

MonCoachFormateur
Coaching professionnel et formation

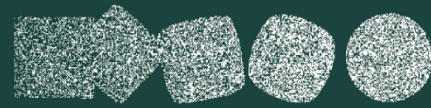
L'ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DES TRANSFORMATIONS PROFESSIONNELLES



FORMATION PROFESSIONNELLE



CATALOGUE FORMATIONS 2025



MonCoachFormateur
Coaching professionnel et formation

Mon organisme de formation accompagne principalement les dirigeants d'entreprises et les managers sur les 3 thématiques principales suivantes:

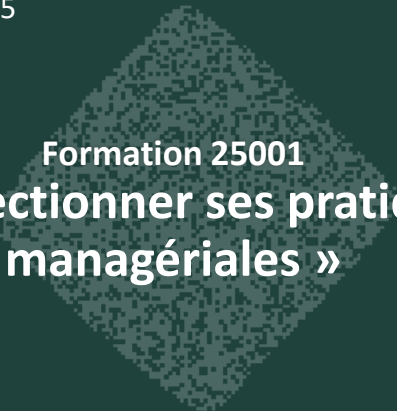
- Le management
- La communication interrelationnelle
- La gestion de l'agressivité

Il peut également intervenir en accompagnement des forces de vente.



Catalogue Formations 2025

- Perfectionner ses pratiques managériales: slides 4, 5, 6,
- Mobiliser son équipe par la délégation: Slide 7
- Management situationnel: Slide 8
- Co développement: Slide 9
- DISC Vente: Slides 10 et 11
- Gestion de l'agressivité Slide 12
- Informations générales et complémentaires Slide 13



Formation 25001 « Perfectionner ses pratiques managériales »

Durée de la formation : 3 jours soit 21 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.
« Perfectionner ses pratiques managériales » est une formation qui s'adresse aussi bien à un public de managers « juniors » qu'à des managers « seniors ».

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour soit 5 400€HT les 3 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire soit 1 800€HT les 3 jours de formation par stagiaire.

Objectifs pédagogiques :

Cette formation a pour objectif d'apporter aux bénéficiaires les connaissances essentielles et fondamentales du management directement applicables sur le terrain afin de permettre aux managers ou futurs managers d'exercer de manière efficiente leur fonction.

L'intention principale de cette formation est de sensibiliser et de mettre en avant un élément clé du management : **la capacité d'adaptation**. Pour les managers « juniors », il s'agira d'acquérir cette posture managériale, pour les managers « seniors », il s'agira de renforcer/consolider cette posture.

1ère journée

Module 1 : Objectif pédagogique : Les enjeux du management

- Missions, Rôles et Enjeux de la fonction managériale

Mise en situation: Traitement du cas de managers volontaires qui présentent chacun leur tour une situation de management : Objectif : Analyse en équipe, proposition de solutions, partage d'expérience, intégration des apports théoriques.

Module 2 : Objectif pédagogique : Evaluer votre style de management (en fonction de la compétence et la motivation des collaborateurs)

- Analyser votre style managérial : Directif, persuasif, participatif, délégatif
- Comprendre les limites des styles de management

Méthodologie : Etude de cas. Identifier différents profils de collaborateurs présents au sein des équipes et le management à adopter. Chaque manager/participant présente et argumente son choix de style managérial.

- Identifier sa capacité et sa qualité d'écoute

Méthodologie : Questionnaire individuel. Déterminez votre niveau d'écoute Egocentrée/Allo centrée

- Evaluer votre propre style de management (modulation de votre style de management en fonction des situations, des profils de vos collaborateurs)

Méthodologie : Jeux de rôles /Mises en situation/ Utilisation de l'outil DISC

Formation 25001
« Perfectionner ses pratiques
managériales »
(Suite)

2ème journée

Module 3: Définir et analyser le profil de ses collaborateurs

- Identifier le profil de vos collaborateurs (comment agissent-ils ?)
- Analyser et assimiler les sources de motivations de vos collaborateurs
- Identifier les points forts et points de progrès de vos collaborateurs

Méthodologie : Questionnaire personnalisé et individuel / Utilisation de l'outil DISC / Techniques de Spranger

Module 4: Mobiliser

- Le cadre de la délégation et les résultats attendus (avantage de la délégation, prendre conscience de son approche personnelle de la délégation)
- Développer et mobiliser les compétences au quotidien (en évaluant le niveau d'autonomie de ses collaborateurs et en favorisant le développement de cette autonomie)
- Coordonner le travail (fixer les objectifs collectifs et individuels)

Méthodologie : Trame outils de fixation et suivi des objectifs avec la méthode SMART (questionnaire individuel : évaluer votre aptitude à la délégation)

Différentes mises en situation

Fin de journée : Sur la base des apprentissages des 2 premiers jours de formation, détermination par chaque manager/participant d'une ou plusieurs actions de management à mener jusqu'à la troisième journée de formation

Formation 25001
« Perfectionner ses pratiques
managériales »
(suite)

3^{ème} journée

- Partage du retour d'expériences vs actions de management prévues à la fin de la seconde journée

Module 5 : Evaluer et piloter

Evaluer et suivre l'évolution des compétences individuelles et collectives

- Entretien individuels, suivi et contrôle
- Recadrer si nécessaire
- Réajuster les objectifs individuels et collectifs

Méthodologie : Travail individuel autour d'une trame d'évaluation des compétences et comportements

Cette troisième journée est une journée principalement « Action » dont l'objectif est de pratiquer les compétences acquises durant l'ensemble de la formation dans le cadre de jeux de rôles, regards croisés, co-développement, auto-évaluation, feed-backs.

