

Le sur-mesure de la formation

Dans votre région

Programmation de sept. 2026 à avril 2027

En groupe ?
En solo (coaché) ?

Les deux ? ←

En entreprise ?
Dans nos locaux ?

...

PARIS

LILLE

AMIENS

REIMS

ROUEN

ORLÉANS



INSTITUT
**FRANÇOIS
BOCQUET**

www.performances.fr

Expert de la formation en
Relations humaines et
Management depuis 1986



UNE SÉLECTION RÉGIONALE DE **38 formations**

- 4** • Atelier de certification Management
Atelier de certification Soft Skills
- 5** • Animer une équipe sans relation hiérarchique
- 6** • Encadrer une équipe pour la première fois
- 7** • Le métier de chef d'équipe
- 8** • Formation comportementale à la gestion d'équipe
- 9** • Manager une équipe au quotidien
- 10** • Accompagner ses équipes dans le changement
- 11** • Conduire les différents entretiens
- 12** • Dominer les colères et les conflits dans une équipe
- 13** • Maîtriser la pression et les rapports de force **NOUVEAU**
- 14** • Affirmer sa posture managériale **NOUVEAU**
- 15** • Réinventer son leadership dans un environnement en transformation
- 16** • Gérer une équipe
- 17** • Développer son charisme et son leadership
- 18-19** • Cycle d'expertise Leadership et Management
- 20** • Recruter, intégrer et fidéliser les talents
- 21** • Les clés de la gestion de projet
- 22** • Argumenter, Convaincre, Influencer
- 23** • Mieux communiquer pour mieux coopérer
- 24** • Développer sa performance relationnelle
- 25** • Construire des relations positives au travail
- 26** • L'excellence dans la relation client **NOUVEAU**
- 27** • Offrir une qualité de service 5 étoiles **NOUVEAU**
- 28** • Gérer les personnalités difficiles
- 29** • Collaborer avec des personnalités complexes **NOUVEAU**
- 30** • Déciffrer la personnalité
- 31** • S'affirmer en situation professionnelle : les clés de l'assertivité
- 32** • Gérer les émotions dans un contexte professionnel
- 33** • Déjouer le stress professionnel
- 34** • Savoir lâcher prise et prendre du recul
- 36** • Profession Assistant(e) : les nouvelles compétences
- 35** • Produire des écrits professionnels avec l'IA **NOUVEAU**
- 37** • Optimiser son efficacité professionnelle
- 38** • Gestion du temps et des priorités
- 39** • Acquérir les bases de l'IA générative
- 40** • Maîtriser l'IA générative **NOUVEAU**
- 41** • Gérer les compétences et les personnalités avec l'IA



Tous nos programmes,
calendrier complet,
devis et inscription :
www.performances.fr

01 64 23 68 51

42-43 • Composez votre parcours individuel à la carte

Les options* “à la carte”

disponibles pour la plupart des formations

En individuel

2 solutions de **“coaching” individuel**
pour **personnaliser** votre **formation**

OPTION 1

AVANT ET APRÈS LA FORMATION

“Coaching” 360 training (en distanciel)

① AVANT LA FORMATION (1 rdv “coaching” de 1h30)

> **Diagnostic personnalisé***
pour analyser votre contexte et
identifier précisément vos besoins.

* Avec l'appli “Performances-talents : outil de
persométrie exclusif créé par François Bocquet

② APRÈS LA FORMATION (2 rdv “coachings” de 1h30)

> **Session de Consolidation**
Débrief - Apports complémentaires
Plan d'action.

> **Session d'ancrage**
Analyse des actions menées.

OPTION 2

APRÈS LA FORMATION **Accompagnement individuel 1h30** (en distanciel)

> Un suivi de la formation pour
adapter les acquis au profil du
participant, à son contexte, à
ses réalités sur le terrain.

En groupe

Certifier vos compétences en ajoutant
un atelier de **certification** à votre formation

OPTION 3

Durant la journée d'atelier de certification, le candidat est évalué sur ses compétences (selon la certification).

Loin de l'esprit des examens et qualifications académiques (pas de QCM, ni d'épreuves écrites),
l'évaluation confronte le candidat à la réalité (études de cas réels couplées à des mises en situation).

