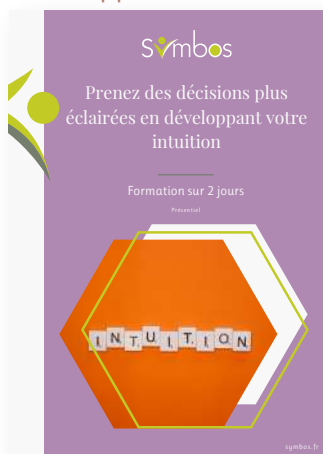


Catalogue des formations

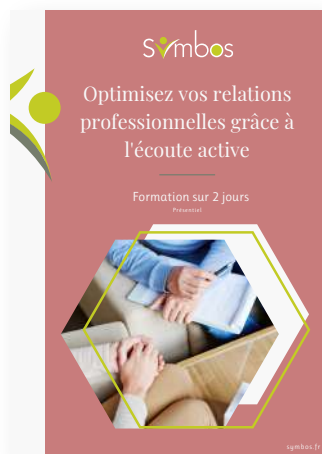
Développer son intuition



Gestion du stress



Écoute active



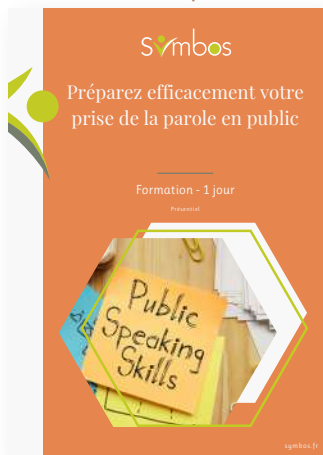
Équi-coaching



Syndrome de l'imposteur



Parole en public



Ennéagramme



Spirale Dynamique



Formations



Ateliers



Coaching

Contact

Sandrine Wloch

sandrinewloch@gmail.com

Tél. Be : +32 494 10 68 22

Tél. Fr : +33 6 16 32 61 61

www.symbos.fr



Sandrine WLOCH

Master en psychologie du travail. - Maître Praticien PNL & Thérapeute PNL certifiée au sein de l'Institut Ressources - Bruxelles. Mon approche structurée permet de guider vers la construction d'un chemin de solution. Coach certifiée ICF.

Parcours

Après avoir passé 14 ans d'activité au sein de l'enseigne Leroy Merlin, j'ai dirigé un centre de formation de coaching durant 5 ans sur la région Lilloise. Avec une équipe pluridisciplinaire, nous avons accompagné moult participants à la mission de coach. Je preste également en entreprise depuis 15 ans ou j'ai accompagné plus de 2.500 collaborateurs.

Ma vision

En coaching, chaque client est unique. L'accompagnement psychologique que je propose est adapté au cas particulier de chacun et il n'y a pas de recettes toutes faites. En effet, ma méthode consiste en un accompagnement sécurisant et personnalisé, une guidance axée sur les besoins et les ressources du client vers un objectif qu'il fixe librement.

Lors de mes accompagnements en individuel, je me considère comme une boussole pendant un temps donné pour les personnes qui m'accordent leur confiance.

Ma métaphore dans mes accompagnements individuels :

"Le capitaine est dans son navire et découvre que ses cartes marines ne fonctionnent plus !"

2 options possibles :

-Soit, vous êtes en colère sur les cartes marines qui ne fonctionnent plus et au premier écueil vous le payez,

-Soit, vous laissez tomber les cartes marines, vous montez sur le pont et vous naviguez à vue et quand il y a un écueil vous tournez à droite ou à gauche. L'idée est de laisser tomber les idées sur ce qui devrait être. « Qu'est-ce qui est mieux pour moi à présent ».

Pragmatique, intelligence concrète et pratique.

J'utilise des outils de Programmation Neuro Linguistique, l'Ennéagramme, l'Intelligence intuitive et surtout DU BON SENS.



MISSION :

Responsabilité, Autonomie, Communication



- La pérennité des résultats des formations implique de respecter certains critères, propres à la posture de formateur coach professionnel en fonction des valeurs de nos clients.
- Reconnaissance positive des compétences en cours d'acquisition et responsabilisation des participants dans le processus d'apprentissage.
- Adaptation sur mesure du langage et du contenu de la formation pour la rendre attrayante et accessible aux participants.
- Apprentissage par l'expérience et mises en situation concrètes.
- Utilisation élégante des situations vécues des participants pour nourrir la créativité du groupe.
- Formation aux outils de coaching (pnl, neurosciences)