Objectif pédagogique : Favoriser par la mise en action, l'intégration et la prise de conscience des compétences acquises, l'identification des points qui restent à améliorer, la responsabilisation des managers/participants.

En amont, il sera demandé pour cette journée aux stagiaires de préparer des cas concrets de situation de management qui seront travaillés en séance.

- Evaluation des compétences individuelles de fin de session
- Evaluation de la formation
- Echanges



Formation 25002 La délégation

Durée de la formation : une ½ journée soit 4 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 950€ HT la ½ journée

Inter entreprise : 400 € HT la ½ journée par stagiaire

Objectifs pédagogiques

L'intention principale est qu'au terme de la formation, les managers mesurent pleinement les enjeux et les avantages de la délégation, qu'ils soient en capacité de pratiquer une délégation efficace avant, pendant et après la délégation, basée sur une communication claire et précise prenant en compte le niveau d'autonomie des collaborateurs.

Programme

Module 1: Les enjeux de la délégation

- Avantages pour l'organisation, pour le manager, pour le collaborateur
- Le cadre de la délégation

Module 2: Quel type de délégateur êtes-vous ?

- Test individuel : Evaluer votre capacité à déléguer
- Retour collectif sur les résultats du test
- Identification des forces et freins personnels à la délégation

Module 3: Quoi et comment déléguer ?

Atelier individuel :

- Inventaires des missions ou tâches intrinsèques à la fonction de chaque stagiaire
- inventaires des missions ou tâches à déléguer
- Retour collectif - Feed back

Module 4 : Identifier le collaborateur/délégataire

- Savoir mesurer le niveau d'autonomie du collaborateur pour une délégation réussie
- Atelier individuel sur cas réel : Choisir un collaborateur pour une délégation spécifique
- Retour collectif et feed-back

Module 5 : Organiser la délégation

- Maîtriser l'entretien de délégation
- Savoir établir le contrat de délégation
- Jeu de rôle : Entretiens de délégation

Conclusion et plan d'action personnel



Formation 25003 Management situationnel

Durée de la formation : une ½ journée soit 4 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 950€ HT la ½ journée

Inter entreprise : 400 € HT la ½ journée par stagiaire

Objectifs pédagogiques

"Permettre aux participants d'acquérir et de maîtriser les principes et les techniques du management situationnel afin d'adapter leur style de leadership en fonction des besoins individuels et contextuels de leurs collaborateurs, optimisant ainsi la performance et l'efficacité de l'équipe."

Programme

Module 1: Présentation du management situationnel

- Origine et principes fondamentaux.
- Les 4 styles de leadership en management situationnel.
- Les avantages et limites du management situationnel.

Module 2: Évaluez son propre style de management

- Questionnaire d'auto-évaluation.
- Partage des résultats et échanges collectifs.

Module 3: Etude de cas en groupe

- Présentation de plusieurs situations managériales
- En groupe, les participants choisissent une à deux situation(s) et déterminent le style de leadership le plus approprié à chacune de ces situations.
- Partage des réflexions et des conclusions avec l'ensemble du groupe.

Module 4 : Mise en situation – Jeu de rôles

- Chaque groupe reçoit un scénario différent lié à une situation de management.
- Un participant joue le rôle du manager et l'autre celui de l'employé.
- L'objectif est de pratiquer le style de leadership le plus adapté à la situation.
- Retour d'expérience et feedback en plénière.

Module 5 : Observation et adaptation des apprentissages à des cas réels présentés par les participants

- Partage des expériences de chacun liées au management situationnel.
- Conseils pour l'application d'un management situationnel aux cas réels

Formation 25004 Co-Développement

Durée de la formation : 1 journée soit 7 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire

Objectifs pédagogiques: L'intention principale est d'expliquer le déroulé d'une séance de co-développement et de permettre aux stagiaires d'acquérir la posture de « Coach facilitateur » d'équipes et de groupes.

1ère journée

Module 1: Présentation de la méthode du Co-développement professionnel

- Origine et objectif du Co-développement
- Règles de fonctionnement et consignes
- Les 3 rôles clés du co-développement : Client, consultant et l'animateur (« coach facilitateur »)
- Compétences fondamentales et posture de l'animateur
- Présentation des 6 étapes de la méthode du co-développement

Module 2 : Mise en pratique. Les exercices d'entraînement se feront sur la base de cas issus du vécu de chaque participant.