* Retrouvez les options en bas des pages programmes

L'INSTITUT EN QUELQUES CHIFFRES

189 200 professionnels formés depuis 1986

39 consultants formateurs certifiés “Excellence”

1426 sessions planifiées partout en France
(en inter-entreprise jusqu'à fin 2027)

1186 jours d'intervention intra-entreprise
organisées du 15/06/2025 au 15/06/2026

Taux de satisfaction moyen : 9,38 / 10

Note moyenne données ISO 9001 (1er juin 2025 au 1er juin 2026)



L'atelier de certification Management

DURÉE : 1 jour (code web CQMN)

PRIX : 790 € HT (948 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, CHEFS D'ÉQUIPE, COORDINATEURS ET TOUT COLLABORATEUR AMENÉ À PILOTER UNE ÉQUIPE OU UN PROJET AU QUOTIDIEN.

PRÉREQUIS : Cet atelier de certification n'exige pas de prérequis particuliers.

OBJECTIFS

- ▶ Démontrer par la pratique ses compétences managériales et les certifier.



APTITUDES ÉVALUÉES

1. Affirmer sa décision : la prise de position assumée dans un environnement complexe et la réaction appropriée face à diverses situations.
2. Déléguer efficacement : la transmission claire d'une tâche, d'une mission ou d'une responsabilité en adaptant sa communication au profil du collaborateur.
3. Remotiver un collaborateur : l'accompagnement patient, l'utilisation du feedback et la stimulation d'un profil démotivé vers l'atteinte de ses objectifs.
4. Conduire un entretien : l'ajustement constant de sa posture, de son écoute et de sa directivité face aux situations rencontrées.
5. Recadrer avec courage : la remise en cause d'un comportement inapproprié, sans fuir l'affrontement ni détruire la cohésion d'équipe.

Ces 2 ateliers peuvent être choisis seuls ou ajoutés en option à certaines formations

L'atelier de certification Soft skills

DURÉE : 1 jour (code web CQR)

PRIX : 690 € HT (828 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUS COLLABORATEURS.

PRÉREQUIS : Cet atelier de certification n'exige pas de prérequis particuliers.

OBJECTIFS

- ▶ Démontrer par la pratique ses compétences comportementales (soft skills) et les certifier.



APTITUDES ÉVALUÉES

1. Adopter des postures bienveillantes.
2. Pratiquer l'écoute active.
3. S'exprimer pour se faire comprendre.
4. S'affirmer avec assertivité.
5. Gérer efficacement les tensions.



CALENDRIER

À DISTANCE : 15 sept. 2026
ou 14 oct. 2026 ou 16 nov. 2026
ou 18 déc. 2026 ou
29 janv. 2027

PARIS : 2 oct. 2026 ou
14 oct. 2026 ou 3 déc. 2026



CALENDRIER

À DISTANCE : 18 sept. 2026 ou
15 oct. 2026 ou 17 nov. 2026 ou
17 déc. 2026 ou 28 janv. 2027 ou
31 mars 2027

PARIS : 28 sept. 2026 ou
15 oct. 2026 ou 30 nov. 2026

Animer une équipe sans relation hiérarchique

DURÉE : 2 jours (code web SRH)

PRIX : 1 090 € HT (1 308 € TTC)

PARTICIPANTS

COORDINATEURS, QUALITIENS, CHARGÉS DE MISSION ET CHEFS DE PROJET.
INGÉNIEURS, EXPERTS TECHNIQUES OU FONCTIONS SUPPORT (RH, SÉCURITÉ, SI)
DEVANT COORDONNER DES CONTRIBUTEURS ISSUS D'AUTRES SERVICES.
COLLABORATEURS AMENÉS À SECONDER UN MANAGER OU À PILOTER UNE MISSION TRANSVERSALE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Construire sa légitimité transversale.
- Développer son pouvoir d'influence.
- Coordonner l'activité collective et impliquer.
- Gérer les résistances et les situations de blocage.



