



1

Catalogue Formations

2014

Management & Leadership par le Théâtre





FORMATION N°1 : *Formation management et communication*

2

Présentation



Public	Pré-requis	Objectifs	
Cadres managers Cadres fonctionnels ou techniques Animateurs d'équipe	Aucun	Travail sur le comportement, la confiance en soi et sur son rôle de manager. Développement d'une dynamique collective, d'un sens de l'appartenance à un groupe.	
Durée	Période	Lieu	Effectif
3 jours	2014	Locaux client ou au Théâtre des Minimes	4 à 8 personnes



PRESENTATION DES MODULES

Préparation (Module optionnel)

Intitulé du module	Contenu indicatif
PREPARATION A L'ACTION	Entretiens individuels permettant d'analyser chaque situation personnelle et professionnelle pour une prise en considération dans les modules de formation - Face à face avec l'intéressé et l'équipe pédagogique. 15 à 20 min. par personne

Action (Jour 1 et 2)

Intitulé du module	Contenu indicatif
PREPARATION A LA COHESION D'EQUIPE ET CONFIANCE EN SOI	Eveil sensations - Détente et disponibilité corporelle - Ecoute corporelle - Dynamisation réactivité - Confiance en soi - Concentration / écoute - Lâcher prise / réactivité - Sources de propositions / improvisation - Dynamique de groupe - Trouver sa place - Rôle de meneur dans le groupe - Adaptabilité par rapport aux situations, aux contraintes - La machine rythmique - Analyse des états - Partage avec le groupe - Gestion de son stress, du stress généré par le groupe - Gestion des situations relationnelles - Argumentation et convaincre l'autre - Techniques de relaxation

Intitulé du module	Contenu indicatif
AFFIRMATION DE SOI : SE CONNAITRE POUR SE FAIRE RECONNAITRE	Identifier son style spontané de management - Diagnostique personnel et situations vécues - Qualités requises et évaluation de ses propres ressources - Repérer le style adapté aux diverses situations rencontrées au quotidien



Intitulé du module	Contenu indicatif
MANAGEMENT ET COMMUNICATION	POSITIONNEMENT PERSONNEL Entrer dans la nouvelle dimension de la fonction de Manager. Préciser le rôle, les fonctions et compétences. Identifier les styles de management. Mieux se connaître : positionnement personnel
	LES 10 COMMANDEMENTS DU MANAGER Organiser les missions - Evaluer les performances – Communiquer - Trouver des solutions - Gérer son temps – Négocier - Animer, motiver l'équipe – Former – Recruter - Animer des réunions
	ANIMATION D'EQUIPE Créer un esprit d'équipe. Savoir transmettre des consignes de façon claire et efficace. Adopter un comportement qui motive son équipe. Déléguer pour renforcer son équipe. Savoir repérer et diminuer les facteurs de stress. Mieux gérer les situations de communication difficile
	COMMUNICATION Connaître les principes généraux de la communication. Savoir repérer les difficultés en communication. Etablir les bases d'une communication efficace. S'entraîner à améliorer sa communication
Intitulé du module	Contenu indicatif
ADHESION A DES VALEURS COMMUNES	Travail sur l'identité commune, sur un projet en commun, des actions de progrès, des valeurs partagées par toute l'équipe – Mise en évidence des valeurs essentielles et communes à toute l'équipe - Passer d'un mode individuel à un mode collectif ou coopératif – Relever les points forts des services et renforcer les axes de progrès à privilégier – Engager les participants sur des actions concrètes d'amélioration.



Intitulé du module	Contenu indicatif
DYNAMIQUE DE GROUPE	Le défi coopératif : stress, facilité, difficulté - Le partage des savoirs et compétences : du conflit cognitif à l'ouverture - Comment accepter, découvrir, des stratégies de résolution différentes - Les stratégies d'écoute, un défi pour notre cerveau - Réflexion autour des notions de collaboration et de coopération : valeur ajoutée d'un système capable de coopérer pour apprendre - Comment réussir ou échouer en équipe

Suivi de la formation (Entre Jour 2 et Jour 3)