- Entraînement à l'animation
- Expérimentation des 3 rôles : Client, consultant et l'animateur (« coach facilitateur »)

Formation 25005 DISC VENTE

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Responsables commerciaux, chefs des ventes, commerciaux
Tout secteur professionnel
BtoB et BtoC

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 2 200 € HT/ jour soit 3 600€HT les 2 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 700 € HT/jour par stagiaire soit 1 400€ HT les 2 jours de formation par stagiaire.

Objectifs pédagogiques :

"Comprendre les 4 principaux profils comportementaux DISC et leur influence sur les décisions d'achat. Développer une communication adaptée pour chaque profil, renforçant l'efficacité des techniques de vente. S'exercer à répondre aux objections en fonction du profil DISC du client. Intégrer des stratégies de négociation ciblées pour optimiser les conversions de vente."

Programme jour 1 :

Module 1. Compréhension de l'outil DISC

- Historique et origines
- Les 4 profils de base : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Comment ces profils influencent-ils le comportement?
- Jeux interactifs pour intégrer la méthode DISC

Module 2 : Remise des profils DISC naturels et adaptés à chaque stagiaire
(tests réalisés avant la formation)

Module 3. Application du DISC à la vente

- 1ère partie : Comment chaque profil DISC vend
- 2ème partie : Comment chaque profil DISC achète (Besoins, objectifs , prise de décision, type d'objections, ...)

Module 4. Mises en situation : Réactions des différents profils

- Jeux de rôle selon différents scénarios de vente
- Identification des profils clients
- Adaptation du discours commercial

Module 5. Exercices pratiques : Études de cas

- Étude de cas réels ou fictifs
- Analyse du profil client
- Élaboration d'une stratégie de vente adaptée

Formation 25005
DISC VENTE
(suite)

Programme jour 2:

Jour 2 : Application et Mises en Situation

Module 1. Comment adapter sa communication selon les profils DISC

Techniques de communication efficaces pour chaque profil

- Mises en situation : adapter son discours commercial

Module 2. Gestion des objections selon le profil DISC (2 heures)

- Comment chaque profil DISC exprime-t-il ses objections?
- Techniques pour gérer et surmonter ces objections
- Mises en situation

Module 3. Stratégies de négociation basées sur le DISC

- Comment chaque profil prend-il des décisions?
- Techniques de négociation adaptées
- Mises en situation

Conclusion et plan d'action

- Retours et feedbacks sur la formation
 - Élaboration d'un plan d'action individuel : Comment vais-je utiliser le DISC dans ma stratégie de vente?
- Q&R, évaluations

Formation 25006

Gestion de l'agressivité

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne souhaitant acquérir des clés pour mieux gérer l'agressivité dans son quotidien professionnel!

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour soit 3 600€HT les 2 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire soit 1 200€ HT les 2 jours de formation par stagiaire.

- **Contexte** : L'augmentation des incivilités et des comportements agressifs, qu'ils proviennent des usagers, des clients, du public accueilli ou parfois même entre collaborateurs, conduit de nombreuses organisations à repenser leurs modes de gestion et à renforcer les compétences relationnelles. Disposer d'outils et de méthodes pour identifier les éléments déclencheurs de l'agressivité, rétablir un dialogue constructif, désamorcer les tensions et maîtriser ses propres émotions permet de prendre du recul, de rester professionnel et d'assurer un fonctionnement efficace et serein au sein de la structure.

- **Objectifs pédagogiques :**

- Mieux comprendre ses propres réactions face à l'agressivité.
- Acquérir des clés pour gérer sereinement une situation tendue avant qu'elle ne dégénère.
- Maintenir son calme, sa posture professionnelle et sa disponibilité, même en contexte difficile

ATELIER 1

Mieux comprendre l'agressivité

- Comprendre la différence entre agressivité et violence/agression
- Identifier les déclencheurs et les causes de l'agressivité
- Savoir repérer l'escalade de l'agressivité
- Repérer les facteurs aggravants

Comment mieux gérer les situations d'agressivité

- Comprendre et anticiper ses réactions face à l'agressivité
- Identifier des techniques de prévention de l'agressivité
- Apprendre à désamorcer l'agressivité (écoute active, synchronisation, reformulation, feed-back)

- ***ATELIER 2 - Partage du retour d'expériences vs apprentissage de l'atelier 1***

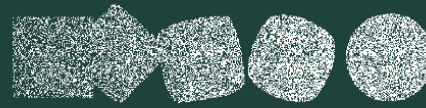
Evaluer et pratiquer

- Evaluer et suivre l'évolution des compétences individuelles et collectives acquises lors du 1^{er} atelier
- Ce deuxième atelier est une session principalement « Action » dont l'objectif est de pratiquer les compétences acquises durant le 1^{er} atelier de formation dans le cadre de jeux de rôles, regards croisés, co-développement, auto-évaluation, feed-backs.

Objectif pédagogique : Favoriser par la mise en action, l'intégration et la prise de conscience des compétences acquises, l'identification des points qui restent à améliorer, la responsabilisation des participants.