CALENDRIER

À DISTANCE : 1-2 oct. 2026
ou 16-17 déc. 2026 ou
28-29 janv. 2027

LILLE : 24-25 sept. 2026

PARIS : 3-4 nov. 2026 ou
21-22 janv. 2027 ou
25-26 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Construire sa légitimité transversale

- Clarifier son positionnement et son périmètre : l'identification des marges de manœuvre, des contraintes et des attentes réciproques.
- Asseoir son autorité de compétence : la démonstration de sa valeur ajoutée pour lever la méfiance initiale des partenaires internes.
- Développer ses soft-skills de coordinateur : l'adoption d'une posture à la fois experte, diplomate et résolument orientée solution.

Développer son pouvoir d'influence

- Maîtriser les ressorts de l'influence positive : le passage d'une logique d'autorité statutaire à une logique de conviction et d'adhésion.
- Donner du sens à la mission commune : la traduction des objectifs transversaux en bénéfices et résultats concrets.
- Pratiquer la communication différentielle : l'adaptation de son argumentaire aux différents profils psychologiques et coeurs de métiers.

Coordonner l'activité collective

- Cartographier les forces en présence : l'identification stratégique des décideurs, des relais d'opinion, des indécis et des opposants.
- Ménager les managers directs : la négociation de la disponibilité des collaborateurs transversaux avec leur propre hiérarchie.
- Maintenir la dynamique dans la durée : la mise en place de rituels de suivi stimulants, la valorisation des contributions et le feedback régulier.

Gérer les résistances et les blocages

- Déjouer la force d'inertie : la réaction adéquate face au manque de temps systématique, aux oublis et aux urgences concurrentes.
- Traiter les conflits d'intérêts interservices : la médiation entre les expertises divergentes et la recherche de compromis constructifs.
- Canaliser les oppositions ouvertes ou larvées : l'utilisation de l'intelligence émotionnelle pour neutraliser les tensions sans brusquer.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSSRH**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Encadrer une équipe pour la première fois

Affronter les réalités du terrain

DURÉE : 2 jours (code web PF1)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS RÉCEMMENT PROMUS, OU QUI VONT PROCHAINEMENT ÊTRE NOMMÉS RESPONSABLE D'UNE ÉQUIPE OU D'UN SERVICE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Prendre conscience du rôle, des responsabilités et de l'engagement associés au statut d'encadrant : choisir les bons leviers d'actions.
- Pratiquer l'exemplarité pour devenir un des moteurs de l'entreprise.
- Réussir sa première expérience de responsable : la construction d'une relation de confiance efficace et fluide avec ses différents collaborateurs.
- Traiter les différents problèmes humains, classiques dans une nouvelle fonction.

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Se positionner entre la hiérarchie et l'équipe

- Clarifier sa fonction auprès de sa hiérarchie : objectifs prioritaires, identification des moyens nécessaires. Savoir quand et comment proposer de nouvelles solutions et de nouvelles méthodes de travail.
- Affirmer en douceur sa position ou sa promotion, s'imposer sans jouer au petit chef, construire sa légitimité lentement mais sûrement.
- Créer la confiance en trouvant la bonne distance entre la hiérarchie et les membres de son équipe : la gestion du passé... et parfois du passif
- Évoluer du "je" au "nous" : l'abandon des attitudes de super-technicien pour savoir orchestrer un ensemble de compétences complémentaires.

Établir un contact personnalisé avec chacun de ses collaborateurs

- Créer immédiatement un contact positif, mais ferme, avec ses collaborateurs : de la première poignée de main à la première réunion.
- S'adapter au profil de ses collaborateurs (caractère, parcours, culture, compétences) : comment rassurer, valoriser, établir le dialogue et convaincre, tout en gardant la bonne distance.
- Accompagner individuellement chacun en fonction de ses motivations, de son implication, de son niveau d'autonomie.
- Distribuer le travail et les responsabilités en fonction des expertises et des expériences.

Trouver un style de management adapté à chaque situation

- Oser la directivité : la formulation efficace d'une consigne ou d'un arbitrage, le recadrage d'un collaborateur, la remise en cause d'une façon de travailler, de collaborer ou de communiquer.
- Communiquer de façon persuasive : réussir ses entretiens individuels, préparer et animer ses réunions
- Coordonner l'action collective : le recueil de l'information, la planification des tâches, la stimulation de l'esprit d'équipe et d'une culture du feedback.
- Manager des collaborateurs dont l'expertise est supérieure à la sienne.