Intitulé du module	Contenu indicatif
ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION	Mise en application des orientations individuelles identifiées durant les 2 premières journées – Travail technique individuel – Analyse des progrès et conseils – Actions de progrès à réaliser avant le retour en formation – Disponibilité de l'équipe pédagogique durant cette période aux questionnements des intéressés (« SAF » – Service Après Formation – Ligne téléphonique à disposition pour traitements, conseils et actions correctives)

Fin de formation (Jour 3)

Intitulé du module	Contenu indicatif
BILAN ET PLAN D'ACTION PERSONNEL	Analyse et synthèse des résultats – Evaluation des résultats obtenus dans l'entreprise - Bilan des acquis – Définition des axes de progrès – Priorité des actions à privilégier – Travail sur les situations restant à optimiser – Détermination d'un plan d'action personnel.



FORMATION N°2 : *Ateliers team building*

Présentation

Par les Techniques du Théâtre



Créer de la cohésion entre la Direction, l'Encadrement et l'ensemble du Personnel par un travail ludique de dynamique groupale, de connaissance de soi et de l'autre.

Public	Pré-requis	Objectifs
Direction, l'Encadrement et l'ensemble du Personnel	Aucun	Optimisation du potentiel. Mobilisation d'équipe opérationnelle. Développement de la performance collective. Adhésion à des valeurs communes. Projet partagé par toute une équipe. Actions de progrès à réaliser.

Durée	Période	Lieu	Effectif
1/2 jour ou 1 Jour	2014	Au théâtre	Groupe de 10 à 35 personnes



PRESENTATION DES MODULES

Intitulé du module	Contenu indicatif
ATELIER COHESION D'EQUIPE	Eveil sensations - Détente et disponibilité corporelle - Ecoute corporelle - Dynamisation réactivité - Confiance en soi - Concentration / écoute - Lâcher prise / réactivité - Sources de propositions / improvisation - Dynamique de groupe - Trouver sa place - Rôle de meneur dans le groupe - Adaptabilité par rapport aux situations, aux contraintes - La machine rythmique - Analyse des états - Partage avec le groupe - Gestion de son stress, du stress généré par le groupe - Gestion des situations relationnelles - Argumentation et convaincre l'autre - Techniques de relaxation

7

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Sur des bases d'exercices continuels et permanents, nous travaillons sur la confiance en soi, l'adaptabilité par rapport aux situations et que chacun trouve sa place dans l'organisation du groupe, dans les relations entre collègues, et dans son Entreprise. Interactivité entre l'ensemble des participants.
Animation dynamique.



FORMATION N°3 : *Développer son charisme à l'oral - Prise de parole en Public*

8

Présentation

Par les Techniques du Théâtre



Public	Pré-requis	Objectifs
Toute personne amenée à prendre la parole en public (réunions, formations, présentations ...)	Aucun	Affirmer sa présence - Mieux s'adapter à l'imprévu - Reconnaître, comprendre et maîtriser son registre émotionnel pour garder confiance - Maîtriser par une plus grande implication corporelle, toute situation d'échange ou de présentation - Savoir devenir convainquant - Structurer et organiser ses idées

Durée	Période	Lieu	Effectif
2 jours + 1 jour (option)	A définir	Au théâtre	De 4 à 8 personnes



PRESENTATION DES MODULES

Intitulé du module	Contenu indicatif
LES CLES DE LA CONFIANCE (1/2 journée - Jour 1)	Les Etats et Les Emotions, les identifier et les laisser s'exprimer - Le trac comme générateur d'énergie positive - L' Imaginaire, la présence à l'autre, la concentration - Ses propres facteurs de stress, les identifier, gagner son libre-arbitre par rapport aux contraintes - L'improvisation pour savoir vivre l'instant présent, savoir garder sa contenance.
Intitulé du module	Contenu indicatif
LES CLES DE L' ORATEUR (1/2 journée- Jour 1)	La voix pour s'affirmer, se faire entendre, confirmer une présence - L'articulation, la diction et le débit oral pour se faire comprendre - Le rythme vocal pour donner du sens, convaincre - La respiration pour gérer sa prise de parole.
Intitulé du module	Contenu indicatif
LES CLES DU PRESENTATEUR (1/2 journée- Jour 2)	Le langage corporel pour offrir une image de soi - Le regard pour mobiliser l'attention, créer la communication et la connivence - Les gestes pour transmettre un message, appuyer le discours, répéter l'information, exprimer et accompagner un état intérieur.
Intitulé du module	Contenu indicatif
LES CLES D'UN DISCOURS CAPTIVANT (1/2 journée- Jour 2)	Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte - Structuration du discours pour lui mettre du relief - Les registres de la prise de parole - Training sur des cas concrets à venir
Intitulé du module	Contenu indicatif
BILAN ET PLAN D'ACTION PERSONNEL (option) (1 jour, minimum 1 mois après)	Analyse et synthèse des résultats – Bilan des acquis – Définition des axes de progrès – Priorité des actions à privilégier – Travail sur les situations restant à optimiser – Détermination d'un plan d'action personnel.

