- Les apports de Jung.

Explorer les 4 profils DISC et les 7 Forces Motrices

- Les préférences personnelles.
- Le fonctionnement de chaque type.
- Les forces et les pièges potentiels.
- Le chemin de développement personnel.

Comprendre le mode de fonctionnement de son interlocuteur

- Ce qui le dynamise.
- Comment il traite l'information.
- Comment il décide.
- Sa relation au temps.

Développer son efficacité relationnelle et professionnelle

- Valoriser les différences individuelles.
- Utiliser ses différences de manière constructive.
- Optimiser sa communication.

Comprendre l'influence des Forces Motrices

- Les Forces Motrices : des travaux de Spranger à ceux de Gordon.
- L'influence des Forces Motrices sur notre système de valeurs et nos comportements.
- L'influence des Forces Motrices sur nos comportements.

3- APRÈS LA FORMATION

- Remise du rapport personnel de chaque participant leur permettant de découvrir leurs styles DISC naturel et adapté, ainsi que leurs Forces Motrices.
- Débriefing individuel de chaque participant. Question/Réponse.

Pour aller plus loin

- Formation «Améliorer ses relations au travail avec l'Analyse Transactionnelle».
- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Initiation en Analyse Transactionnelle Cours 101

Public
Tout public.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

2 jours
(14h présentiel)

Tarif INTER : 400 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPAT-101

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le Plan de formation de votre entreprise, dispensée par Marleine MAZOUZ (TSTA-O).**
- **Pédagogie alternant théorie et pratique.**
- **Attestation de formation délivrée au nom de l'EATA.**

Objectifs

L'Analyse Transactionnelle est une approche comportementale qui permet une compréhension accrue de la personnalité. Elle repose sur des principes philosophiques concernant les individus, notre capacité à penser, à changer.

Au terme de cette formation, vous serez en mesure de :

- Décrire les concepts de base de l'Analyse Transactionnelle et leur champ d'application
- Les appliquer à la résolution de problème
- Classer une gamme de comportements interpersonnels et de processus internes au moyen de l'Analyse Transactionnelle

Programme – Contenu officiel de l'EATA

1- DÉFINITION DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

· Valeurs sous-jacentes, domaines d'application et contrat

· Bref aperçu du développement de l'Analyse Transactionnelle

2- HISTOIRE DE NOTRE VIE

· Position de vie et Estime de soi

· Scénario de vie : comment se construit l'individu et comment il interagit avec l'autre

3- FAIRE CADRER LE MONDE AVEC NOTRE SCÉNARIO

· Analyse des Jeux psychologiques : comment un malentendu peut se transformer en conflit ouvert

· Timbres et Rackets : Gestion des émotions

· Circuit du sentiment parasite

4- CHANGER

· Passer des contrats clairs et acquérir les bases d'un comportement autonome

5- AUTONOMIE

6- MÉTHODOLOGIE EN AT

Pour aller plus loin

- Examen officiel du Cours 101, validé par la Commission de Certification de l'EATA et l'Institut Français d'Analyse Transactionnelle (IFAT).
- Cours 202 - Théorie approfondie en AT.

Améliorer ses relations au travail avec l'Analyse Transactionnelle

Public
Tout public.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPRC-001

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- Formation finançable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

Le travail en équipe et la collaboration professionnelle peuvent parfois donner naissance à des situations conflictuelles qui réduisent l'efficacité globale des employés, de l'équipe, et par extension la performance de l'entreprise.

Cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement et à mieux communiquer avec autrui en développant les compétences suivantes :

- Mieux décoder les relations interpersonnelles.
- Construire des relations dynamiques, efficaces et positives avec les autres.
- Améliorer les relations difficiles.

Programme

1- AVANT LA FORMATION

Un autodiagnostic pour déterminer son égogramme.

2- PENDANT LE PRÉSENTIEL

Exprimer les différentes facettes de sa personnalité avec les «États du moi»

- S'approprier le modèle des «États du moi».
- Utiliser les États du moi pour s'adapter aux diverses situations de communication.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu. Débriefing et feedback sur les égogrammes individuels.

Développer des «transactions» positives

- Identifier les différents modes de relations interpersonnelles.
- Établir des relations fructueuses.

Travaux pratiques : jeux de rôle encadrés en sous-groupes.

Valoriser ses interlocuteurs de façon adaptée : «les signes de reconnaissance»

- Reconnaître positivement ses interlocuteurs.
- Critiquer de façon constructive.

Travaux pratiques : «donner des signes de reconnaissance».

Découvrir son « intelligence émotionnelle »

- Identifier les sentiments efficaces.
- Gérer les émotions, sources de tensions, de conflits.
- Transformer ses émotions en énergie positive.

Travaux pratiques : Exposé et exercice d'application du DESC.

Développer des relations gagnant-gagnant avec les autres : «les positions de vie»

- Comprendre comment sa perception de soi-même et des autres conditionne ses relations.
- Travailler en groupe de manière efficace.

Travaux pratiques : autodiagnostic des positions de vie.

Mettre en œuvre une dynamique du succès dans ses relations : «le contrat»

- Se fixer des objectifs réalistes et acceptables dans son environnement professionnel.

Travaux pratiques : bilan individuel et élaboration de la stratégie d'objectif par chacun.

3- APRÈS LA FORMATION

Un accompagnement collectif de 4 demi-journées avec échanges, partages et retour d'expériences.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

3h pour adopter une attitude constructive et dépasser les conflits

Public
Tout public.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1/2 journée
(3h présentiel)

Tarif INTER : 150 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : DPGC-001

Pré-requis
Aucun.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Le travail en équipe et la collaboration professionnelle peuvent parfois donner naissance à des situations conflictuelles qui réduisent l'efficacité globale des employés, de l'équipe, et par extension la performance de l'entreprise. Gérer les conflits devient dans ce contexte un élément vital au sein de l'organisation.

Cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite en développant les compétences suivantes :

- Comprendre les causes et les impacts des conflits.
- Développer une écoute active.
- Adopter une attitude gagnant-gagnant dans ses relations.

Programme

1ère heure : immersion et interactivité

- Qu'est-ce qu'un conflit ?
- Les différents types de comportements face au conflit.
- Comprendre les causes et les impacts des conflits.

Travaux pratiques : échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu.

2ème heure : mise en pratique en groupe

- Les 5 approches de gestion des conflits : la matrice de Thomas-Kilman.
- Comprendre comment dépasser le conflit.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif.

3ème heure : consolidation et optimisation

- Les 6 étapes de la négociation.
- Les conditions facilitant la négociation.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif. Contrat individuel de changement.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur **www.leaderseed.fr** | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

MANAGEMENT ET LEADERSHIP

Assertivité

Développer son leadership assertif pour communiquer avec impact et gérer le stress 29

Management d'équipe

Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management — **DISC niv 1** 30
Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management — **DISC niv 2** 31
L'Analyse Transactionnelle pour renforcer ses compétences managériales et son leadership 32

Développer son leadership assertif pour communiquer avec impact et gérer le stress

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MLGC-001

Pré-requis
Avoir des situations professionnelles à partager durant la formation, et sur lesquels s'appuyer durant les exercices et mises en situation.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Dans un monde professionnel dynamique et exigeant, la capacité à communiquer de manière assertive devient une compétence essentielle pour qui souhaite évoluer avec succès dans des situations professionnelles variées.

Cette journée de formation interactive est conçue pour vous aider à développer votre assertivité, réduire votre stress au travail et à renforcer votre leadership en développant les compétences suivantes :

- Identifier les sources de stress au travail et les gérer avec assertivité.
- Appliquer les principes de la CNV pour une communication plus efficace et des feedbacks constructifs.
- Renforcer votre leadership par la mise en place d'un plan d'action personnel.