- | | | | |
|---|--|---------------|---------|
| | Développer son intuition | 2 jours / 14h | |
| 1 | Prenez des décisions plus éclairées en développant votre intuition | | page 5 |
| | Gestion du stress | 2 jours / 14h | |
| 2 | Transformez votre stress en énergie positive par l'Aïkido | | page 10 |
| | Écoute active | 2 jours / 14h | |
| 3 | Optimisez vos relations professionnelles grâce à l'écoute active | | page 15 |
| | Équi-coaching | 3 jours / 21h | |
| 4 | Développez votre intelligence émotionnelle par l'équi-coaching | | page 20 |
| | Syndrome de l'imposteur | 1 jour / 7h | |
| 5 | Libérez-vous du syndrome de l'imposteur | | page 25 |
| | Parole en public | 1 jour / 7h | |
| 6 | Préparez efficacement votre prise de la parole en public | | page 30 |
| | Ennéagramme | 2 jours / 14h | |
| 7 | Révélez votre leadership avec l'ennéagramme | | page 35 |
| | Management des générations X, Y et Z | 2 jours / 14h | |
| 8 | Management intergénérationnel avec la Spirale Dynamique | | page 39 |



Prenez des décisions plus éclairées en développant votre intuition

Formation sur 2 jours

Présentiel

INTUITION

Pédagogie creative pour prendre vos decisions

Cette formation sur 2 jours vous permet de passer d'une logique rationnelle a une prise de décision plus intuitive.

Pouvoir faire confiance à son intuition, c'est entre autres utiliser son cerveau droit et faire preuve de créativité. Se préparer par la gestion des émotions et la confiance en soi, sont des éléments clef pour décider, agir autrement.

Même si le rationnel flotte au-dessus de vos têtes, il se trouve qu'une partie non explorée demande à vous surprendre. Croire en votre intuition va vous permettre d'activer vos bons choix et générer de nouvelles idées.

Si votre 6e sens vous pousse a aller à la rencontre de vos émotions, de vos 9 sens et d'expérimenter votre boussole intérieure, laissez-vous guider par des expériences concrètes.

Durant ces 2 jours, vous aurez des pistes d'action concrètes, du ressourcement intérieur et des outils qui vous permettront de décrypter des messages et vivre une expérience orientée sur les synchronicités. Ce module est construit afin que vous puissiez expérimenter en binôme.



Contenu pédagogique

Objectifs pédagogiques

- Définition de l'intuition.
- Apprendre à mieux se connaître et se faire confiance.
- Percevoir plus finement vos relations et interagir avec vos 9 sens.
- Être davantage à votre écoute en utilisant les modes sensoriels (Vakog).
- Cultiver le calme intérieur.
- Discerner ses intuitions et ses désirs.
- Distinguer intuition et interprétation et préjugés.
- Focaliser ses intentions sur ce que vous voulez.
- Associer l'esprit logique et intuitif pour capter des informations.
- Utiliser votre intuition pour prendre des décisions éclairées.

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos de l'animateur. Elle est constituée d'idées pratiques, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Démonstration : le formateur fait une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis du formateur.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public

- Toute personne désireuse d'améliorer ses relations et ses compétences intuitives.
- Toute personne qui souhaite découvrir la puissance du cerveau droit et gauche grâce aux neurosciences.
- Toute personne qui souhaite pratiquer des expériences pour prendre des décisions intuitives.
- Toute personne qui souhaite mieux se connaître.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.

À propos

- Cette formation est animée par une coach certifiée (ICF), thérapeute PNL en présentiel.
- Ce séminaire est dispensé depuis 10 années.
- Il bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Programme

UTILISER SON INTUITION DANS LA PRISE DE DÉCISION

Cette formation permet de vous communiquer quelques itinéraires qui vous mèneront vers d'autres prismes pour vous inspirer et trouver vos solutions.

- Observer pour apprendre avec des outils de programmation neuro linguistique (Vakog).
- Analyse du langage corporel et non verbal (PNL).
- Générer de nouveaux comportements intuitifs en ayant connaissance de votre modèle du monde.
- Amplifier votre empathie (entraînement en binôme).
- Apprendre à s'écouter et à écouter l'autre avec ses différences.
- Cultiver le calme intérieur en écoutant son corps, (scan corporel, travail sur la respiration).
- S'exprimer sans auto-censure et dans peur du jugement.
- Constellation systémique intuitive.
- Outils de coaching intuitif pour développer vos projets, ou trouver une solution face à une situation complexe.
- Stimuler votre créativité (outil Walt Disney – PNL),
- Se fixer un objectif en fin de session avec des outils créatifs pour agir en toute autonomie.

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Transformez votre stress en énergie positive par l'Aïkido

Formation sur 2 jours

Présentiel



Pédagogie

L'objectif principal de cette formation de deux jours est d'expérimenter et d'intégrer des pratiques simples pour faire face à la pression du stress et aux situations inhérentes dans vos différentes fonctions.