FORMATION N°4 : *Gestion du stress et des émotions par le Théâtre*

10

Présentation

Par les Techniques du Théâtre



Par rapport à des situations professionnelles générant des émotions et du stress difficiles à gérer, cette formation permet d'aborder ou de s'exprimer avec aisance devant un groupe, de retrouver le plaisir dans l'expression et la communication, d'améliorer la qualité des rapports interprofessionnels et de développer son estime de soi.

Public	Conditions	Objectifs
Tout personnel	Lieu : chez le client ou au Théâtre à Toulouse	Trouver des solutions pour ne pas se laisser déborder par ses émotions. Travailler sur les difficultés de communication dans des situations professionnelles et chercher à gérer son stress.

Durée	Période	Lieu	Effectif
2 jours + 1 jour (option)	A définir	A définir	De 6 à 8 personnes



PRESENTATION DES MODULES : Jours 1 et 2

11

Intitulé du module	Contenu indicatif
PREPARATION POUR UNE GESTION DES EMOTIONS ET DU STRESS	Analyse des aptitudes physiques et décryptage des parasites comportementaux - Eveil sensations – Détente, écoute et disponibilité - Confiance en soi - Lâcher prise / réactivité - Trouver sa place - Adaptabilité par rapport aux situations, aux contraintes - La machine rythmique - Gestion des situations relationnelles - Argumentation et convaincre l'autre - Techniques de relaxation – Appropriation d'une respiration naturelle.
SAVOIR LACHER PRISE	Analyse des sensations de peur et décodage des effets du stress sous toutes ses formes : déséquilibre physique, respiration hachée, voix timide... - Réappropriation des cinq sens, mise en avant de leur utilisation pour une meilleure connaissance de soi - Retrouver les notions d'instinct, canaliser la force, la pression, la colère.
Intitulé du module	Contenu indicatif
RECHERCHE DE SOLUTIONS INDIVIDUELLES PAR UN TRAVAIL THEORIQUE	Renforcer la confiance en soi. Les "permissions" pour gagner son libre-arbitre vis-à-vis de ses messages contraignants. Le "recadrage" pour renforcer l'image positive de soi. Les "valeurs" pour être cohérent dans ses actions. Les Talents pour mieux s'estimer. Les positions de vie pour améliorer son rapport aux autres.



Intitulé du module	Contenu indicatif
ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION	Mise en application des orientations individuelles identifiées durant les 3 premières journées – Travail technique individuel – Analyse des progrès et conseils – Actions de progrès à réaliser avant le retour en formation – Disponibilité de l'équipe pédagogique durant cette période aux questionnements des intéressés (« SAF » – Service Après Formation – ligne téléphonique à disposition pour traitements, conseils et actions correctives)

Option : Jour 3

Intitulé du module	Contenu indicatif
BILAN ET PLAN D'ACTION PERSONNEL	Analyse et synthèse des résultats – Bilan des acquis – Définition des axes de progrès – Priorité des actions à privilégier – Travail sur les situations restant à optimiser – Détermination d'un plan d'action personnel.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Sur des bases d'exercices continuels et permanents, nous travaillons sur la confiance en soi, l'adaptabilité par rapport aux situations et que chacun trouve sa place dans l'organisation du groupe, dans les relations entre collègues, et dans son Entreprise.
Interactivité entre l'ensemble des participants.
Animation dynamique.