Apaiser les tensions

- Montrer l'exemple en matière de maîtrise de soi : la gestion de l'impulsivité, de l'agacement, de la colère, des préférences, la réaction à chaud ou à froid, dans un environnement hostile ou passif-agressif.
- Coordonner une équipe déjà constituée : la gestion des résistances et des tensions, les actions de médiation, le désamorçage et la résolution des conflits.
- Gérer la rivalité, et quelquefois la jalousie, de ses anciens collègues.
- Maîtriser les périodes critiques du développement d'une équipe : arrivée d'un nouveau, surcharge de travail, insuffisance, absences prolongées, ras-le-bol général.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMPF1**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**



CALENDRIER

À DISTANCE : 15-16 oct. 2026
ou 7-8 déc. 2026 ou
25-26 janv. 2027

LILLE : 1-2 oct. 2026

PARIS : 1-2 oct. 2026 ou
26-27 nov. 2026 ou
14-15 janv. 2027

REIMS : 18-19 mars 2027

ROUEN : 16-17 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

Le métier de chef d'équipe

DURÉE : 2 jours (code web CZE)

PRIX : 890 € HT (1 068 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS TECHNIQUES, OUVRIERS OU EMPLOYÉS RÉCEMMENT PROMUS À LA TÊTE D'UNE ÉQUIPE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Assumer son rôle de chef d'équipe : le passage complexe du "faire" au "faire faire" et la juste distance avec ses anciens collègues.
- ▶ Faire monter ses collaborateurs en compétences.
- ▶ Susciter l'engagement en utilisant les leviers de reconnaissance et perfectionner ses feedbacks.
- ▶ Faire accepter les consignes difficiles, désamorcer et dénouer les conflits.



CALENDRIER

À DISTANCE : 15-16 oct. 2026
ou 27-28 janv. 2027 ou
4-5 fév. 2027

LILLE : 26-27 nov. 2026

PARIS : 3-4 déc. 2026 ou
19-20 janv. 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Affirmer son rôle de chef d'équipe

- ▶ Situer sa fonction, ses responsabilités et ses limites.
- ▶ Construire sa légitimité auprès de ses anciens collègues : l'équilibre délicat entre la proximité amicale passée et la distance hiérarchique présente.
- ▶ Incarner une nouvelle figure d'autorité : le choix de la bonne posture quotidienne et l'exercice du courage managérial face au collectif.

Transmettre le savoir-faire et organiser l'activité

- ▶ Coordonner le temps et les actions de l'équipe : la distinction vitale entre les véritables priorités opérationnelles et les fausses urgences.
- ▶ Déléguer les tâches de manière structurée : le séquençage méthodique des missions, l'explicitation des consignes et l'accompagnement adapté.
- ▶ Former avec pédagogie directement sur le terrain : donner envie d'apprendre, transmettre et faire évoluer les compétences et l'autonomie technique progressivement.

Motiver et accompagner au quotidien

- ▶ Identifier et activer les leviers de motivation adaptés à chaque collaborateur : de l'attention à une mobilisation ciblée pour atteindre les objectifs.
- ▶ Gérer l'inexpérience et les erreurs répétées : la maîtrise du debriefing et du feedback véritablement constructif.
- ▶ Faire face au découragement de ses collaborateurs : l'art de trouver les mots justes pour remobiliser une équipe après un incident ou un échec.

Communiquer avec assertivité en situation de tension

- ▶ Faire passer un message désagréable ou impopulaire : l'annonce assumée d'un refus de congé ou d'une surcharge de travail de dernière minute.
- ▶ Faire respecter les règles du jeu : le rappel strict d'une procédure interne ou l'exigence intransigeante quant au respect des normes de sécurité.
- ▶ Réagir face à la critique ou à la provocation directe : la canalisation de sa propre impulsivité pour maintenir le dialogue sans entamer sa crédibilité.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management certifiante www.performances.fr

code web : **PMCZE**
PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Formation comportementale à la gestion d'équipe

Construire sa crédibilité

DURÉE : 2 jours (code web FC2)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)