Programme

Comprendre l'Assertivité et son Impact

- Qu'est-ce que l'assertivité.
- Quels sont les domaines d'application de l'assertivité.
- Les avantages de l'assertivité dans le leadership.

Travaux pratiques : Exercices pratiques et discussions en groupe.

Identifier ses sources de stress au travail et mettre en place des moyens de le gérer

- Identifier les sources de stress professionnel.
- Déterminer nos propres sources de stress et leurs impacts.
- Mettre en place des techniques de gestion du stress.

Travaux pratiques : Exercices de relaxation et de mindfulness.

Construire des relations constructives et positives grâce à la Communication Non Violente (CNV)

- Comprendre les principes de base de la communication non violente.
- Donner et recevoir du feedback constructif.

Travaux pratiques : Jeux de rôle et mises en situation.

Neurosciences et Gestion du Stress

- Comprendre le fonctionnement du cerveau dans des situations stressantes.
- Stratégies pour atténuer les réponses au stress.

Renforcer son Leadership

- Techniques de coaching individuel et de groupe pour développer une posture de manager-coach.

Élaborer un plan d'action personnel

- Élaborer un plan d'action personnalisé, adapté à son propre contexte professionnel, afin de renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.
- Analyse DISC, seule ou combinée.

Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management – DISC niv 1

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MLME-001

Pré-requis
Être en situation de management.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- Formation finançable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle. Cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement, à mieux communiquer avec autrui et à accroître votre leadership.

Cette formation vous permettra de mettre en place des stratégies de succès en développant les compétences suivantes :

- Comprendre les différences et les ressorts des différents profils de couleurs.
- Présenter avec succès une idée à des interlocuteurs différents.
- Gérer les tensions et les désaccords entre collaborateurs.
- Motiver et responsabiliser vos collaborateurs.

Programme

Introduction au modèle DISC

- Cerner le langage des couleurs : orientation de l'énergie, centres d'intérêt, modes de perception.
- S'approprier le modèle DISC : origines, concepts clés et application en milieu professionnel.
- Comprendre les 4 styles de comportement : Dominant (D), Influent (I), Stable (S), Conforme (C).
- Comprendre les avantages d'intégrer le modèle DISC en milieu professionnel.

Identifier son style DISC prédominant et comprendre son impact en termes de communication interpersonnelle

- Identifier son style DISC prédominant (autodiagnostic).
- Comprendre les évaluations DISC et à leur importance : qu'y trouver et qu'en attendre.
- Comprendre l'impact de chaque style en termes de communication interpersonnelle.

Utiliser le modèle DISC en milieu professionnel

- Adapter sa communication à chaque style DISC.
- Utiliser le modèle DISC pour gérer les tensions et les désaccords.
- Utiliser le modèle DISC pour constituer une équipe efficace.

Motiver et responsabiliser ses collaborateurs

- Valoriser les différences et les forces de chaque style pour motiver les collaborateurs.
- Utiliser les préférences comportementales pour déléguer et responsabiliser les membres de son équipe.
- Encourager la motivation et l'autonomie.

Élaborer un plan d'action personnel

- Élaborer un plan d'action personnalisé, adapté à son propre contexte professionnel, afin de renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management.

En option

- Remise d'un rapport d'analyse personnalisé avec débriefing en visioconférence.

Pour aller plus loin

- Formation «Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management — DISC niv 2.
- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

Renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management – DISC niv 2

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1 jour
(7h présentiel)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MLME-002

Pré-requis
Être en situation de management. Connaître son profil DISC. Avoir des situations managériales sur lesquelles travailler.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Cette formation opérationnelle vise à aider les managers à approfondir leur compréhension du modèle DISC et à développer les compétences nécessaires pour l'appliquer de manière efficace dans la gestion de situations complexes qu'ils sont amenés à rencontrer.

Elle vous permettra de mettre en place des stratégies de succès en développant les compétences suivantes :

- Mettre en place une communication assertive et constructive, adaptée à chaque style DISC.
- Adopter une posture de manager-coach pour améliorer les performances de votre équipe.
- Gérer des situations complexes, des crises et des conflits.
- Déployer un plan d'action adapté à votre contexte et à votre équipe.

Programme

Rappels et approfondissement

- Rappel des concepts de bases du modèle DISC.
- Exploration approfondie des différents profils DISC et de leurs caractéristiques distinctives : comportements, modes de communication préférentiels, motivations, gestion du temps, modes de prise de décision…

Communication assertive et feedbacks constructifs

- Développer des compétences en communication assertive en utilisant les forces de chaque style DISC.
- Fournir un feedback constructif en se basant sur les préférences comportementales pour maximiser l'impact du feedback.

Adopter une posture de manager-coach pour améliorer les performances de l'équipe

- Comprendre la posture de manager-coach, ses spécificités et ses bénéfices.
- Identifier les forces et les défis potentiels de chaque profil dans un contexte d'équipe.
- Adapter sa gestion d'équipe et son management en fonction des besoins et de chaque style DISC de ses collaborateurs pour améliorer les performances de l'équipe.
- Mettre en place des délégations adaptées à chaque profil.

Gérer les situations de crise et les conflits d'équipe

- Gérer les situations de crise en fonction des styles DISC.
- Adopter des stratégies de gestion des conflits d'équipe basées sur les préférences comportementales.

Élaborer un plan d'action personnel

- Élaborer un plan d'action personnalisé, adapté à son propre contexte professionnel, afin de renforcer son leadership, sa communication interpersonnelle et son management.

Pour aller plus loin

- Remise d'un rapport d'analyse personnalisé avec débriefing en visioconférence.
- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

L'Analyse Transactionnelle pour renforcer ses compétences managériales et son leadership

Public
Cadre, Manager, Chef de projets, Dirigeant, et plus généralement toute personne en responsabilité managériale...

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

3 jours
(21h présentiel)

Tarif INTER : 990 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MLME-003

Pré-requis
Être en situation de management.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- Formation finançable par votre OPCO et le FAF.
- Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.
- Pédagogie alternant apports et mise en pratique.
- 1h de coaching indiv. post-formation offerte.

Objectifs

Cette formation opérationnelle vise à aider les managers à mieux comprendre les dessous des situations complexes qu'ils sont amenés à rencontrer afin de leur permettre de renforcer leurs compétences managériales et leur leadership.

Elle vous donnera des clés pour mettre en place des stratégies de succès en développant les compétences suivantes :

- Décrypter comportements et relations au travers des apports de l'Analyse Transactionnelle (AT).
- Développer des relations constructives, assertives et stables.
- Comprendre les mécanismes qui sous-tendent les conflits pour en sortir.
- Mettre en place une délégation efficiente pour motiver son équipe.

Programme

Bases de l'analyse transactionnelle pour le manager

- Qu'est-ce que l'analyse transactionnelle ou AT ?
- Principes de bases et philosophie.

Développer mes compétences managériales et mon leadership

- Comprendre les différentes composantes de l'organisation et leurs interactions.
- Notion de contrat et simple et de contrat triangulaire.
- Cerner les différents styles de leadership et prendre conscience de son style préférentiel.
- Accompagner ses collaborateurs de la dépendance à l'indépendance.
- Mettre en place des délégations efficientes et motivantes.

Mieux se connaître pour renforcer son efficacité professionnelle

- Cerner les différentes composantes de sa personnalité : les « États du Moi ».
- Les «3 soifs» et leurs impacts sur la relation professionnelle.