Cette formation allie exposés, partage de situations concrètes à une pratique corporelle précieuse dans les situations de gestion du stress.

L'application des principes de l'aïkido permet d'améliorer sensiblement la gestion de votre énergie pour maintenir le juste équilibre entre respect de soi et de l'autre.

Ces 2 jours vous permettent d'acquérir des méthodes pratiques afin de mieux vivre le quotidien en utilisant le stress au lieu de le subir.

Mettre en place de nouveaux réflexes pour améliorer ses relations en s'adaptant plus facilement à des situations et des personnes différentes.

Devenir plus flexible et donc plus agile au changement.

L'Aïkido, comme toutes les disciplines traditionnelles japonaise, est un art martial pacifique.

Les principes de cette discipline ont été développés au début du XXE siècle par le Maître japonais Morihei Ueshiba, ou O'Sensei ("Grand Maître"), qui intégra aux techniques physiques les valeurs morales de l'être humain dans l'objectif de chercher à neutraliser une intention agressive plutôt que de blesser l'adversaire.

Cet art est non violent, il repose sur des principes de projection ou d'immobilisation.

La traduction littérale du terme Aïkido illustre cette approche :

合 AI : représente l'harmonie, la coordination, l'UNION.

気 KI : englobe la « force de vie », l'esprit, la puissance intrinsèque, l'ENERGIE.

道 DO : signifie l'étude, la recherche, la VOIE.



Déroulement de la formation

Objectifs pédagogiques

- Gagner en autonomie face au stress.
- Comprendre les processus biologiques naturels face aux situations de stress.
- S'enrichir des notions en neurosciences pour comprendre les symptômes du stress.
- Identifier les différents types de stress.
- Découvrir de nouvelles ressources intérieures avec l'Aïkido.
- Utiliser sa force tranquille pour décourager un éventuel 'adversaire' à agir.
- Apprentissage en binôme afin d'adopter une posture d'ancrage.

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos de l'animateur. Ce séminaire est constitué d'échanges, d'expériences avec les participants, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Démonstration : le formateur fait une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis du formateur.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public

- Toute personne souhaitant se libérer de ses tensions physiques, musculaires.
- Toute personne souhaitant trouver une ou plusieurs solutions face à une situation de blocage.
- Toute personne souhaitant obtenir des techniques pour évacuer sa surcharge mentale.

Informations utiles

- Ce séminaire nécessite de prévoir une tenue confortable et ample.
- Il s'organise en présentiel.
- Cette formation bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.

À propos

- Ce séminaire est dispensé depuis 10 années.



Contenu pédagogique et programme

PASSER DU STRESS À L'ÉNERGIE POSITIVE PAR L'AÏKIDO

Cette formation permet de développer vos facultés de concentration et de maîtrise de soi tout en apportant une confiance dans vos propre capacité.

- Questionnaire d'évaluation de votre niveau de stress.
- Le stress, c'est quoi ?
- Les fondamentaux de la gestion du stress.
- Les avantages d'une bonne gestion du stress.
- Identification des indicateurs physiologique de stress pour y pallier plus rapidement.
- Explorer vos sources de stress pour anticiper et les réduire.
- Sortir du stress : les 3 clés : Tension, Attention, Intention.
- Augmenter votre endurance, et la résistance à la fatigue : équilibrer vos énergies par le Do In, le Ying Yang.
- Développer relationnel et communication par l'enchaînement de 8 mouvements en médecine chinoise.

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Optimisez vos relations professionnelles grâce à l'écoute active

Formation sur 2 jours

Présentiel



Pédagogie pour améliorer vos relations professionnelles

L'objectif principal de cette formation vous invite à affiner votre sens de l'écoute et développer vos capacités de perception.

Développer son écoute nécessite du temps, de l'envie, pour découvrir la carte du monde de l'autre. Offrir une écoute, c'est accorder de la confiance, et discerner si votre interlocuteur a un besoin ou une demande précise.

Développer une écoute active par l'affirmation pacifiée c'est dire ce que l'on souhaite en acceptant la contradiction et la recherche du compromis. Plus concrètement : trouver un équilibre entre ses besoins et ceux des autres.

Durant ces deux jours, vous pourrez atteindre des relations dans lesquelles tous les partenaires trouvent leur compte pour être dans une relation win/win.

Vous serez en mesure de pratiquer l'écoute active en utilisant une communication avec bienveillance.

Vous pourrez déceler les non-dits, et comprendre le prisme de vos interlocuteurs.

Vos prises de décision seront basées sur de meilleures informations.