PARTICIPANTS

COLLABORATEURS AMENÉS À DEVOIR GÉRER UNE ÉQUIPE OU UN PROJET.
RESPONSABLES D'UNE ÉQUIPE SOUHAITANT AMÉLIORER LEURS APTITUDES MANAGÉRIALES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- ▶ S'affirmer de façon crédible dans son (nouveau) rôle de responsable.
- ▶ Savoir différencier son attitude professionnelle de ses émotions personnelles.
- ▶ Se positionner clairement vis-à-vis de ses différents interlocuteurs.
- ▶ Adapter son leadership avec souplesse à la diversité de ses collaborateurs et des situations rencontrées.



PROGRAMME



Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Affirmer son autorité

- ▶ Le métier de manager d'équipes : savoir évoluer d'une approche de super-technicien (Je fais) à une approche globale (Nous faisons), comprendre les attentes de ses collaborateurs.
- ▶ Construire son leadership personnel : susciter l'engagement, montrer personnellement l'exemple, communiquer ses valeurs et celles de l'entreprise, savoir être proche du terrain dans les situations difficiles, oser la directivité quand elle est nécessaire.
- ▶ Avoir un comportement de chef d'équipe empathique mais assertif : l'affirmation de Soi, l'impact, l'écoute active, les bonnes questions, la capacité à s'effacer pour autonomiser l'équipe.
- ▶ Tenir un discours de chef d'équipe : ton juste de la voix, choix judicieux des mots, cohérence et concision du discours.

Maîtriser son affectivité

- ▶ Pratiquer la "neutralité bienveillante" au quotidien : désamorcer à temps un conflit qui se prépare, absorber une colère sans se laisser démonter, s'interdire de critiquer un collègue en public.
- ▶ La stabilité émotionnelle : réguler ses émotions de façon à préserver la bonne marche du travail et l'équilibre de ses collaborateurs.
- ▶ La stabilité relationnelle : relativiser un heurtement de susceptibilité, protéger ses collaborateurs de son propre stress et de ses sautes d'humeur, d'une pression excessive.
- ▶ Le vrai pouvoir de l'empathie : mieux comprendre et gérer les émotions des autres sans se laisser contaminer par leur mal-être, leurs émotions négatives, leurs débordements.

Adopter la bonne distance

- ▶ La gestion de la distance : trouver le bon équilibre entre la proximité copain-copain et la froideur excessive.
- ▶ Savoir ne pas tomber dans le piège des jeux de rôles : le "pote", le "sauveur", "l'assistante sociale".
- ▶ Trouver un équilibre dans ses relations avec ses anciens pairs : désamorcer la jalousie éventuelle des anciens collègues, gérer les collaborateurs devenu(e)s des ami(e)s, dépasser les incompatibilités d'humeur personnelles pour rester équitable.
- ▶ Se positionner vis-à-vis de sa hiérarchie : négocier des objectifs, demander les moyens nécessaires, proposer de nouvelles méthodes en rapport avec les nécessités du terrain..

Adapter sa communication à l'interlocuteur

- ▶ Comprendre les motivations et les dispositions de ses collaborateurs en observant leurs attitudes et leur gestuelle.
- ▶ Développement des comportements professionnels d'écoute active : poser les bonnes questions au bon moment.
- ▶ La communication différentielle et ses miracles : s'adapter au profil individuel de ses collaborateurs.
- ▶ Doser son autorité en fonction de la situation : mauvaise humeur, indiscipline, revendication agressive, provocation publique.



CALENDRIER

À DISTANCE : 8-9 oct. 2026
ou 23-24 nov. 2026 ou
18-19 mars 2027

PARIS : 17-18 sept. 2026 ou
21-22 janv. 2027

Retrouvez toutes les autres dates et villes sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMFC2**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Manager une équipe au quotidien

DURÉE : 3 jours (code web QME)

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS DE PROXIMITÉ ET CHEFS D'ATELIER RESPONSABLE D'UNE ÉQUIPE DIVERSIFIÉE (JEUNES, SENIORS, ANCIENS COLLÈGUES). ENCADRANTS DE TERRAIN SOUHAITANT ACQUÉRIR UNE EXPERTISE COMPLÈTE DE LEUR FONCTION.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Assumer son rôle de manager de proximité : l'équilibre entre l'implication opérationnelle et la distance hiérarchique indispensable.
- ▶ Adapter son style managérial : l'ajustement aux différents profils, générations et caractères de l'équipe pour faciliter la montée en autonomie de tous
- ▶ Organiser l'activité collective : la hiérarchisation des urgences et la délégation méthodique des tâches.
- ▶ La gestion des non-dits et des comportements inadéquats.