Construire des relations constructives et positives

- Comprendre les différents types de relations interpersonnelles : les « transactions » comme base d'analyse des relations interpersonnelles.
- Intégrer sa perception de soi et des autres : « les positions de vie » pour installer un leadership adapté.
- Développer des ressources positives dans ses relations de travail : les « signes de reconnaissance » comme facteur de motivation.
- Comprendre le cycle de vie de l'équipe et optimiser son temps de travail : appréhender la « structuration du temps» et ses conséquences sur la relation et le management.

Résoudre les problèmes au quotidien

- Prendre conscience des freins et des préjugés qui bloquent le dialogue : les biais et « contaminations ».
- Assumer pleinement ses responsabilités.

Désamorcer les tensions et gérer les conflits

- Décrypter les mécanismes qui sous-tendent les conflits : les « jeux psychologiques » et les « rackets ».
- Sortir du triangle dramatique et des rôles « Persécuteur/ Sauveteur/ Victime ».
- Appréhender DESC et OSBD au travers des « États du moi ».

Se libérer des émotions négatives pour libérer son potentiel

- Cerner l'impact des « timbres » dans les situations du quotidien.
- Analyser les sentiments parasites et les « élastiques » dans ses relations professionnelles.
- Privilégier les émotions authentiques.

Comprendre mon scénario professionnel

- Qu'est-ce que le scénario ?
- Découvrir mon scénario professionnel et son influence dans mon organisation professionnelle.
- Acquérir et développer son autonomie managériale.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en présentiel ou en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via contact@leaderseed.fr. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux.**

ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT

Être entrepreneur
3h pour mieux comprendre son client et vendre mieux — **DISC niv 2** ..... NOUVEAUTÉ 35

3h pour mieux comprendre son client et vendre mieux – DISC niv 2

Public
Commercial, indépendant, dirigeant, et plus généralement, toute personne souhaitant améliorer sa relation client.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

1/2 journée
3h présentiel)

Tarif INTER : 150 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : EBEE-001

Pré-requis
Connaître son profil DISC et les bases du modèle.
Avoir des situations sur lesquelles travailler.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique.**
- **1h de coaching indiv. post-formation offerte.**

Objectifs

Mieux comprendre son fonctionnement personnel, prendre conscience de son impact sur les autres, développer ses qualités et son potentiel, améliorer son efficacité relationnelle, cette formation vous aidera à mettre en place des stratégies de réussite, à vous adapter aux exigences de votre environnement et de vos clients, à mieux communiquer avec autrui et à accroître votre force de vente.

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Adapter la forme de votre communication pour mieux être entendu sur le fond.
- Comprendre les différences et les ressorts de chacun des profils de couleurs.
- Vous positionner et comprendre ses propres réactions face à ses interlocuteurs.
- Présenter avec succès un concept ou un produit à des interlocuteurs différents.

Programme

1ère heure : immersion et interactivité

- Rappel des concepts de bases du modèle DISC.
- Exploration approfondie des différents profils DISC et de leurs caractéristiques distinctives : comportements, modes de communication préférentiels, motivations, gestion du temps, modes de prise de décision…

Travaux pratiques : Mise en situation et échanges avec les participants sur leurs expériences et leur vécu.

2ème heure : mise en pratique en groupe

- Identifier le style préférentiel de son client.
- Développer ses compétences en communication en utilisant les forces de chaque style DISC.

Travaux pratiques : Mise en situation. Débriefing collectif.

3ème heure : consolidation et optimisation

- Gérer un client difficile par un feedback constructif, en se basant sur ses préférences comportementales.
- Élaborer un plan d'action personnalisé, adapté à son propre contexte professionnel, afin de renforcer son approche de la relation client.

Travaux pratiques : Jeu de rôle et mise en situation. Débriefing collectif. Contrat individuel de changement.

FORFAIT EN OPTION

- Remise du rapport personnel pour découvrir ses styles DISC naturel et adapté, ainsi que ses préférences comportementales.
- Débriefing. Question/Réponse.

Pour aller plus loin

- Coaching individuel et groupe de codéveloppement en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

MENTORAT ET SUPERVISION

Mentor Coaching

Mentor coaching individuel – 1 séance :Préparation à la certification de coach ICF 38
Mentor coaching individuel – 10 séances :Préparation à la certification de coach ICF 39
Mentor coaching en groupe : Préparation à la certification de coach ICF 40

Didactique & Supervision

Didactique & Supervision individuelle 41
Didactique & Supervision collective 42

Mentor coaching individuel - 1 séance
Préparation à la certification de coach ICF

Public
Tout coach souhaitant présenter la certification ICF, niveau ACC ou PCC, ou plus généralement, améliorer sa pratique.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

1 heure
(1h présentiel ou visioconférence)

Tarif INTER : 180 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MSMI-001

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique, encadrée par un assesseur ICF.**

Objectifs
Face à la multiplication des offres de coaching, la qualité de l'accompagnement proposé constitue un facteur de différenciation. Gage d'excellence, l'International Coaching Federation (ICF) a mis en place 3 niveaux de certification post-formation reflétant le degré d'expertise du coach ICF : ACC, PCC et MCC.

Cette formation vous aidera à développer vos compétences en vue d'obtenir une certification ACC ou PCC en s'appuyant notamment sur les axes de travail suivants :

- Réfléchir sur sa pratique de coaching (forces, axes d'amélioration...).
- Démontrer l'acquisition du niveau de compétences en lien avec le niveau visé.
- S'approprier les retours du Mentor Coach sur les accompagnements observés ou enregistrés.

Cette formation valide 1 des 3 heures de mentor coaching individuelles obligatoires pour la présentation de la certification.

Programme

1- AVANT LA FORMATION

- Réaliser les enregistrements de ses séances de coaching (après accord du coaché), les écouter et les analyser.
- Transmettre au mentor coach l'enregistrement choisi au format MP3, ainsi que sa retranscription fidèle au format WORD ou PDF, a minima 96h avant la séance de mentor coaching individuel.

2- PENDANT LA FORMATION

Autoévaluation

- Porter un jugement objectif sur sa pratique lors de la séance proposée.
- Analyser ce qui a été bien fait et ce qui mérite d'être amélioré, et pourquoi.

Retour du mentor coach

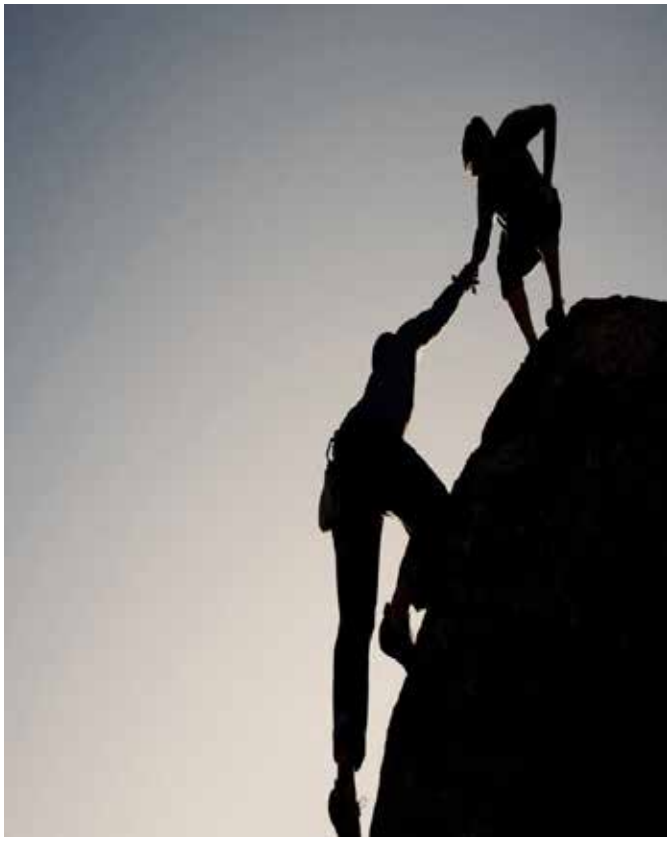
- Analyser ce qui a été bien fait et ce qui mérite d'être amélioré, et pourquoi.
- Confronter l'enregistrement de séance avec le référentiel des 8 compétences d'ICF.