Déroulement de la formation

Objectifs pédagogiques

- Développer une écoute centrée sur la personne.
- Explorer les différents niveaux d'écoute,
- Découvrir les différentes formes d'intelligence.
- Créer un climat favorable pour ouvrir la discussion.
- Apprendre à écouter les silences.
- Apprentissage des règles des 4 C.
- À la rencontre des différentes émotions.
- Pratique de la communication non verbale, par la synchronisation.
- S'exercer à développer l'empathie sèche.
- Repérer quelques pièges relationnels, les jeux psychologiques. (Jeux de rôle).

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos des animateurs. Elle est constituée d'idées pratiques, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Coaching de groupe,
- Démonstration : les enseignants font une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis des formateurs.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public cible

- Toute personne qui souhaite prendre soin de soi pour écouter ses émotions et percevoir celles des autres pour communiquer plus efficacement.
- Toute personne qui souhaite déjouer les pièges de la communication.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.
- Ce séminaire s'adresse aux personnes qui souhaitent peaufiner des entretiens.

À propos

- Cette formation est animée par une coach certifiée (ICF) en présentiel,
- La bonne acquisition des savoirs pourra être vérifiée par la mise en place de jeux de rôle évalués avec le retour du formateur,
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Contenu pédagogique et programme

OPTIMISER SES RELATIONS GRACE À L'ÉCOUTE ACTIVE

- Les préalables à l'entretien.
- Qu'est-ce que l'écoute ?
- Les différentes postures d'écoute et niveaux d'écoute.
- La reformulation, questions.
- Utiliser efficacement les silences.
- Les différentes synchronisations pour développer la congruence.
- Explorer les différents types de questionnement pour favoriser les échanges.
- Clarifier les faits, opinions, émotions.
- Comprendre les émotions de votre interlocuteur pour mieux interagir.
- Être en capacité de se mettre à la place de l'autre.
- Découvrir les différentes formes d'intelligences.
- Identifier vos besoins – pyramide de Maslow.
- Faire la différence entre les besoins et les demandes de vos interlocuteurs.
- Être en capacité de formuler une demande.
- Recadrage de sens (outil PNL).
- Les jeux de pouvoir – Triangle dramatique.
- Pratique des 4C pour favoriser une communication efficace : concret, concis, courtois, clair.
- Conclure un entretien.

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Développez votre intelligence émotionnelle par l'équi-coaching

Formation sur 3 jours

Présentiel



Pédagogie innovante pour mieux gérer ses émotions

L'objectif principal est de propulser au travers de vos équipes, les talents et les aptitudes relationnelles en collaboration avec les chevaux.

Coopérer avec les chevaux en formation est une méthode innovante que nous prestons depuis 10 ans et qui permet de travailler sur l'autonomie et l'estime de soi.

Ce concept permet d'identifier subtilement les jeux psychologiques utilisés de manière inconsciente et favorise une communication plus authentique en se respectant.

La collaboration Humain/cheval va permettre de recevoir du feed-back sans jugement.

Les bénéfices attendus sont un mieux-être et des performances accrues dans le travail d'équipe, une plus grande motivation face aux nouvelles situations et personnes, et des relations interpersonnelles améliorées, vis-à-vis des clients et des collègues.

Les deux formateurs et les chevaux communiquent des clés avec bienveillance pour prendre conscience de la communication non verbale de vos collaborateurs.

La prestation réalisée est basée sur des outils élaborés de coaching qui empruntent des techniques provenant de l'hippothérapie, analyse transactionnelle, communication non violente, et pnl.

Un travail sur la relation avec un cheval permet aussi de porter un autre regard sur sa responsabilité vis-à-vis de son environnement.

Notre séminaire permet de travailler sur les quatre axes majeurs :

L'humain, l'environnement, la cohésion d'équipe, la créativité.



Déroulement de la formation

Objectifs pédagogiques

La formation vise à identifier ses émotions pour utiliser son intelligence émotionnelle au quotidien.

- Connaissance du rôle des émotions dans les relations interpersonnelles.
- Comment reconnaître ses émotions, ses sentiments et ceux des autres.
- Gestion des émotions parasites.
- Optimiser ses relations professionnelles en adoptant l'empathie sèche.
- Oser exprimer ses ressentis et prendre la parole sans censure.
- Comprendre ses émotions et les écouter.
- Développer son leadership.
- Observation du non verbal pour décoder les messages non-dits de vos interlocuteurs.
- Identifier la façon dont vous prenez votre place dans un groupe.
- Explorer ses blocages internes pour les dépasser (coaching personnalisé).
- Se faire confiance et créer ses objectifs.
- Plan d'action personnalisé fin des 3 jours.

Méthodologie

À partir d'une synthèse originale des recherches les plus récentes dans les domaines des neurosciences, du management relationnel (photo langage), de la psychologie et du développement personnel (pnl, analyse transactionnelle, fenêtre de Johari), nous vous proposons une formation ludique.