PROGRAMME

Assumer son rôle de manager de proximité

- ▶ Faire le deuil de la fonction de super-technicien : l'abandon de l'expertise solitaire pour l'orchestration des compétences de l'équipe.
- ▶ Gérer la proximité avec ses anciens collègues : l'équilibre délicat entre amitié passée et autorité présente.
- ▶ S'imposer avec une autorité légitime : l'exemplarité, la gestion des tensions et le courage managérial.

Cartographier les profils et adapter son style

- ▶ Comprendre l'impact des caractères sur la performance : adapter son style de management aux différents profils et anticiper les résistances ou obstacles possibles.
- ▶ L'encadrement d'anciens collègues : faire accepter son nouveau statut et combattre les phénomènes de compétition.
- ▶ Transformer les différences générationnelles en atouts : l'intégration des juniors et la remobilisation des seniors expérimentés.

Organiser le temps et l'activité de l'équipe

- ▶ Hiérarchiser les véritables urgences : l'utilisation d'outils de planification et la mise en place de rituels agiles (points flash, brief).
- ▶ Déléguer les missions de façon structurée : l'attribution claire des tâches, le séquençage et la définition des responsabilités.
- ▶ Réguler la pression sur le terrain : la protection des collaborateurs contre l'épuisement ou la surcharge mentale.

Évaluer et développer les compétences

- ▶ Conduire un entretien d'évaluation formel : la préparation rigoureuse, l'accueil, le déroulement et la conclusion engageante.
- ▶ Piloter la gestion des compétences : la mesure objective du potentiel et l'identification des besoins de formation.
- ▶ Nourrir la progression individuelle : la transmission des savoir-faire et la formulation d'un feedback constructif.

Fluidifier la communication collective

- ▶ Favoriser les remontées d'informations du terrain : l'écoute des frustrations, la dissipation des non-dits et l'accueil des suggestions.
- ▶ Jouer pleinement son rôle d'interface hiérarchique : la présentation des dysfonctionnements à la direction et la proposition de solutions.
- ▶ Transmettre les messages stratégiques ou délicats : l'explication du contexte avec clarté, simplicité et concision.

Exercer l'autorité et réguler les tensions

- ▶ Affronter les comportements d'opposition larvée : le traitement de la mauvaise foi, de la résistance de principe et des provocations.
- ▶ Déjouer les jeux psychologiques toxiques : la neutralisation des collaborateurs passifs-agressifs, des rebelles ou des je-sais-tout.
- ▶ Recadrer un collaborateur en mode constructif : la sanction des dérives tout en préservant la cohésion d'équipe.



CALENDRIER

À DISTANCE : 19-20-21 oct. 2026

AMIENS : 23-24-25 sept. 2026

LILLE : 12-13-14 oct. 2026

ORLÉANS : 30 nov. & 1-2 déc. 2026

PARIS : 21-22-23 sept. 2026 **ou** 25-26-27 nov. 2026 **ou** 11-12-13 janv. 2027 **ou** 23-24-25 fév. 2027

REIMS : 7-8-9 oct. 2026 **ou** 31 mars & 1-2 avril 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PMQME**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Accompagner ses équipes dans le changement

Des résistances individuelles à l'adhésion collective

DURÉE : 2 jours (code web ALC)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)



PARTICIPANTS

CADRES ET DIRIGEANTS. CHEFS DE PROJETS, CHARGÉS DE MISSION OU DE RÉORGANISATION D'UN SERVICE. RESPONSABLES CONFRONTÉS À DES PROBLÉMATIQUES DE RÉSISTANCE AU CHANGEMENT AU SEIN DE LEURS ÉQUIPES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- Incarner le changement et préserver la cohésion de son équipe.
- Accompagner ses équipes dans la mise en place du changement.
- Utiliser les bons leviers de communication pour faire adhérer.
- Décoder et transformer les résistances individuelles.