Appropriation et plan d'action

- S'approprier les retours du mentor coach pour les intégrer à sa propre pratique.
- Mesurer sa progression.
- Bâtir un plan d'action et consolider ses apprentissages.

3- APRÈS LA FORMATION

- Remise d'un compte-rendu et d'une attestation de mentorat, obligatoire pour la certification.



Pour aller plus loin
- Groupe de codéveloppement en présentiel ou en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via **contact@leaderseed.fr**. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux**.

Mentor coaching individuel – 10 séances
Préparation à la certification de coach ICF

Public
Tout coach souhaitant présenter la certification ICF, niveau ACC ou PCC, ou plus généralement, améliorer sa pratique.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

1 heure
(1h présentiel ou visioconférence)

Tarif INTER : 1500 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MSMI-002

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique, encadrée par un assesseur ICF.**

Objectifs
Face à la multiplication des offres de coaching, la qualité de l'accompagnement proposé constitue un facteur de différenciation. Gage d'excellence, l'International Coaching Federation (ICF) a mis en place 3 niveaux de certification post-formation reflétant le degré d'expertise du coach ICF : ACC, PCC et MCC.

Cette formation vous aidera à développer vos compétences en vue d'obtenir une certification ACC ou PCC en s'appuyant notamment sur les axes de travail suivants :

- Réfléchir sur sa pratique de coaching (forces, axes d'amélioration...).
- Démontrer l'acquisition du niveau de compétences en lien avec le niveau visé.
- S'approprier les retours du Mentor Coach sur les accompagnements observés ou enregistrés.

Cette formation valide les 10 heures de mentor coaching obligatoires pour la présentation de la certification.

Programme

1- AVANT LA FORMATION

- Réaliser les enregistrements de ses séances de coaching (après accord du coaché), les écouter et les analyser.
- Transmettre au mentor coach l'enregistrement choisi au format MP3, ainsi que sa retranscription fidèle au format WORD ou PDF, a minima 96h avant la séance de mentor coaching individuel.

2- PENDANT LA FORMATION

Autoévaluation

- Porter un jugement objectif sur sa pratique lors de la séance proposée.
- Analyser ce qui a été bien fait et ce qui mérite d'être amélioré, et pourquoi.

Retour du mentor coach

- Analyser ce qui a été bien fait et ce qui mérite d'être amélioré, et pourquoi.
- Confronter l'enregistrement de séance avec le référentiel des 8 compétences d'ICF.

Appropriation et plan d'action

- S'approprier les retours du mentor coach pour les intégrer à sa propre pratique.
- Mesurer sa progression.
- Bâtir un plan d'action et consolider ses apprentissages.

3- APRÈS LA FORMATION

- Remise d'un compte-rendu et d'une attestation de mentorat, obligatoire pour la certification.

Pour aller plus loin

- Groupe de codéveloppement en présentiel ou en visioconférence pour ancrer les bonnes pratiques.

Mentor coaching en groupe
Préparation à la certification de coach ICF

Public
Coach professionnel, coach interne en entreprise, et professionnel de l'accompagnement.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

2 x 1/2 journée
(7h présentiel ou visioconférence)

Tarif INTER : 280 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MSMC-001

Pré-requis
Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique, encadrée par un assesseur ICF.**

Objectifs

Face à la multiplication des offres de coaching, la qualité de l'accompagnement proposé constitue un facteur de différenciation. Gage d'excellence, l'International Coaching Federation (ICF) a mis en place 3 niveaux de certification post-formation reflétant le degré d'expertise du coach ICF : ACC, PCC et MCC.

Cette formation vous aidera à développer vos compétences en vue d'obtenir une certification ACC ou PCC en s'appuyant notamment sur les axes de travail suivants :

- Réfléchir sur sa pratique de coaching (forces, axes d'amélioration...).
- Démontrer l'acquisition du niveau de compétences en lien avec le niveau visé.
- S'approprier les retours du Mentor Coach sur les accompagnements observés.

Cette formation valide 7 des 10 heures de mentor coaching nécessaires pour présenter la certification.

Programme

Séance 1- Fonder et Co-créer la relation de coaching

Comprendre le processus de certification

- Les conditions préalables pour présenter les différents niveaux de certification.
- La posture et le niveau de pratique attendus pour les niveaux de certification ACC et PCC.

S'approprier le référentiel ICF des 8 compétences clés de coaching – Partie 1

- **Compétence 1 — Faire preuve d'une pratique éthique :** comprendre et appliquer de façon cohérente l'éthique, la déontologie et les normes du coaching.
- **Compétence 2 — Incarner un état d'esprit Coaching :** développer et maintenir un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client.
- **Compétence 3 — Définir et maintenir les contrats :** être le partenaire du client et des parties prenantes pour définir des contrats clairs concernant la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs. Conclure des contrats pour l'ensemble du processus de coaching ainsi que pour chaque séance de coaching.
- **Compétence 4 — Développer un espace de confiance et de sécurité :** être en partenariat avec le client pour créer un climat de sécurité et de soutien, qui lui permet de s'exprimer librement. Maintenir une relation de respect mutuel et de confiance.
- **Compétence 5 — Être et rester en présence :** Être pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant.

Séance 2- Communiquer efficacement et Cultiver l'apprentissage et la croissance

S'approprier le référentiel ICF des 8 compétences clés de coaching – Partie 2

- **Compétence 6 — Écouter activement :** Se concentrer sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression du client.
- **Compétence 7 — Susciter des prises de conscience :** Faciliter les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques, tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.
- **Compétence 8 — Faciliter la croissance du client :** Être en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions. Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching.

APRÈS LA FORMATION

- Remise d'une attestation de mentorat, nécessaire pour présenter la certification.

Recommandation : Travail intersession

Afin de maximiser les chances de réussite lors de la présentation de l'ACC ou du PCC, il est proposé aux participants de s'entraîner par petits groupes aux 8 compétences lors de coachings réciproques afin de mettre en œuvre les points étudiés et d'en mesurer l'acquisition.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via contact@leaderseed.fr. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux.**

Didactique & Supervision individuelle

Public
Coach professionnel, coach interne en entreprise, et professionnel de l'accompagnement.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

1 heure
(1h présentiel ou visioconférence)

Tarif INTER : 180 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MSSI-001

Les plus
- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique, encadrée par un superviseur certifié.**

Objectifs
La didactique a pour objectif de créer les conditions pour intégrer et s'approprier les concepts du référentiel de compétences ICF et enrichir sa pratique professionnelle. La supervision constitue une pratique d'apprentissage collaboratif fortement recommandée par les 3 fédérations professionnelles de coachs (ICF, EMCC et SF Coach), et qui vise à renforcer continuellement les compétences du coach supervisé, pour son propre bénéfice et celui de ses clients.

Cette formation vise 3 grands objectifs :
- La résolution de situations professionnelles, éthiques ou conceptuelles rencontrées.
- Le support, soutien et ressourcement du supervisé lorsqu'il est personnellement affecté par l'exercice de sa profession.
- La co-réflexion avec le supervisé sur sa pratique, ses motivations, ses valeurs...