- Pour toutes les formations, **un questionnaire « découverte »** est adressé en amont de la formation au donneur d'ordre /bénéficiaires.
Ce questionnaire une fois renseigné permet l'analyse des besoins et l'identification du niveau de connaissance et du niveau de pratique du stagiaire sur la thématique traitée.
Cette étape permet la validation des pré-requis et l'adaptation des contenus et des mises en situation.
- **Modalités d'évaluation** : un questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation ainsi qu'un questionnaire « à froid » (3 mois après la formation) permettent d'estimer les progrès constatés sur chacun des items travaillés en séance. Les nombreux exercices et mises en situation réalisés tout au long de la formation permettent une évaluation régulière des apprentissages pour chaque bénéficiaire et une adaptation permanente de la prestation.
- **Méthodes utilisées - Modalités pédagogiques, outils utilisés:**
Mode d'intervention : FORMATION/ACTION : principe d'association d'apports théoriques, de mises en situations et jeux de rôles.
- **Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap:**
L'organisme de formation s'engage à respecter ou faire respecter par le bénéficiaire de la formation (lorsque la formation se déroule dans les locaux de celui-ci) les dispositions légales en matière d'accessibilité aux locaux et en matière de dispositifs d'accueil des stagiaires. L'identification de besoins spécifiques sera réalisée pour que les personnes en situation de handicap puissent suivre cette formation
- **Lieux des formations en intervention intra entreprise:**
Les lieux de réunions seront choisis et mis à disposition par les soins du client. Les besoins techniques liés aux actions seront communiqués en fonction du programme proposé et validé.
Frais: Les frais de déplacement , de restauration et d'hébergement seront, le cas échéant, pris en charge directement par le client ou facturés au réel sur justificatifs.
- **Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation** : 5 semaines
- **Format des formations présentées:**
Formations en présentiel – Possibilité de formation en distanciel (nous consulter)
- **Règlement des prestations de formation:**
A réception de facture par virement. Conditions tarifaires valables jusqu'au 31 décembre 2025.
- **Déclaration d'activité enregistrée** sous le numéro : 11950955095
- **Adresse mail** : pcohen@moncoach-formateur.com / **Tél:** 06 74 52 84 31

Septembre 2025



PATRICK COHEN

Coach professionnel & formateur

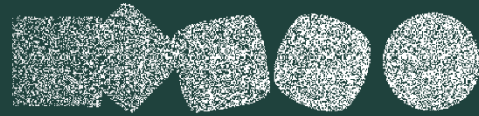
L'ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DES TRANSFORMATIONS PROFESSIONNELLES



COACHING PROFESSIONNEL & FORMATION

FORMATION

CATALOGUE FORMATIONS 2025



PATRICK COHEN

Coach professionnel & formateur

Mon organisme de formation accompagne principalement les dirigeants d'entreprises et les managers sur les 3 thématiques principales suivantes:

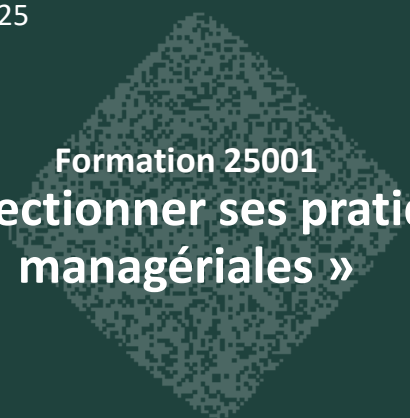
- Le management
- La communication interrelationnelle
- La gestion de l'agressivité

Il peut également intervenir en accompagnement des forces de vente.



Catalogue Formations 2025

- Perfectionner ses pratiques managériales: slide 4,5 et 7
- Mobiliser son équipe par la délégation: Slide 8
- Management situationnel: Slide 9
- Co développement: Slide 10
- DISC Vente: Slide 11 et 12
- Gestion de l'agressivité Slide 13



Formation 25001 « Perfectionner ses pratiques managériales »

Durée de la formation : 3 jours soit 21 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.
« Perfectionner ses pratiques managériales » est une formation qui s'adresse aussi bien à un public de managers « juniors » qu'à des managers « seniors ».

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour soit 5 400€HT les 3 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire soit 1 800€HT les 3 jours de formation par stagiaire.

Objectifs pédagogiques :

Cette formation a pour objectif d'apporter aux bénéficiaires les connaissances essentielles et fondamentales du management directement applicables sur le terrain afin de permettre aux managers ou futurs managers d'exercer de manière efficiente leur fonction.

L'intention principale de cette formation est de sensibiliser et de mettre en avant un élément clé du management : **la capacité d'adaptation**. Pour les managers « juniors », il s'agira d'acquérir cette posture managériale, pour les managers « seniors », il s'agira de renforcer/consolider cette posture.

1ère journée

Module 1 : Objectif pédagogique : Les enjeux du management

- Missions, Rôles et Enjeux de la fonction managériale

Mise en situation: Traitement du cas de managers volontaires qui présentent chacun leur tour une situation de management : Objectif : Analyse en équipe, proposition de solutions, partage d'expérience, intégration des apports théoriques.