PROGRAMME

Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Piloter le changement

- Identifier la stratégie adaptée : savoir donner du sens aux changements et transformer le stress en source de motivation.
- Intégrer les cycles de la transformation et les étapes du changement collectif : élaborer une méthode rassurante.
- Conduire la démarche en fonction du degré d'acceptabilité des personnes concernées et de leurs mécanismes de défense spécifiques : la palette des outils appropriés.
- Appuyer sa légitimité sur l'exemplarité : les attitudes qui facilitent le changement tout en préservant la cohésion d'une équipe.

Accompagner ses collaborateurs

- Convertir la stratégie globale du projet en objectifs individuels et réalistes : accompagner avec doigté un collaborateur pendant les périodes de remise en cause.
- Construire un plan d'action pour faciliter l'appropriation par ses collaborateurs : transformer le changement redouté en changement attendu.
- Utiliser des outils de gestion de projet pour piloter la démarche : organiser son projet en étapes et définir des indicateurs de performance liés aux objectifs.
- Endosser les comportements managériaux les plus pertinents : du management de proximité aux méthodes collaboratives.

Communiquer dans un contexte en mutation

- S'appuyer sur la culture d'entreprise pour élaborer un message clair et rassurant : les modes de communication à privilégier à chaque étape clé.
- Associer ses collaborateurs en réunion à la construction des solutions : utiliser les techniques pédagogiques, obtenir l'adhésion, déclencher l'engagement.
- Favoriser l'expression du ressenti par l'écoute, la reformulation et le questionnement : comprendre les non-dits pour jouer efficacement son rôle de facilitateur du changement.
- Faire preuve d'intelligence émotionnelle pour convaincre et faire adhérer : transformer les résistances en source de progrès.

Traiter les résistances individuelles et collectives

- Déciffrer le langage du stress individuel : comprendre le référentiel, les scénarios, les complexes personnels, l'angoisse non exprimée devant l'incertitude.
- Identifier les différents types de résistance au changement : les oppositions franches et les peurs invouées.
- Identifier les jeux de pouvoir, endiguer les phénomènes de rumeurs et de résistance passive : vaincre les forces d'inertie, retourner les oppositions.
- Faire face aux remises en causes collectives en réunion : concilier l'art de la répartie et l'art de la conciliation.



CALENDRIER

À DISTANCE : 5-6 oct. 2026
ou 18-19 janv. 2027

PARIS : 3-4 déc. 2026 ou
22-23 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMALC**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Conduire les différents entretiens

(intégrant la réforme de novembre 2025 sur les EEP)

DURÉE : 1 jour code web CDE
PRIX : 890 € HT (1 068 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, RESPONSABLES RH, CHEFS D'ÉQUIPE,
TOUTE ORGANISATION SOUHAITANT SÉCURISER SES PRATIQUES D'ENTRETIEN
ET LES TRANSFORMER EN LEVIER DE FIDÉLISATION OU MOTIVATION.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Différencier les types d'entretiens et adopter les bonnes postures.
- ▶ Maîtriser le cadre légal post-réforme 2025.
- ▶ Conduire un échange méthodique et structuré.
- ▶ Formaliser des synthèses exploitables.

 **CALENDRIER**

À DISTANCE : 8 oct. 2026 ou 7 déc. 2026 ou 2 mars 2027

PARIS : 19 nov. 2026 ou 22 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 **PROGRAMME**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Maîtriser l'Entretien de Parcours Professionnel (EPP)

- ▶ Comprendre les évolutions légales : l'intégration de l'EPP obligatoire (loi d'octobre 2025), de l'entretien de mi-carrière et des nouvelles sanctions.
- ▶ Préparer l'EPP avec rigueur : le recueil des faits marquants, la construction d'une trame structurée et l'instauration d'un cadre transparent.
- ▶ Conduire le diagnostic partagé : l'identification des missions réelles, le repérage des signaux d'usure et l'exploration des aspirations.
- ▶ Décider et négocier le futur : la co-construction d'actions concrètes (formation, tutorat) et la gestion ferme des demandes irréalistes.
- ▶ Sécuriser le suivi : la rédaction d'une synthèse traçable incluant les décisions, les responsabilités et les preuves juridiques exploitables.