Programme

L'objectif est précisé en début de séance pour cadrer ce sur quoi le participant souhaite travailler. L'approche utilisée est holistique et humaniste, avec des références théoriques clairement identifiées, documentées, puisées dans plusieurs grands courants des sciences humaines.

Didactique

En fonction de la demande spécifique de séance, une ou plusieurs des compétences clés du référentiel métier de l'*International Coaching Federation* (ICF) sera abordée.

- **Compétence 1 — Faire preuve d'une pratique éthique :** comprendre et appliquer de façon cohérente l'éthique, la déontologie et les normes du coaching.
- **Compétence 2 — Incarner un état d'esprit Coaching :** Développer et maintenir un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client.
- **Compétence 3 — Définir et maintenir les contrats :** être le partenaire du client et des parties prenantes pour définir des contrats clairs concernant la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs. Conclure des contrats pour l'ensemble du processus de coaching ainsi que pour chaque séance de coaching.
- **Compétence 4 — Développer un espace de confiance et de sécurité :** être en partenariat avec le client pour créer un climat de sécurité et de soutien, qui lui permet de s'exprimer librement. Maintenir une relation de respect mutuel et de confiance.
- **Compétence 5 — Être et rester en présence :** Être pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant.
- **Compétence 6 — Écouter activement :** Se concentrer sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression du client.
- **Compétence 7 — Susciter des prises de conscience :** Faciliter les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.
- **Compétence 8 — Faciliter la croissance du client :** Être en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions. Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching.

Supervision

- Comprendre et aider son client à lever ses méconnaissances face à un problème, pour lui permettre de générer des prises de conscience et se mettre en action.
- Identifier les processus parallèles et savoir les traiter.
- Travailler sur ses propres zones de fragilités, ses erreurs, ses doutes...
- Déjouer les jeux psychologiques entre accompagnant et accompagné.
- Intégrer différentes approches comme cadre de référence pratique, théorique et philosophique/déontologique.
- S'approprier le processus contractuel et la position de vie OK+ / OK+ définie par l'Analyse Transactionnelle.

Pour aller plus loin
- Formation «Développer sa conscience de soi avec DISC et les Forces Motrices».
- Formation «3h pour capitaliser sur vos talents»
- Analyse Clifton Strengths.

Didactique & Supervision collective

Public
Coach professionnel, coach interne en entreprise, et professionnel de l'accompagnement.

Méthodes mobilisées
Recueil des attentes des participants. Apports théoriques et pratiques. Échange d'expérience. Études de cas. Mise en situation.

Pré-requis
Avoir suivi une formation spécifique au coaching de 60h minimum.

Suivi et évaluation
Feuilles d'émargement. Certificat de réalisation. Évaluation du bénéficiaire (QCM, mise en situation). Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

6 x 1 jour
(42h présentiel)

Tarif INTER : 1490 €
Tarif INTRA : sur devis

Réf. : MSMC-001

Les plus

- **Formation finançable par votre OPCO et le FAF.**
- **Diagnostic individuel et travail sur ses propres pratiques.**
- **Pédagogie alternant apports et mise en pratique, encadrée par un superviseur certifié.**

Objectifs

La didactique a pour objectif de créer les conditions pour intégrer et s'approprier les concepts du référentiel de compétences ICF et enrichir sa pratique professionnelle. La supervision constitue une pratique d'apprentissage collaboratif fortement recommandée par les 3 fédérations professionnelles de coachs (ICF, EMCC et SF Coach), et qui vise à renforcer continuellement les compétences du coach supervisé, pour son propre bénéfice et celui de ses clients.

Cette formation vise 3 grands objectifs :

- La résolution de situations professionnelles, éthiques ou conceptuelles rencontrées.
- Le support, soutien et ressourcement du supervisé lorsqu'il est personnellement affecté par l'exercice de sa profession.
- La co-réflexion avec le supervisé sur sa pratique, ses motivations, ses valeurs...

Programme

L'objectif est précisé en début de séance pour cadrer ce sur quoi le participant souhaite travailler. L'approche utilisée est holistique et humaniste, avec des références théoriques clairement identifiées, documentées, puisées dans plusieurs grands courants des sciences humaines.

Didactique

En fonction de la demande spécifique de séance, une ou plusieurs des compétences clés du référentiel métier de l'*International Coaching Federation* (ICF) sera abordée.

- **Compétence 1 — Faire preuve d'une pratique éthique :** comprendre et appliquer de façon cohérente l'éthique, la déontologie et les normes du coaching.
- **Compétence 2 — Incarner un état d'esprit Coaching :** Développer et maintenir un état d'esprit ouvert, curieux, flexible et centré sur le client.
- **Compétence 3 — Définir et maintenir les contrats :** être le partenaire du client et des parties prenantes pour définir des contrats clairs concernant la relation de coaching, le processus, les plans et les objectifs. Conclure des contrats pour l'ensemble du processus de coaching ainsi que pour chaque séance de coaching.
- **Compétence 4 — Développer un espace de confiance et de sécurité :** être en partenariat avec le client pour créer un climat de sécurité et de soutien, qui lui permet de s'exprimer librement. Maintenir une relation de respect mutuel et de confiance.
- **Compétence 5 — Être et rester en présence :** Être pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant.
- **Compétence 6 — Écouter activement :** Se concentrer sur ce que le client dit et ne dit pas pour bien comprendre ce qui est communiqué dans le contexte des systèmes clients et pour soutenir l'expression du client.
- **Compétence 7 — Susciter des prises de conscience :** Faciliter les prises de conscience et l'apprentissage du client en utilisant des outils et des techniques, tels que le questionnement puissant, le silence, la métaphore ou l'analogie.
- **Compétence 8 — Faciliter la croissance du client :** Être en partenariat avec le client pour transformer les apprentissages et les découvertes en actions. Favoriser l'autonomie du client dans le processus de coaching.

Supervision

- Comprendre et aider son client à lever ses méconnaissances face à un problème, pour lui permettre de générer des prises de conscience et se mettre en action.
- Identifier les processus parallèles et savoir les traiter.
- Travailler sur ses propres zones de fragilités, ses erreurs, ses doutes...
- Déjouer les jeux psychologiques entre accompagnant et accompagné.
- Intégrer différentes approches comme cadre de référence pratique, théorique et philosophique/déontologique.
- S'approprier le processus contractuel et la position de vie OK+ / OK+ définie par l'Analyse Transactionnelle.

Pour aller plus loin

- Formation «Développer sa conscience de soi avec DISC et les Forces Motrices».
- Formation «3h pour capitaliser sur vos talents»
- Analyse Clifton Strengths.

Retrouvez toutes nos dates et lieux de formation sur www.leaderseed.fr | Conseils et inscription au **05 61 99 00 83** ou par mail via contact@leaderseed.fr. **Toutes nos formations sont personnalisables et réalisables dans vos locaux.**

ANNEXES

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES 44

BULLETIN D'INSCRIPTION – INDIVIDUEL 48

BULLETIN D'INSCRIPTION – ENTREPRISE 49

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

1. Dispositions générales

1.1. Acceptation des conditions générales

Toute commande de prestation implique l'acceptation sans réserve par le client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

1.2. Objet

Les présentes conditions générales de vente auprès de LEADERSEED par tout acheteur ayant la qualité de consommateur ou de professionnel.

1.3. Domaine d'application

Ces conditions générales de vente portent sur l'ensemble des prestations proposées par la société LEADERSEED :

- les prestations de coaching ;
- les prestations de formation professionnelle ;
- le consulting ;

1.4. Dispositions contractuelles

La nullité d'une clause contractuelle n'entraîne pas la nullité des conditions générales de vente sauf s'il s'agit d'une clause impulsive et déterminante ayant amené l'une des parties à conclure le contrat de vente.