- 3 jours dans un manège dans un climat sécurisant.
- Alternance entre partage, expériences dans le manège et théorie.
- Coaching individuel sur les 3 jours.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public

- Toute personne qui souhaite comprendre et accepter ses émotions.
- Toute personne qui souhaite trouver une ou plusieurs solutions face à une situation de blocage.
- Toute personne qui souhaite se challenger pour plus de performance.
- Toute équipe qui souhaite aller dans une direction commune avec ses différences.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.
- Les participants ne montent pas sur le cheval, l'apprentissage se fait au sol.

À propos

- Ce séminaire a été dispensé à plus de 2.000 participants.
- Cette formation est animée par une coach certifiée (LCF) & un animateur cavalier ayant connaissance de l'éthologie.
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.
- Elle s'organise à Lille, au centre équestre de Ronchin ou en Belgique à Estaimpuis, en présentiel.



Contenu pédagogique et programme

DÉVELOPPER SON AGILITÉ ÉMOTIONNELLE AVEC LES CHEVAUX

- Première rencontre avec les chevaux (coter mes appréhensions face à la nouveauté et l'imprévu).
- Identification des émotions des participants & des chevaux.
- Déterminer les besoins actuels de nos participants.
- Apprendre à s'exprimer avec assertivité.
- Exercice de recentrage en relation avec les chevaux.
- Explication du triangle dramatique pour explorer les jeux de pouvoir (analyse transactionnelle).
- Faire la différence entre un besoin et une demande.
- Information sur la Relation entre émotions, pensées et actions (PNL).
- Utiliser l'énergie du groupe pour atteindre un objectif.
- Mobiliser ses ressources pour croire en ses capacités face à l'inconnu.
- Recevoir et donner du feed-back.
- Travail en binôme, en relation avec le cheval : mobiliser ses émotions pour atteindre un objectif.
- Les 3 grandes attitudes face à la frustration et au conflit. Comment acquérir le sentiment d'efficacité personnelle ?

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Libérez-vous du syndrome de l'imposteur

Formation - 1 jour

Présentiel / Distanciel



Pédagogie pour se faire confiance dans sa mission professionnelle

Dans le milieu professionnel, ce syndrome peut être anxiogène. Les personnes contractant le syndrome de l'imposteur ont une croyance limitante sur leur réussite, les signes de reconnaissance positifs reçus de l'extérieur sont dus à de la chance et/ou un enchevêtrement de circonstances qui ne soient pas sous leur contrôle.

L'estime de soi est affaiblie par le regard qu'ils portent sur leurs talents et compétences, quel que soit le secteur d'activité.

Comment progresser quand le doute s'installe ?

Comment s'octroyer du mérite dans les tâches qui sont confiées ?

L'objectif générale de cette formation a pour vocation de reconnaître le symptôme et reprendre confiance en soi.

Pour faire grandir sa confiance, il est indispensable de faire prendre conscience au groupe de ses talents et de ses compétences de façon intuitive. En effet, un talent ne peut être déguisé, il s'agit d'une capacité naturelle à faire quelque chose de façon innée. Un talent peut être observé par des personnes externes, des collègues, des proches.

C'est la raison pour laquelle, il est intéressant de faire expérimenter le groupe sur la richesse de l'inconscient collectif.



Contenu de la formation

Objectifs pédagogiques

Le cycle du syndrome de l'imposteur est assez vaste en termes d'items et dans ce séminaire, seront présentées les différentes étapes par lesquelles passe une personne pour s'imposer une telle souffrance.

- Déceler les caractéristiques du syndrome de l'imposteur.
- Connaissance des profils exposés à développer le syndrome de l'imposteur.
- Comment combattre ce syndrome de l'imposteur ?
- Réévaluer ses talents et compétences.
- Prendre confiance en soi.

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les caractéristiques du syndrome de l'imposteur.
- Démonstration : les enseignants font une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis des formateurs.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public

- Toute personne qui souhaite comprendre ses modes de fonctionnement face au perfectionnisme.
- Toute personne qui souhaite des astuces afin de se libérer de certaines croyances limitantes.

Durée

- 1 jour, soit 7 heures

Modalités pédagogiques

- En présentiel
- En distanciel

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.
- Pour suivre ce cursus, le participant ne doit pas avoir de connaissance sur le sujet.

Informations utiles

- Cette formation est animée par une coach certifiée (ICF) en présentiel.
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Programme

SE LIBERER DU SYNDROME DE L'IMPOSTEUR POUR SE FAIRE CONFIANCE

Cette formation vous permettra de porter un autre regard sur vos talents et compétences

- Identification des 5 profils types.
- Auto test d'évaluation.
- Se focaliser sur des objectifs atteignables.
- Gagner en confiance par la mise en pratique d'outils (Programmation Neuro linguistique).
- Echange avec le groupe sur les manifestations du syndrome dans le quotidien.
- Transformer le critère de perfection en curiosité.