Module 2 : Objectif pédagogique : Evaluer votre style de management (en fonction de la compétence et la motivation des collaborateurs)

- Analyser votre style managérial : Directif, persuasif, participatif, délégatif
- Comprendre les limites des styles de management

Méthodologie : Etude de cas. Identifier différents profils de collaborateurs présents au sein des équipes et le management à adopter. Chaque manager/participant présente et argumente son choix de style managérial.

- Identifier sa capacité et sa qualité d'écoute

Méthodologie : Questionnaire individuel. Déterminez votre niveau d'écoute Egocentrée/Allo centrée

- Evaluer votre propre style de management (modulation de votre style de management en fonction des situations, des profils de vos collaborateurs)

Méthodologie : Jeux de rôles /Mises en situation/ Utilisation de l'outil DISC

Formation 25001
« **Perfectionner ses pratiques
managériales** »
(Suite)

2ème journée

Module 3: Définir et analyser le profil de ses collaborateurs

- Identifier le profil de vos collaborateurs (comment agissent-ils ?)
- Analyser et assimiler les sources de motivations de vos collaborateurs
- Identifier les points forts et points de progrès de vos collaborateurs

Méthodologie : Questionnaire personnalisé et individuel / Utilisation de l'outil DISC / Techniques de Spranger

Module 4: Mobiliser

- Le cadre de la délégation et les résultats attendus (avantage de la délégation, prendre conscience de son approche personnelle de la délégation)
- Développer et mobiliser les compétences au quotidien (en évaluant le niveau d'autonomie de ses collaborateurs et en favorisant le développement de cette autonomie)
- Coordonner le travail (fixer les objectifs collectifs et individuels)

Méthodologie : Trame outils de fixation et suivi des objectifs avec la méthode SMART (questionnaire individuel : évaluer votre aptitude à la délégation)

Différentes mises en situation

Fin de journée : Sur la base des apprentissages des 2 premiers jours de formation, détermination par chaque manager/participant d'une ou plusieurs actions de management à mener jusqu'à la troisième journée de formation

Formation 25001
« Perfectionner ses pratiques
managériales »
(suite)

3ème journée

- Partage du retour d'expériences vs actions de management prévues à la fin de la seconde journée

Module 5 : Evaluer et piloter

Evaluer et suivre l'évolution des compétences individuelles et collectives

- Entretien individuels, suivi et contrôle
- Recadrer si nécessaire
- Réajuster les objectifs individuels et collectifs

Méthodologie : Travail individuel autour d'une trame d'évaluation des compétences et comportements

Cette troisième journée est une journée principalement « Action » dont l'objectif est de pratiquer les compétences acquises durant l'ensemble de la formation dans le cadre de jeux de rôles, regards croisés, co-développement, auto-évaluation, feed-backs.

Objectif pédagogique : Favoriser par la mise en action, l'intégration et la prise de conscience des compétences acquises, l'identification des points qui restent à améliorer, la responsabilisation des managers/participants.

En amont, il sera demandé pour cette journée aux stagiaires de préparer des cas concrets de situation de management qui seront travaillés en séance.

- Evaluation des compétences individuelles de fin de session
- Evaluation de la formation
- Echanges



Formation 25002 La délégation

Durée de la formation : une ½ journée soit 4 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 950€ HT la ½ journée

Inter entreprise : 400 € HT la ½ journée par stagiaire

Objectifs pédagogiques

L'intention principale est qu'au terme de la formation, les managers mesurent pleinement les enjeux et les avantages de la délégation, qu'ils soient en capacité de pratiquer une délégation efficace avant, pendant et après la délégation, basée sur une communication claire et précise prenant en compte le niveau d'autonomie des collaborateurs.

Programme

Module 1: Les enjeux de la délégation

- Avantages pour l'organisation, pour le manager, pour le collaborateur
- Le cadre de la délégation

Module 2: Quel type de délégateur êtes-vous ?

- Test individuel : Evaluer votre capacité à déléguer
- Retour collectif sur les résultats du test
- Identification des forces et freins personnels à la délégation

Module 3: Quoi et comment déléguer ?

Atelier individuel :

- Inventaires des missions ou tâches intrinsèques à la fonction de chaque stagiaire
- inventaires des missions ou tâches à déléguer
- Retour collectif - Feed back

Module 4 : Identifier le collaborateur/délégataire

- Savoir mesurer le niveau d'autonomie du collaborateur pour une délégation réussie
- Atelier individuel sur cas réel : Choisir un collaborateur pour une délégation spécifique
- Retour collectif et feed-back

Module 5 : Organiser la délégation

- Maîtriser l'entretien de délégation
- Savoir établir le contrat de délégation
- Jeu de rôle : Entretiens de délégation

Conclusion et plan d'action personnel



Formation 25003 Management situationnel

Durée de la formation : une ½ journée soit 4 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne encadrant une ou plusieurs équipes – dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 950€ HT la ½ journée

Inter entreprise : 400 € HT la ½ journée par stagiaire

Objectifs pédagogiques

"Permettre aux participants d'acquérir et de maîtriser les principes et les techniques du management situationnel afin d'adapter leur style de leadership en fonction des besoins individuels et contextuels de leurs collaborateurs, optimisant ainsi la performance et l'efficacité de l'équipe."