➢ Pour ce qui concerne la formation : la société LEADERSEED fait parvenir au client une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail.

Le client s'engage à retourner à LEADERSEED dans un délai de 8 jours calendaires, un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

Une attestation de présence sera également remise au client et une attestation de formation sera remise aux participants. Le règlement intérieur de formation du prestataire, pris en application des articles L.6352-3 à L.6352-5 et R.6352-3 à R.6352-15 du Code du travail relatif aux droits et obligations des stagiaires au cours des sessions de formation, à la discipline et aux garanties attachées à la mise en œuvre des formations sera remis aux participants.

➢ Pour ce qui concerne le coaching : La société LEADERSEED fait parvenir au client un contrat précisant la mission de coaching, le temps de réalisation estimé de la mission de coaching, le ou les lieux de réalisation de la prestation et le prix.

Le client s'engage à retourner à LEADERSEED dans un délai de 8 jours calendaires, un exemplaire signé et portant son cachet commercial si le client est une société.

Une attestation de fin de mission sera signée et remise à la société LEADERSEED par le client lors de la dernière séance de coaching.

➢ Pour ce qui concerne les prestations de consulting : La société LEADERSEED fait parvenir au client un contrat précisant la mission portant sur le consulting, le temps de réalisation de la mission de consulting, le ou les lieux de réalisation de la prestation et le prix.

Le client s'engage à retourner à LEADERSEED dans un délai de 8 jours calendaires, un exemplaire signé et portant son cachet commercial si le client est une société.

Une attestation de fin de mission sera signée et remise à la société LEADERSEED par le client en fin de mission

1.5. Modification des CGV

La société LEADERSEED se réserve le droit de modifier à tout moment et sans préavis ses conditions générales de vente qui seront applicables à toutes les commandes postérieures.

Les conditions générales de vente applicables sont celles en vigueur à la date de la commande passée par l'acheteur.

Toute modification des conditions générales de vente sera présumée acceptée par le client qui, après avoir été averti par un simple écrit, n'a pas exprimé son désaccord dans un délai de 8 jours calendaires.

2. Commandes

2.1. Caractère définitif de la commande

Toute commande signée par l'acheteur vaut engagement ferme et définitif, sauf application des clauses 2-2 et 2-3.

2.2. Conditions de rétractation du client professionnel

Le client professionnel a un droit de rétractation uniquement dans le cadre de la conclusion d'un contrat hors établissement.

Le contrat conclu hors établissement est fait dans un lieu qui n'est pas celui où le client exerce son activité en permanence ou de manière habituelle ou celui conclu après un démarchage.

Le droit de rétractation s'applique si :

- l'objet de ce contrat n'entre pas dans le champ de l'activité principale du client ;
- le nombre de salariés employés n'est pas supérieur à cinq (5).

Le client professionnel peut se rétracter dans un délai de quatorze (14) jours.

Le point de départ du délai de rétractation est le jour : de la conclusion du contrat de prestations de service OU de la réception des biens dans le cadre d'un contrat de vente de biens.

2.3. Conditions de rétractation du client consommateur

Le délai de rétractation du consommateur est de quatorze (14) jours à compter de la signature du contrat.

Le client adresse au prestataire un écrit pouvant certifier de la date, quelle que soit sa forme : mail, SMS, LRAR ...

2.4. Conditions d'annulation par le client

Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit.

Pour toute annulation communiquée par le client entre 8 jours et 21 jours calendaires avant la réalisation de la prestation objet de la commande, 50% du prix de la prestation sera facturé par la société LEADERSEED à ce dernier.

Pour toute annulation communiquée par le client à moins de 8 jours calendaires avant la réalisation de la prestation objet de la commande, 100% du montant de la prestation sera facturé par la société LEADERSEED à ce dernier.

2.5. Condition d'annulation par la société LEADERSEED

Toute prestation annulée à l'initiative de la société LEADERSEED moins de 21 jours calendaires avant son début donnera lieu au remboursement des acomptes déjà perçus.

L'annulation d'une prestation ne donne lieu à aucune indemnité autre que le remboursement des acomptes déjà perçus.

3. Produits

3.1. Caractéristiques des produits

Le client peut, préalablement à sa commande, prendre connaissance des caractéristiques essentielles de la prestation qu'il désire commander en consultant les informations précontractuelles qui lui ont été communiquées par la société LEADERSEED avant toute commande, éventuellement au moyen du site Internet de l'entreprise.

3.2. Dématérialisation des supports :

Dans le cadre d'un engagement de la société LEADERSEED pour l'environnement, les supports fournis pour les prestations sont des supports dématérialisés. Les supports pourront à la demande du client être imprimés, ils feront alors l'objet d'une facturation.

4. Prix de vente

Le prix de vente des prestations est celui en vigueur au jour de la passation de la commande.

Le prix de vente des prestations ne comprend pas les frais de déplacement ni les frais annexes éventuels, facturés en supplément du prix.

En cas de prix promotionnel, la société LEADERSEED s'engage à appliquer ce prix à toute commande passée durant la période de l'offre promotionnelle.

Les prix sont indiqués en euros et hors taxes.

Toutes prestations de formation et de consulting commencées seront dues en entier.

La prestation de coaching interrompue par le coaché fera l'objet d'un remboursement des séances non effectuées.

5. Paiement du prix

5.1. Exigibilité

Les factures sont payables en euros, dans un délai maximum de trente (30) jours à compter de la date de facture, sans escompte et à l'ordre de LEADERSEED EURL.

La société LEADERSEED se réserve le droit de solliciter un acompte de 30 % du prix total de la prestation, dont l'exigibilité sera immédiate, ou de facturer de façon échelonnée, dont les sommes seront payables en euros dans un délai maximum de 30 jours à compter de la date de facture.

Toute somme non payée à l'échéance, au-delà du délai de 30 jours précédemment mentionné, donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 %.

Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux articles L.441-6 et D. 441-5 du Code de commerce.

La société LEADERSEED se réserve néanmoins le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais réellement exposés sont supérieurs à ce montant.

5.2. Modes de paiement

Le règlement peut s'effectuer en espèces ou par tout mode de paiement à l'exception des lettres de change et des billets à ordre lorsque la vente est financée par un crédit en application de l'article L. 314-21 du Code de la consommation qui renvoie à l'article L. 511-5 du Code de commerce et de l'article L. 311-50, 3° du Code de la consommation.

5.3. Modes de paiement pour la formation

Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCO qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.

5.4. Défaut de paiement

La société LEADERSEED se réserve le droit, si elle n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, et lorsque le prix convenu n'est pas payé à l'échéance pour toutes les autres prestations, de résoudre le contrat par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et de conserver, à titre d'indemnité, l'acompte versé à la commande et de recouvrir l'intégralité du prix de la prestation

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

5.5. Refus de commande

Dans le cas où un client passerait une commande à LEADERSEED, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), LEADERSEED pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer ses prestations concernées sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

5.6. Clause de réserve de propriété

Sous réserve du complet paiement du prix de la prestation, la société LEADERSEED pourra céder au client les droits de reproduction, d'utilisation, de diffusion, d'adaptation, de modification et d'exploitation des supports, pour un usage exclusivement interne et dans des conditions devant être définies entre les parties.

6. Obligations de la société LEADERSEED

6.1. Obligation de moyen

Quelle que soit la formation dispensée, la société LEADERSEED n'est tenue à aucune obligation de résultat quant au niveau tant qualitatif que quantitatif des acquis retirés par les participants à l'issue de la prestation. Idem pour l'accompagnement de coaching.