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Préparez efficacement votre prise de la parole en public

Formation - 1 jour

Présentiel



Pédagogie

L'objectif principal de cette formation vise à prendre confiance en votre potentiel, pour être plus serein face à un auditoire. Que ce soit pour une prise de parole en public en réunion d'équipe, ou lors d'une conférence.

La force d'un orateur est de considérer son public, comme une seule personne afin de créer un climat intime.

La priorité pour captiver un auditoire c'est de tisser un lien pour qu'il comprenne vos messages et qu'il se souvienne de vous.

En pratique pour développer son sujet il est indispensable de rassembler des informations utiles et en démontrer les preuves.

En effet, le levier de cette démonstration est constitué de la force et de la pertinence de l'argumentation, c'est-à-dire convaincre et persuader, en privilégiant le sens, la réalité et l'émotionnel.

Les personnes à convaincre sont faites d'un triple ressort : celui de la raison, l'action, et le cœur.

La pratique de l'expression orale est un 'match' contre les peurs ancrées, comme celle de l'inconnu. Parler en public met en jeu 'le corps, et le corps façonnent la parole'.



Déroulement de la formation

Objectifs pédagogiques

- Construire ou améliorer la présentation d'un projet afin d'être congruent.
- Etablir un plan d'action avec les objectifs.
- Développer ses facultés de reformulation.
- Séduire votre public par la gestuelle et l'expression orale.
- Gérer son stress.
- Réaliser un pitch et recevoir du feed-back de groupe.

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos des animateurs. Elle est constituée d'idées pratiques, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Coaching de groupe.
- Démonstration : les enseignants font une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis des formateurs.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public cible

- Toute personne qui souhaite améliorer sa communication orale.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.

À propos

- Cette formation est animée par une coach certifiée (ICF) en présentiel.
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Contenu pédagogique et programme

PRÉPAREZ EFFICACEMENT SA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

S'exprimer publiquement est une source d'épanouissement personnel et de connaissance sur soi. Que ce soit de façon ponctuelle ou régulière, vos missions vous amènent très certainement à être exposé et prendre la parole efficacement sera un atout.

- Structurer son intervention avec les 5 étapes indispensables.
- Définir les objectifs.
- Façonner la mémoire.
- Apprivoiser son trac.
- Cohérence du rythme de la parole : voix, respiration, utilisation des silences, changement de tonalité.
- Libérer la parole du groupe.

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos



Révélez votre leadership avec l'ennéagramme

Formation sur 2 jours

Présentiel



Pédagogie

L'objectif principal de cette formation vous invite à porter un autre regard sur vous-mêmes, par les voies que vous propose l'Ennéagramme.

Ennéa signifie 'neuf', gramme traduit une idée de mesure. Il constitue un instrument de mesure des neuf grandes familles des personnalités existantes.

L'ennéagramme est une boîte à outils relationnelle permettant de se découvrir davantage et d'améliorer ses relations interpersonnelles

Vous découvrirez progressivement différents aspects de votre personnalité ainsi que vos motivations profondes. Vous apprendrez quels sont les moyens qui peuvent vous aider à vous dégager des limitations qui viennent vous freiner dans vos aspirations et à dépasser des contradictions.

Cet outil ne classe pas les personnes dans des cases. Il vous permet d'avoir une meilleure connaissance de soi avec une démarche d'évolution, de réflexion et d'intégration de l'ensemble des parties composant votre personnalité.

Se familiariser avec l'ennéagramme permet aussi de comprendre le fonctionnement des personnes qui vous entoure dans vos équipes.

Quelles sont leurs motivations profondes ?

Quels sont les besoins pour les aider à grandir ?

Quelles compétences peuvent ils développer ?

Et quels sont les freins qui les empêchent d'évoluer ?



Déroulement de la formation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre vos réactions et connaître vos motivations intrinsèques.
- Connaissance de vos moteurs et actions.
- Modifier votre regard et vous adapter en fonction des profils qui vous entourent.
- Permettre une meilleure agilité relationnelle en restant authentique.
- Gérer des dynamiques d'équipe.

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos de l'animateur. Elle est constituée d'idées pratiques, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Démonstration : le formateur fait une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, Pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques en binôme et sous-groupe : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis du formateur.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public cible

- Toutes les personnes intéressées par une évolution personnelle ou professionnelle.
- Ce séminaire augmente la présence dans la relation professionnelle, ainsi que l'enrichissement d'hypothèses de travail.
- Toute personne qui souhaite mettre des mots et comprendre le fonctionnement des profils qui l'entoure.
- Toute personne qui souhaite mieux se connaître.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite aucun prérequis.

