

Société LEADERSHIP EXPANSION

Siège social et facturation : 155 cours Berriat – 38000 Grenoble

SIRET : 53123213000025

Code NAF : 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 38 05053 38

Auprès du Préfet de Région de Rhône-Alpes

N° TVA : FR79531232130

Contact administratif Valérie et Jessica

06 19 44 67 73

PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

**« Manager avec efficacité la relation professionnelle
M7 Accompagner une personne à découvrir son profil Ennéagramme »**

(4 jours, soit 28 heures en salle)

➤ **Objectifs de l'action de formation :**

- Développer ses compétences d'accompagnant.
- Accompagner une personne pour qu'elle identifie son profil.

➤ **Le programme de l'action de formation :**

- Présentation/rappel des objectifs et du programme de formation.
- Mise à jour des attentes des stagiaires.
- Identifier spécifiquement les mots clés de chaque profil.
- Acquérir et formaliser un guide d'entretien pour accompagner une personne.
- Développer sa neutralité et identifier ses projections potentielles.
- Intégrer une posture spécifique à cette conduite d'entretien de profil.
- Savoir s'adapter et utiliser les réponses de la personne accompagnée.
- Accompagner une personne (invité par un collègue) à découvrir son profil.
- Accueillir le feedback de ses collègues.
- Validation des acquis par le feedback de l'accompagné et le rendu d'une trame d'accompagnement.

➤ **Public :** Toute personne qui recherche une plus grande efficacité professionnelle et une relation constructive avec ses interlocuteurs quelle que soit sa situation professionnelle.

➤ **Niveau de connaissances préalablement requis :** Modules 1 à 6 Ennéagramme.

➤ **L'organisation de la formation :**

- **L'action de formation aura lieu du :** Voir devis/contrat avec dates.
- **Sa durée est fixée à :** 4 jours soit 28 heures
- **Lieu de la formation :** Voir contrat/convention. Le lieu est accessible aux personnes handicapées et nous vous invitons à nous contacter pour un accompagnement spécifique.

- **Horaires de la formation** : 9h00–17h30 – 7h de formation par jour
- **Effectif de la formation** : de 6 à 20 stagiaires.
- **Méthodes pédagogiques** : les formations sont dispensées sous la forme d'exposés théoriques, démonstrations de la part du formateur. Il s'ensuit des mises en applications pratiques des stagiaires en grand groupe, par deux ou par trois avec partage des apprentissages en grand groupe. Chacun est amené durant la session à jouer différents rôles rencontrés en situations professionnelles valorisant l'expression et les différences de chacun.
Les modalités pédagogiques sont des travaux en sous-groupes pour rédiger une trame d'accompagnement puis l'accompagnement d'une personne à découvrir son profil.
- **Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement** :
 - **Les moyens pédagogiques** : Un support pédagogique complet est remis, complété par le stagiaire, qui expose de manière claire et concise l'ensemble des contenus du programme délivré.
 - **Les moyens techniques** : les formations se déroulent dans un cadre très précis. Nous louons des salles réglementaires à la législation en vigueur dans le lieu nommé dans le présent programme. Nous sommes équipés de tout le matériel nécessaire pour la bonne conduite des séminaires (vidéos projecteur, paperboard, papier, feutres).
 - **Les moyens d'encadrement** : Jean-Jacques Verger est amené à encadrer ces formations en tant que dirigeant de la société Leadership Expansion et formateur en communication, management, efficacité et méthodologie professionnelle. Enseignant certifié en Ennéagramme, coach professionnel certifié. Formé au métier de formateur avec Cohésion International et avec un parcours de 19 ans en entreprise à des postes de responsable grands comptes France et de manager (Directeur régional, directeur des ventes et directeur commercial France) dans des groupes de luxe américains, français et japonais. Jean-Jacques Verger est d'un niveau BAC +5 diplômé d'un DESS CAAE (certificat d'aptitude à l'administration des entreprises) et formé au « management situationnel : l'exercice du leadership au quotidien » au sein de CSP Formation Paris.
 - **Favoriser l'engagement** : Le formateur supervise la pratique lors des exercices pour être un soutien dans l'apprentissage et peut mener des entretiens et rdv individuels pour accompagner la motivation du stagiaire. Il s'appuie aussi sur des entretiens pour adapter sa pédagogie afin de favoriser l'intégration des connaissances en fonction de chaque stagiaire pour qu'il soit à même de rédiger une trame d'accompagnement.

D'autre part le formateur effectue chaque jour en fin de journée un tour des stagiaires individuellement pour vérifier l'engagement, la motivation et l'état des connaissances pour assurer au mieux la réussite du participant.

➤ **MOYENS PERMETTANT D'APPRECIER L'EXÉCUTION ET LES RESULTATS DE L'ACTION :**

- **Exécution de l'action de formation :** Chaque stagiaire ainsi que le formateur signe par ½ journée la feuille d'émargement afin de suivre l'exécution de l'action de formation telle que définit dans le nombre de jours et d'heures de formation.
- **Evaluation de l'action de formation :** La formation donne lieu à de la pratique supervisée en continue. Nous mettons en place une évaluation verbale en continue du savoir-faire de nos stagiaires au fur et à mesure des mises en pratique avec à chaque fois des axes de développement concrets convenus ensemble. Une évaluation des connaissances est mise en place sous forme écrite à la fin du module sous forme de QCM.

➤ **A l'issue de la formation : remise d'une attestation**

A l'issue de la formation, une attestation de formation est remise au stagiaire par notre organisme de formation et mentionne la nature, les objectifs et la durée précise de l'action de formation.

Validation des acquis par le feedback de l'accompagné et le rendu d'une trame d'accompagnement.