Sa seule obligation est l'exposé selon ses moyens propres et conformes aux règles de la profession, des thèmes prévus sur la fiche descriptive de stage et figurant au cahier des charges pour la formation et conformément aux indications des contrats pour le coaching et le consulting.

6.2. Exonération de responsabilité et force majeure

La responsabilité de la société LEADERSEED ne peut être engagée en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution du contrat due, soit du fait du client, soit du fait insurmontable et imprévisible d'un tiers au contrat, soit en cas de force majeure.

6.3. Exécution de la prestation en dehors des locaux de la société LEADERSEED

Dans le cadre d'un stage réalisé en dehors des locaux de la société LEADERSEED, et sauf dispositions particulières, l'entité d'accueil se charge de toute la partie logistique (plan d'accès, restauration, réservation de la salle de cours, mise à disposition des matériels et équipements pédagogiques...) selon les préconisations de la société LEADERSEED.

L'entité d'accueil est garante du bon fonctionnement de ses équipements.

En cas de défaillance de l'un d'entre eux, elle prendra toutes les dispositions nécessaires pour les remplacer dans un délai compatible avec la poursuite de la formation.

À défaut, la société LEADERSEED ne pourra être tenue responsable des dysfonctionnements susceptibles de conduire à l'annulation de la session.

Les conditions d'annulation par le client étant précisées à l'article 2.2.

7. Données Personnelles

Le présent article contient la politique de confidentialité de la société, et s'applique à toute donnée à caractère personnel, à savoir toute information se rapportant à, et permettant d'identifier, une personne physique. Par conséquent :

➢ s'agissant d'un utilisateur personne physique, sont concernées toutes les informations susceptibles d'être collectées par la société sur son compte,

➢ s'agissant d'un utilisateur personne morale (société ou association), seules sont concernées les données permettant d'identifier, par exemple, son dirigeant ou l'un de ses salariés.

Le présent article vise à fournir à l'utilisateur les informations exigées par la réglementation en vigueur, et plus particulièrement par le Règlement n°2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016, relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (RGPD).

7.1. Où adresser vos questions ?

Toute question relative à la Politique de confidentialité de la société et, de façon générale, à la façon dont la société traite vos données, peut être adressée à la société LEADERSEED : 11, rue Johannes Kepler 31700 BLAGNAC – FRANCE Tél. : +33 (0)5 61 99 00 83.

Email: rgdp@leaderseed.fr

7.2. Quand et comment la société recueille-t-elle vos données personnelles ?

La société collecte vos informations personnelles lorsque vous interagissez avec elle.

Les données que vous confiez volontairement à LEADERSEED lors des entretiens ou lors de l'exécution des prestations fournies par LEADERSEED, ne sont ni transmises, ni vendues.

Les utilisateurs qui souhaiteraient obtenir des précisions sur les données personnelles obligatoires collectées, au-delà des éléments fournis par la présente Politique de confidentialité, sont invités à contacter Leaderseed via le site Internet : https://leaderseed.fr

7.3. Comment la société utilise-t-elle vos données personnelles ?

La société ne peut utiliser les données personnelles que pour les besoins des finalités ci-après listées, avec votre consentement préalable, matérialisé par l'acceptation de la Politique de confidentialité telle que contenue dans les présentes CGV.

Les informations recueillies sur le client font l'objet d'un traitement informatique réalisé par la société LEADERSEED et sont indispensables au traitement de sa commande.

La société peut également utiliser vos données personnelles afin d'observer toute obligation légale ou exigence réglementaire à laquelle elle serait soumise.

La société est enfin en droit de traiter, sans votre consentement, vos données personnelles dans le cadre des intérêts légitimes qu'elle poursuit (dont notamment le respect de la loi ou la sécurité du réseau et des informations de la société), à la condition que ces intérêts légitimes prévalent sur vos droits fondamentaux.

7.4. Combien de temps la société conserve-t-elle vos données personnelles ?

La société conserve vos données personnelles aussi longtemps que la loi et la réglementation applicables l'y autorisent ou, dans certains cas, l'exigent. En tout état de cause, vos données personnelles sont conservées le temps nécessaire à atteindre les objectifs listés ci-dessus (cf. §7.3.), soit aussi longtemps que nécessaire pour l'exécution des travaux commandés et des garanties éventuellement applicables à l'issue de ces travaux.

Afin de déterminer la durée de conservation adéquate, la société tient compte de :

- ses obligations légales et réglementaires en la matière,
- les délais de prescription applicables à tout litige survenant entre vous et la société,
- les lignes directrices publiées par les autorités compétentes en matière de protection des données.

Une fois le délai de conservation écoulé, la société efface vos données personnelles.

7.5. A qui la société divulgue-t-elle vos données personnelles ?

Le responsable du traitement des données est la société LEADERSEED représentée par Monsieur Laurent BANNWARTH, domicilié en cette qualité au 11, rue Johannes Kepler - 31700 BLAGNAC - FRANCE Tél.: +33 (0)5 61 99 00 83

Email: rgpd@leaderseed.fr

L'accès aux données personnelles sera strictement limité aux employés du responsable de traitement, habilités à les traiter en raison de leurs fonctions.

Les informations recueillies pourront éventuellement être communiquées à des tiers liés à l'entreprise par contrat pour l'exécution de tâches sous-traitées, sans que l'autorisation du client ne soit nécessaire.

La société prendra toutes les mesures raisonnablement nécessaires pour que vos données personnelles, lorsqu'elles sont communiquées à toute société tierce dans les conditions décrites au présent article, soient traitées en toute sécurité, et conformément à la Politique de confidentialité.

Vos données personnelles ne feront l'objet d'aucun transfert international.

7.6. Quelles mesures de sécurité la société a-t-elle mises en place ?

La société adopte des technologies et des politiques fiables et efficaces, afin de s'assurer que vos informations personnelles soient convenablement protégées. La société prend ainsi des mesures afin de protéger vos informations contre l'accès non autorisé et contre le traitement illicite, la perte accidentelle, la destruction et tous dommages.

Toutefois, la société attire votre attention sur le fait que la transmission de données par Internet n'est jamais complètement sûre. Ainsi, si la société prend toutes mesures raisonnablement nécessaires pour assurer la protection de vos informations, toute transmission se fait à vos propres risques. La protection de vos informations personnelles constitue pour la société une obligation de moyens.

7.7. Quels sont vos droits ?

Vous bénéficiez d'un certain nombre de droits relativement aux données personnelles que la société détient à votre sujet, à savoir :

- droit d'information. Vous avez le droit de recevoir des informations claires, transparentes et facilement compréhensibles sur la façon dont la société utilise vos données personnelles.
- droit d'accéder à vos informations. Vous avez le droit d'obtenir l'accès aux données personnelles que la société détient à votre sujet, afin de vérifier leur nature, ou l'utilisation qu'elle en fait.
- droit de rectification. Vous êtes en droit d'obtenir la rectification de vos informations, si elles devaient s'avérer inexactes ou incomplètes.
- droit de limiter ou de s'opposer au traitement. Vous pouvez décider de limiter, pour l'avenir, l'utilisation que la société pourra avoir de vos informations, ou de vous y opposer. Vous ne bénéficiez de ce droit qu'à certaines conditions : pour de plus amples informations, la société vous invite à nous contacter à l'adresse e-mail de contact (cf. §7.1).
- droit de retrait du consentement. À tout moment, vous pouvez retirer tout consentement que vous auriez

préalablement donné à toute utilisation de vos données personnelles.