À propos

- Ce séminaire s'organise en présentiel.
- Il est animé par un formateur formé par Sylvie Tennenbaum.
- Cette formation est dispensée depuis 10 années.
- Elle bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Contenu pédagogique et programme

RÉVÉLER SON LEADERSHIP AVEC L'ENNÉAGRAMME

Cette formation permet de vous outiller afin d'anticiper vos réactions sous pression et trouver moult options pour faciliter une bienveillance avec vous-même et dans vos relations.

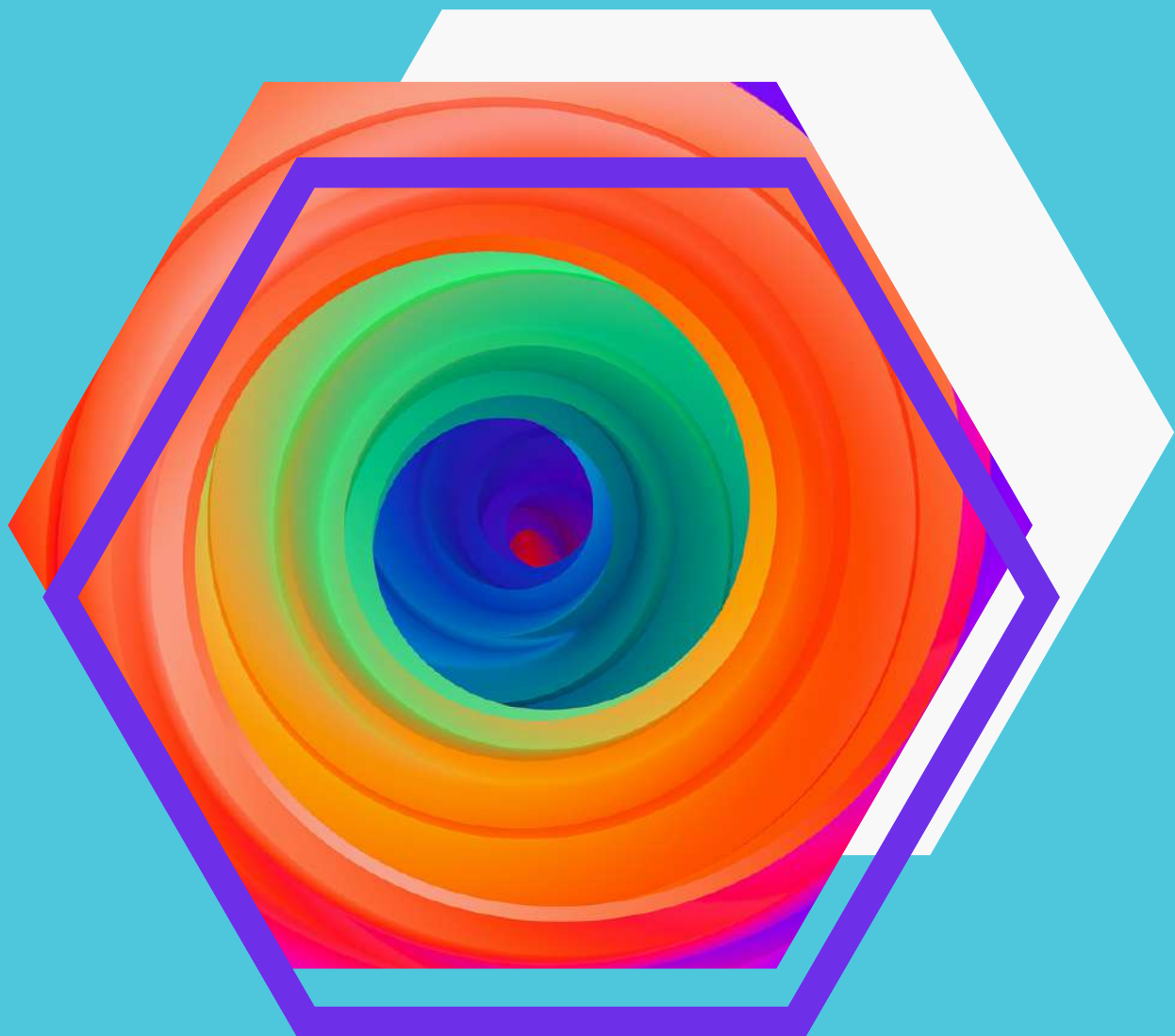
- Découverte de votre profil (questionnaire).
- Apprendre les caractéristiques de chaque énéatypes.
- Identifier vos valeurs, croyances positives et limitantes, et votre quête.
- Comprendre l'influence de votre profil dans vos relations.
- Appliquer l'ennéagramme pour accompagner vos équipes.
- Trouver des solutions pour sortir d'un conflit.