INTITULE FORMATION N°6 : "Coaching Individuel Présentation"

13

Présentation

Par les Techniques du Théâtre



Public	Pré-requis	Objectifs
Managers - Formateurs	Salle de réunion équipée d'un Vidéoprojecteur et d'un écran	Par un coaching filmé : Affirmer sa présence - Mieux s'adapter à l'imprévu - Reconnaître, comprendre et maîtriser son registre émotionnel pour garder confiance - Maîtriser par une plus grande implication corporelle, toute situation d'échange ou de présentation - Savoir devenir convainquant - Structurer et organiser ses idées

Durée	Période	Lieu	Effectif
1/2 Journée	A définir	Locaux Clients	1 personne



OBJECTIFS PAR SEANCE D'UNE DEMI-JOURNEE

- Identifier la demande et s'accorder sur le processus de la séance
- Réaliser une auto-évaluation de votre pratique
- Porter un regard critique sur vos interventions
- Faire le point sur vos compétences en communication dans les dimensions intellectuelle, émotionnelle, corporelle, vocale et relationnelle
- Affiner la préparation d'une intervention orale par des éléments nécessaires à une meilleure efficacité
- Comprendre et dédramatiser le trac
- S'initier à des techniques d'expression en vue de renforcer l'impact d'une intervention
- Donner des pistes pour continuer la réflexion et le travail engagé

14

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Travail individuel lié à une présentation client. Mises en situation et travail filmé. Caméra fournie



Formateurs

15

Théâtre d'Entreprise, Metteur en Scène et Formateur

COHESION International - 31 cours Lafayette - 69006 LYON - 04 27 44 64 93



Marc 41 ans
DURANTEAU

marcduranteau@monentrepriseestunescene.com
Tél. 06 77 07 78 03

Mes valeurs :
Générosité, engagement, responsabilité

Formation :
Metteur en Scène
Comédien

Domaines privilégiés :
Ecriture de Scénarios d'entreprise
Formation Prise de Parole en Public
Coaching individuel de dirigeants, cadres supérieurs
Coaching d'équipe
Animation d'ateliers Team Building

Références :
Administrations (INT, ENTPE, DDEA Jura, CCI Lyon, ...), Grands groupes, PME

Parcours professionnel

Co-fondateur de « Mon entreprise est une scène » en 2009, il met au service des entreprises ses compétences de Metteur en Scène et de comédien chevronné. Il a été responsable formation du Théâtre François Bry à Toulouse entre 2001 et 2007, et a écrit et mis en scène des spectacles grand public durant plus de 15 ans.

↓

Compétences d'intervention

Ecriture et représentation de pièces de Théâtre sur des sujets d'entreprise

Formation au management, communication, leadership, à la cohésion d'équipe, développement personnel

www.cohesion-international.com




Cohésion d'Equipes, Coach individuel et Théâtre d'Entreprise

COHESION International - 31 cours Lafayette - 69006 LYON - 04 27 44 64 93



Alban GALZIN
agalzin@cohesion-int.net
Tél. 06 59 53 65 49

Mes valeurs :
Humanisme, contribution sociétale, responsabilité

Formation
DESS Qualité
MST Techniques bio-industrielles
Certifié coach professionnel
Base PNL et Cohésion 1 (CI)
Comédien

Domaines privilégiés
Coaching individuel de dirigeants, cadres supérieurs
Coaching d'équipe
Conduite de projets
Ressources Humaines

Références
Administrations (INT, ENTPE, DDEA Jura, CCI Lyon, ...), Grands groupes, PME

Parcours professionnel

Créateur de « Mon entreprise est une scène » en 2009, il allie ses compétences de coach à sa passion pour la comédie. Il exerce en cabinet libéral depuis 2007 en tant que Consultant Recrutement/Chasseur de têtes, **Coach** et chargé de l'apport d'affaires. Il a été Ingénieur Qualité dans le secteur de l'industrie pharmaceutique durant 3 ans et Ingénieur d'affaires Grands comptes dans le secteur du Conseil pour l'industrie pharmaceutique pendant 4 ans.

↓

Compétences d'intervention

Coaching individuel ou d'équipe appliqué notamment aux dirigeants, aux cadres supérieurs et middle management

Formation au management, communication, leadership, à la cohésion d'équipe, développement personnel



PARMI NOS REFERENCES

17