- droit à l'effacement ou droit à l'« oubli ». Vous pouvez solliciter l'effacement de toute donnée personnelle que la société détient à votre sujet. Vous ne bénéficiez de ce droit qu'à certaines conditions : pour de plus amples informations, la société vous invite à nous contacter à l'adresse e-mail de contact (cf. §7.1).
- droit à la portabilité des données. Vous avez le droit d'obtenir une copie de vos informations, dans un format électronique d'usage courant et lisible par ordinateur, afin de les transmettre à tout autre prestataire de services. Vous ne bénéficiez de ce droit qu'à certaines conditions : pour de plus amples informations, la société vous invite à nous contacter à l'adresse e-mail de contact (cf. §7.1).

Afin d'exercer l'un quelconque de ces droits ou pour obtenir de plus amples informations à leur sujet, la société vous invite à nous contacter à l'adresse e-mail de contact (cf. §7.1.).

Enfin, si vous n'êtes pas satisfait de l'utilisation par la société de vos données personnelles, estimez que notre Politique de confidentialité n'est pas conforme à la loi et à la réglementation applicables, ou encore si la société n'a pas répondu de façon satisfaisante à l'une de vos réclamations, vous pouvez vous adresser à :

Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL)

3, place de Fontenoy - TSA 80715

75334 Paris Cédex 07

Numéro de téléphone : 01 53 73 22 22

Site : www.cnil.fr

7.8. Modification de la Politique de confidentialité

La société vous préviendra de tout changement apporté à la Politique de confidentialité lors de toute exécution de prestation, ultérieure à l'audit de changement.

8. Confidentialité

8.1. Confidentialité des données

Toutes informations (hors celles accessibles au public) dont la société LEADERSEED ou le client aura eu connaissance ou qui auront été communiquées par l'autre partie ou par un client tiers, antérieurement ou durant l'exécution du contrat, sont strictement confidentielles et chacune des parties s'interdit de les divulguer.

Pour les besoins de l'exécution des prestations, chacune des parties n'est autorisée à communiquer les informations susvisées qu'à ses préposés et/ou éventuels sous-traitants autorisés ; chacune des parties se porte fort du respect de cette obligation par ses préposés et/ou éventuels sous-traitants.

Chacune des parties s'engage à restituer (ou détruire, au choix de l'autre partie) lesdites informations ainsi que leur copie, dans les cinq (5) jours ouvrés après le terme ou la résiliation du contrat ou du bon de commande, sur simple demande de l'autre partie.

La présente clause autorise la société LEADERSEED à communiquer les informations au sein du Groupe LEADERSEED.

Les parties seront liées par la présente obligation de confidentialité pendant une durée de deux ans à compter de la cessation de leurs relations contractuelles.

8.2. Communication des Informations

Le client autorise expressément la société LEADERSEED et ses filiales à mentionner et utiliser son nom, son logo, son témoignage, ainsi que tout visuel, photo ou vidéo et à faire mention, à titre de références, de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de ses documents commerciaux et publications (catalogue, flyer, site Internet...).

Tout refus par le client à l'utilisation de photos ou vidéos exerçant son droit à l'image doit être mentionné par écrit (mail, lettre avec ou sans recommandée) au moins 48 heures avant la prestation.

Dès lors, LEADERSEED et ses filiales s'engagent à ne prendre en photo ou vidéo que les locaux et/ou les salles où se déroule la prestation et à ne pas faire apparaître de visages reconnaissables.

En l'absence d'information préalable, il est réputé avoir donné son accord conformément à ladite clause.

9. Règlement des litiges

9.1. Réclamation

Toute réclamation doit être adressée au service clientèle de l'entreprise dont l'adresse suit :

Société LEADERSEED EURL
11 rue Johannes Kepler
31700 BLAGNAC
FRANCE

9.2. Clause attributive de compétence

Les conditions générales et tous les rapports entre la société LEADERSEED et ses clients relèvent de la Loi française.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE DES TRIBUNAUX DE TOULOUSE, quel que soit le siège ou la résidence du client.

La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société LEADERSEED qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

BULLETIN D'INSCRIPTION

INDIVIDUEL

Formulaire à retourner à LEADERSEED

Par mail : contact@leaderseed.fr

Par courrier :
11 rue Johannes Kepler
31700 BLAGNAC — FRANCE

Formation

Référence et Intitulé			
Session du :		au	

Participant(e)

Nom :		Prénom :	
Profession :			
ADRESSE :			
CODE POSTAL :		VILLE :	
TÉLÉPHONE :		E-MAIL :	

Facturation

NOM DE L'ENTREPRISE :			
ADRESSE :			
CODE POSTAL :		VILLE :	
TÉLÉPHONE :		TÉLÉCOPIE :	
NOM / PRÉNOM :		FONCTION :	
TÉLÉPHONE ;		E-MAIL :	
RESPONSABLE FORMATION (SI DIFFÉRENT) :			
TÉLÉPHONE :		MAIL :	

❒ Je joins un chèque de _____€ à l'ordre de Leaderseed (sans escompte) afin de valider mon inscription.

❒ Je fais un virement de _____ € sur le compte de Leaderseed (sans escompte) afin de valider mon inscription.
IBAN (International Bank Account Number) : FR76 1027 8022 1700 0207 8340 123 // BIC (Bank Identifier Code) : CMCIFR2A

❒ J'ai pris connaissance du RÈGLEMENT INTÉRIEUR et des CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE.

FAIT À :	LE :	CACHET ET SIGNATURE :

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Formulaire à retourner à LEADERSEED

Par mail : contact@leaderseed.fr

Par courrier :
11 rue Johannes Kepler
31700 BLAGNAC — FRANCE

Formation

Référence et Intitulé			
Session du :		au	

Facturation

NOM DE L'ENTREPRISE :			
ADRESSE :			
CODE POSTAL :		VILLE :	
TÉLÉPHONE :		TÉLÉCOPIE :	
NOM / PRÉNOM :		FONCTION :	
TÉLÉPHONE ;		E-MAIL :	
RESPONSABLE FORMATION (SI DIFFÉRENT) :			
TÉLÉPHONE :		MAIL :	

Participant(e)s

NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	
NOM Prénom :	

❒ Je joins un chèque de _____€ à l'ordre de Leaderseed (sans escompte) afin de valider mon inscription.

❒ Je fais un virement de _____ € sur le compte de Leaderseed (sans escompte) afin de valider mon inscription.

IBAN (International Bank Account Number) : FR76 1027 8022 1700 0207 8340 123 // BIC (Bank Identifier Code) : CMCIFR2A

❒ J'ai pris connaissance du RÈGLEMENT INTÉRIEUR et des CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE.

FAIT À :	LE :	CACHET ET SIGNATURE :

Index

A

Analyse Transactionnelle 25, 32

Assertivité 29

B

Business Development 33

C

CGV 44

Client 35, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47

Clifton Strengths 21

Coaching 38, 40, 41, 42

Communication 16, 17, 18, 22, 23, 25, 35

Conflits 25, 26

Coopération 26

D

Didactique 41, 42

DISC 16

F

Forces Motrices 23

G

Gestion de conflits 26

L

Leadership 16, 23, 29, 30, 31, 32

M

Management d'équipe 30

Mentor coaching 38, 39, 40

N

Non verbal 17

P

Prise de parole en public 17

R

Relations professionnelles 16

S

Supervision 41, 42

Supports visuels 17

T

Talents 21

Leaderseed

Make your Talent Bloom

VOTRE CONTACT

Laurent BANNWARTH
Leaderseed
20 rue Montaigne
31700 BLAGNAC
Tél. : +33 (0) 5 61 99 00 83
Email : contact@leaderseed.fr
Web : www.leaderseed.fr

Retrouvez Leaderseed sur les réseaux sociaux