Management intergénérationnel avec la **Spirale Dynamique**

Formation sur 2 jours

Présentiel / Distanciel



Pédagogie créative pour comprendre comment sortir des conflits entre générations.

Qui n'est pas confronté à des changements d'environnement professionnel ou à un changement de paradigme lié à des perturbations externes ?

Nous sommes parfois obligés de nous adapter et de percevoir notre nouveau Monde avec une autre paire de lunettes.

Certains diront qu'il s'agit d'une évolution logique et d'autres mentionnent que l'évolution est complexe et que nos conditions de vie changent et que l'adaptation est difficile.

Notre monde évolue et nos habitudes individuelles et collectives s'adaptent.

Ce concept permet de décoder l'environnement et les personnes qui vous entourent dans votre sphère professionnelle. La spirale dynamique éclaire les situations et les interactions, concrètement, elle clarifie vos choix de vie et vos décisions. Elle ouvre de nouvelles perspectives en anticipant les problèmes et vous offre de nouvelles clés pour anticiper vos décisions.

La spirale dynamique améliore les compétences en tant que communicateur, animateur, manager.

Quelle que soit votre fonction dans une organisation, elle vous aide à mieux gérer la complexité des relations humaines et à aider chaque personne à se connecter à ses motivations.

Nous nous basons sur les études faites par le psychologue Clare Graves qui a classé et comparé les valeurs de base des humains. Vous ferez la découverte des 8 groupes dans lesquels chaque individu a des valeurs communes.

Tout au long d'une vie professionnelle, une personne évolue et change de groupe, mais pas n'importe comment. C'est ce que ses successeurs ont appelé la spirale dynamique intégrale.

Contenu pédagogique

Objectifs pédagogiques

- Discerner les niveaux de valeur en soi et chez les autres
- Identifier le mème dans lequel votre entreprise ou organisation se trouve
- Comprendre chaque niveau de valeur avec ses points forts et ses pathologies
- Appliquer un management de motivation par les niveaux de valeurs
- Voir clair sur les différents levier de motivation d'une personne ou d'un groupe

Méthodologie

- Théorie et expérimentation pratique : la formation est construite autour d'expérimentations pratiques illustrant les propos de l'animateur. Elle est constituée d'idées pratiques, qui se veulent faciles et utilisables en situation réelle.
- Démonstration : le formateur fait une démonstration de la méthode proposée. Voir et entendre, pratiquer donne une représentation claire et précise des objectifs à atteindre.
- Exercices pratiques : les participants mettent en pratique la technique enseignée avec l'aide prévenante et les commentaires précis du formateur.
- Un livret de formation est délivré auprès de nos participants.

Public

- Toute personne désireuse d'améliorer ses qualités de manager.
- Toute personne qui souhaite découvrir comment les sociétés humaines évoluent.
- Toute personne qui souhaite saisir les raisons pour lesquelles les humains entrent en conflit et quels sont les moyens de sortir de situations tendues.
- Toute personne inspirée par la philosophie intégrale (Ken Wilber).
- Toute personne qui souhaite mieux se connaître.

Niveau requis

- Ce séminaire ne nécessite pas de prérequis.

À propos

- Cette formation est animée par des formateurs ayant 14 ans d'expérience en Spirale Dynamique et ses applications.
- Il bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée et d'une fiche d'évaluation.



Programme

Management intergénérationnel avec la Spirale Dynamique

Contexte

Les origines : l'enquête de Clare Graves
Les liens avec Abraham Maslow
La sophistication avec Don Beck
Les applications avec Nelson Mandela

La théorie

La sociogénèse
Les autres modèles (autres grilles d'interprétations)
Comment les valeurs changent
Les 3 tiers

Atelier immersif : l'évolution des sociétés dans l'histoire

- . Niveau Beige
- . Niveau Pourpre
- . Niveau Rouge
- . Niveau Bleu
- . Niveau Orange
- . Niveau Vert
- . Niveau Jaune (ou Teal)
- . Niveau Turquoise

Les systèmes de valeurs

Les mèmes
Les conflits
La pathologie

Les rythmes

Individuels
Collectifs

Programme (suite)

Le passage de tier à l'autre

Le 1er tier : importances et limites

Le 2ème tier : importances et limites

Le 3ème tier : nul ne sait vraiment

Application au management et au développement personnel

Accompagner les transitions

Management intergénérationnel

Contact



BE : +32 494 10 68 22

FR : +33 616 326 161



sandrinewloch@gmail.com



www.symbos.fr



symbos