Programme

Module 1: Présentation du management situationnel

- Origine et principes fondamentaux.
- Les 4 styles de leadership en management situationnel.
- Les avantages et limites du management situationnel.

Module 2: Evaluez son propre style de management

- Questionnaire d'auto-évaluation.
- Partage des résultats et échanges collectifs.

Module 3: Etude de cas en groupe

- Présentation de plusieurs situations managériales
- En groupe, les participants choisissent une à deux situation(s) et déterminent le style de leadership le plus approprié à chacune de ces situations.
- Partage des réflexions et des conclusions avec l'ensemble du groupe.

Module 4 : Mise en situation – Jeu de rôles

- Chaque groupe reçoit un scénario différent lié à une situation de management.
- Un participant joue le rôle du manager et l'autre celui de l'employé.
- L'objectif est de pratiquer le style de leadership le plus adapté à la situation.
- Retour d'expérience et feedback en plénière.

Module 5 : Observation et adaptation des apprentissages à des cas réels présentés par les participants

- Partage des expériences de chacun liées au management situationnel.
- Conseils pour l'application d'un management situationnel aux cas réels



Formation 25004 Co-Développement

Durée de la formation : 1 journée soit 7 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Dirigeants, managers, middle managers, responsables opérationnels, directeurs d'établissements – ou étant amené à prendre des responsabilités de management.

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire

Objectifs pédagogiques: L'intention principale est d'expliquer le déroulé d'une séance de co-développement et de permettre aux stagiaires d'acquérir la posture de « Coach facilitateur » d'équipes et de groupes.

1ère journée

Module 1: Présentation de la méthode du Co-développement professionnel

- Origine et objectif du Co-développement
- Règles de fonctionnement et consignes
- Les 3 rôles clés du co-développement : Client, consultant et l'animateur (« coach facilitateur »)
- Compétences fondamentales et posture de l'animateur
- Présentation des 6 étapes de la méthode du co-développement

Module 2 : Mise en pratique. Les exercices d'entraînement se feront sur la base de cas issus du vécu de chaque participant.

- Entraînement à l'animation
- Expérimentation des 3 rôles : Client, consultant et l'animateur (« coach facilitateur »)

Formation 25005 DISC VENTE

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Responsables commerciaux, chefs des ventes, commerciaux
Tout secteur professionnel
BtoB et BtoC

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 2 200 € HT/ jour soit 3 600€HT les 2 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 700 € HT/jour par stagiaire soit 1 400€ HT les 2 jours de formation par stagiaire.

Objectifs pédagogiques :

"Comprendre les 4 principaux profils comportementaux DISC et leur influence sur les décisions d'achat. Développer une communication adaptée pour chaque profil, renforçant l'efficacité des techniques de vente. S'exercer à répondre aux objections en fonction du profil DISC du client. Intégrer des stratégies de négociation ciblées pour optimiser les conversions de vente."

Programme jour 1 :

Module 1. Compréhension de l'outil DISC

- Historique et origines
- Les 4 profils de base : Dominance, Influence, Stabilité, Conformité
- Comment ces profils influencent-ils le comportement?
- Jeux interactifs pour intégrer la méthode DISC

Module 2 : Remise des profils DISC naturels et adaptés à chaque stagiaire
(tests réalisés avant la formation)

Module 3. Application du DISC à la vente

- 1ère partie : Comment chaque profil DISC vend
- 2ème partie : Comment chaque profil DISC achète (Besoins, objectifs , prise de décision, type d'objections, ...)

Module 4. Mises en situation : Réactions des différents profils

- Jeux de rôle selon différents scénarios de vente
- Identification des profils clients
- Adaptation du discours commercial

Module 5. Exercices pratiques : Études de cas

- Étude de cas réels ou fictifs
- Analyse du profil client
- Élaboration d'une stratégie de vente adaptée

Formation 25005
DISC VENTE
(suite)

Programme jour 2:

Jour 2 : Application et Mises en Situation

Module 1. Comment adapter sa communication selon les profils DISC

Techniques de communication efficaces pour chaque profil

- Mises en situation : adapter son discours commercial

Module 2. Gestion des objections selon le profil DISC (2 heures)

- Comment chaque profil DISC exprime-t-il ses objections?
- Techniques pour gérer et surmonter ces objections
- Mises en situation

Module 3. Stratégies de négociation basées sur le DISC

- Comment chaque profil prend-il des décisions?
- Techniques de négociation adaptées
- Mises en situation

Conclusion et plan d'action

- Retours et feedbacks sur la formation
 - Élaboration d'un plan d'action individuel : Comment vais-je utiliser le DISC dans ma stratégie de vente?
- Q&R, évaluations

Formation 25006

Gestion de l'agressivité

Durée de la formation : 2 jours soit 14 heures de formation

Nombre de participants par formation : de 6 à 8 personnes

Pré-requis:

Toute personne souhaitant acquérir des clés pour mieux gérer l'agressivité dans son quotidien professionnel!

Coût HT de la formation (tarifs valables jusqu'au 31 /12/ 2025) :

Intra entreprise : 1 800€ HT/ jour soit 3 600€HT les 2 jours de formation (hors frais de déplacement et hébergement éventuels)

Inter entreprise : 600 € HT/jour par stagiaire soit 1 200€ HT les 2 jours de formation par stagiaire.

- **Contexte** : L'augmentation des incivilités et des comportements agressifs, qu'ils proviennent des usagers, des clients, du public accueilli ou parfois même entre collaborateurs, conduit de nombreuses organisations à repenser leurs modes de gestion et à renforcer les compétences relationnelles. Disposer d'outils et de méthodes pour identifier les éléments déclencheurs de l'agressivité, rétablir un dialogue constructif, désamorcer les tensions et maîtriser ses propres émotions permet de prendre du recul, de rester professionnel et d'assurer un fonctionnement efficace et serein au sein de la structure.

- **Objectifs pédagogiques :**

- Mieux comprendre ses propres réactions face à l'agressivité.
- Acquérir des clés pour gérer sereinement une situation tendue avant qu'elle ne dégénère.
- Maintenir son calme, sa posture professionnelle et sa disponibilité, même en contexte difficile

ATELIER 1

Mieux comprendre l'agressivité

- Comprendre la différence entre agressivité et violence/agression
- Identifier les déclencheurs et les causes de l'agressivité
- Savoir repérer l'escalade de l'agressivité
- Repérer les facteurs aggravants

Comment mieux gérer les situations d'agressivité

- Comprendre et anticiper ses réactions face à l'agressivité
- Identifier des techniques de prévention de l'agressivité
- Apprendre à désamorcer l'agressivité (écoute active, synchronisation, reformulation, feed-back)

- **ATELIER 2 - Partage du retour d'expériences vs apprentissage de l'atelier 1**

Evaluer et pratiquer

- Evaluer et suivre l'évolution des compétences individuelles et collectives acquises lors du 1^{er} atelier
- Ce deuxième atelier est une session principalement « Action » dont l'objectif est de pratiquer les compétences acquises durant le 1^{er} atelier de formation dans le cadre de jeux de rôles, regards croisés, co-développement, auto-évaluation, feed-backs.

Objectif pédagogique : Favoriser par la mise en action, l'intégration et la prise de conscience des compétences acquises, l'identification des points qui restent à améliorer, la responsabilisation des participants.

INFORMATIONS GENERALES & complémentaires

- Pour toutes les formations, un **questionnaire « découverte »** est adressé en amont de la formation au donneur d'ordre /bénéficiaires.

Ce questionnaire une fois renseigné permet l'analyse des besoins et l'identification du niveau de connaissance et du niveau de pratique du stagiaire sur la thématique traitée.

Cette étape permet la validation des pré-requis et l'adaptation des contenus et des mises en situation.

- **Modalités d'évaluation** : un questionnaire d'évaluation des acquis en fin de formation ainsi qu'un questionnaire « à froid » (3 mois après la formation) permettent d'estimer les progrès constatés sur chacun des items travaillés en séance. Les nombreux exercices et mises en situation réalisés tout au long de la formation permettent une évaluation régulière des apprentissages pour chaque bénéficiaire et une adaptation permanente de la prestation.

- **Méthodes utilisées - Modalités pédagogiques, outils utilisés:**

Mode d'intervention : FORMATION/ACTION : principe d'association d'apports théoriques, de mises en situations et jeux de rôles.

- **Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap:**

L'organisme de formation s'engage à respecter ou faire respecter par le bénéficiaire de la formation (lorsque la formation se déroule dans les locaux de celui-ci) les dispositions légales en matière d'accessibilité aux locaux et en matière de dispositifs d'accueil des stagiaires. L'identification de besoins spécifiques sera réalisée pour que les personnes en situation de handicap puissent suivre cette formation

- **Lieux des formations en intervention intra entreprise:**

Les lieux de réunions seront choisis et mis à disposition par les soins du client. Les besoins techniques liés aux actions seront communiqués en fonction du programme proposé et validé. Frais: Les frais de déplacement , de restauration et d'hébergement seront, le cas échéant, pris en charge directement par le client ou facturés au réel sur justificatifs.

- **Format des formations présentées:**

Formations en présentiel – Possibilité de formation en distantiel (nous consulter)

- **Règlement des prestations de formation:**

A réception de facture par virement. Conditions tarifaires valables jusqu'au 31 décembre 2025.

Coaching professionnel

Coaching individuel de dirigeants et managers

*« Le soutien dont vous avez
besoin pour atteindre votre
plein potentiel »*

Temps de pause, de **prise de hauteur** à un moment clé d'une carrière.
Accompagnement personnalisé – Ajustements comportementaux

Exemples de sujets traités en coaching individuel

- Prise d'un nouveau poste
- Identifier et développer son leadership
- Image de soi
- Gestion du stress
- Gestion du temps
- Problématiques de communication
- Problématiques relationnelles

Dispositif:

Intervention « ponctuelle »: Entre 6 et 12
séances de 1h30 chacune espacées de 15 jours à
3 semaines



Coaching d'équipe

« La dynamique d'une équipe doit amener à un résultat supérieur à la simple addition du potentiel de ses membres »

Pour répondre à un objectif de transformation ou de **renforcement de la performance collective**, j'interviens sur différents types de demandes:

SE RASSEMBLER

Favoriser la communication, le partage, l'inclusion, la motivation ...

CRÉER

Favoriser l'émergence de nouvelles idées d'organisation, de services, de processus,...



EXECUTER DECIDER

Déploiement
Réalisation de projets

COMPRENDRE

Mener collectivement des réflexions sur les évolutions du marché (clients, concurrents, votre place sur le marché et votre propre évolution)

L'animation du coaching d'équipe peut se faire sous différentes formes et s'adaptera « sur mesure » en fonction de la demande du client et du contexte rencontré.

Tarifs coaching d'équipe : me consulter

Sparring partner

Accompagnement adapté sur mesure
en coaching , en formation ou en mentoring en fonction
des besoins spécifiques de chaque intervention

La Hot line Management

Le format "orienté solutions" :

Dans une logique « Sparring partner », je propose un format « Hot line » pour accompagner le dirigeant/manager face à des sujets spécifiques et concrets auxquels il est réellement confronté dans le cadre de son management.

C'est un format particulièrement adapté pour une recherche de solutions à court terme et/ou d'accompagnement continu/formation continue

Les temps forts de la « Hot line management »:

- Un temps d'explication de contexte par le client
- Détermination/clarification des enjeux
- Partage - Feed Back- Recherche de solutions - Training
- Détermination de ou des actions à mener par le client.

Le point fort de ce module:

- Accompagnement individuel
- Traitement de cas concrets
- Prise de recul pour favoriser une décision/action sereine et efficace
- L'expérience managériale du formateur
- Le distanciel très adapté aux contraintes temps/plannings des dirigeants/managers

Ces offres se déclinent suivant un abonnement annuel facturé mensuellement:

❖ Pack « flash » : Pack de 5 x 2 heures – Forfait annuel : 2 900 € HT

Pré requis: Format réservé à toute personne ayant suivi une de mes formations ou un de mes coachings (individuel ou collectif)

❖ Pack « plus » : 2 x 1 heure / mois pendant un an soit 24 heures d'accompagnement – Forfait mensuel : 480 € HT

❖ Pack « premium » : 4 x 1 heure / mois pendant un an soit 48 heures d'accompagnement – Forfait mensuel : 800 € HT

L'accompagnement 360°

Objectif :

Accompagner le dirigeant ou manager pour gagner en efficacité managériale et en sérénité dans ses relations.

Avantages pour le manager:

- Une solution “tout en un” (individuel + collectif + hotline).
- Pérennité : Mise en place d’un véritable accompagnement.
- Lisible et prédictible en budget.

Contenu :

- ❖ 6 séances de coaching individuel (1h en visio, sur 3 à 6 mois)
- ❖ 1 atelier de coaching équipe (cohésion – communication) ou une formation (agressivité, communication DISC)
1 journée ou 2 x ½ journée
- ❖ Hotline visio “SOS management” (6 séances de 30 min sur l’année)

Prix pack annuel - 2 options:

- Choisie dans la formule: 1 journée de formation: Tarif HT : 3 900 €
- Choisie dans la formule 1 journée de coaching : sur devis



L'intervenant : Patrick Cohen

Coach professionnel et formateur en management

Tél: 06 74 52 84 31 – Mail : pcohen@moncoach-formateur.com. Site internet : moncoach-formateur.com

2019/2020 : DU Executive Coaching CY Paris Cergy Université

2020: Analyse transactionnelle: Attestation 101

2021: Organisme de formation certifié Qualiopi

2021: Praticien Disc et forces motrices (organisme certificateur: Assessments 24/7)

2022: Formé au co-développement (Intelligence collective)

30 ans d'expériences du management et de l'entrepreneuriat

2020 : **COACH INDEPENDANT CERTIFIE** et **FORMATEUR EN MANAGEMENT** (Organisme de formation déclaré)

Janvier 2018 à novembre 2019: **PHARMODEL GROUP** (Groupement de pharmaciens)

Postes occupés : Directeur enseigne - Directeur commercial - Formateur management du réseau

2017 à 2018: **Consultant indépendant**, formateur management

2015 à 2016: **ADVERTISING SERVICES** (Groupe SPIR communication)

Poste occupé : Responsable du développement commercial

1997 à 2015 : **AMAURYMEDIAS** (régie publicitaire du groupe Amaury: L'Equipe, Le Parisien Aujourd'hui en France, France Football, Vélo magazine, Amaury Sport Organisation, ...)

Postes occupés: Directeur de la publicité nationale, Directeur conseil, Responsable édition locale.

1992 à 1997: Agence **COMPLICE** (agence de communication): Fondateur - Gérant

1987 à 1992 : Groupe **HAVAS** (filiale presse gratuite)

Poste occupé : Directeur délégué de publication - Commercial