Réussir l'entretien annuel

- ▶ Préparer l'entretien annuel : l'organisation de l'accueil, la convocation dans les règles et l'incitation du collaborateur à préparer son propre bilan.
- ▶ Évaluer la performance avec objectivité : l'analyse des résultats passés par des faits précis et l'élaboration d'un plan de développement personnalisé.
- ▶ Maîtriser les techniques d'écoute active : l'utilisation stratégique du silence, le respect du rapport de prise de parole (30/70) et la reformulation.
- ▶ Piloter la dynamique de l'échange : la fixation d'objectifs mesurables, la formulation de critiques constructives et l'identification des véritables leviers de motivation.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)
PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSCDE**
PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.
PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Dominer les colères et les conflits dans une équipe

DURÉE : 2 jours (code web DC2)

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, CHEFS D'ÉQUIPE, CHEFS DE PROJET.

COLLABORATEURS AMENÉS À VIVRE DES SITUATIONS RELATIONNELLES DIFFICILES : AGRESSIONS, CONFLITS, RAPPORTS DE FORCES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ S'affirmer tranquillement face aux personnes agressives ou impulsives.
- ▶ Accueillir les émotions négatives de ses collaborateurs sans se laisser déstabiliser.
- ▶ Recadrer ses collaborateurs sans perdre son calme et son objectivité.
- ▶ Gérer la diversité des tensions et des conflits au sein de son équipe.

PROGRAMME

S'affirmer avec doigté dans une relation hiérarchique

- ▶ De l'attitude défensive à l'assertivité progressive : intégrer la différence fondamentale entre l'affirmation de Soi authentique et la brutalité maladroite. Imposer son autorité dans la souplesse. Savoir rester flexible dans la fermeté.
- ▶ Savoir doser l'affirmation de soi en fonction du profil de l'interlocuteur : initiation à la Communication différentielle®.
- ▶ Savoir s'affirmer dans une équipe : construire son leadership, jouer pleinement son rôle, savoir utiliser les dynamiques internes à l'équipe pour absorber un conflit personnel et le transformer en énergie positive.
- ▶ Gérer la frustration provoquée par un changement d'horaire, une modification des conditions de travail. Introduire des consignes désagréables de façon positive.

Affronter les colères et les autres émotions négatives

- ▶ L'attitude professionnelle en présence de l'agression : savoir trouver la bonne distance pour n'être pas considéré comme un "pote", un "psy" ou une "assistante sociale".
- ▶ Psychologie de la peur, de la frustration, de la violence et de la colère. Comprendre et maîtriser son processus personnel d'anxiété. Identifier ses déclencheurs pour les gérer dans un milieu professionnel.
- ▶ Réagir à la colère : comprendre les causes réelles de la violence (sans pour autant tout accepter).
- ▶ Oser expliciter son référentiel et son ressenti : le sens de l'humour et sa magie, la verbalisation intelligente et ses miracles.

Recadrer ses collaborateurs

- ▶ Comment se préparer aux affrontements quand il n'est plus possible de les éviter : trouver une solution plutôt qu'un responsable, intégrer l'interlocuteur à la résolution de son propre problème.
- ▶ Éviter les impasses comme le dérapage dans le ping-pong verbal ou le rejet sur autrui de toutes les responsabilités.
- ▶ L'entretien de recadrage : critiquer sans démotiver, faire évoluer un comportement, développer des attitudes nouvelles.
- ▶ Protéger sa concentration et son efficacité : éviter les situations gâchettes et les engrenages qui dégénèrent, évacuer la pression intérieure, s'aménager des zones et des moments de repli.

Gérer les différents types de conflits

- ▶ Les problèmes individuels d'indiscipline : l'absence injustifiée, le non-respect d'une consigne, la provocation flagrante.
- ▶ Les conflits dus à des hostilités interpersonnelles : conflits de territoire, rivalités personnelles, jalousie due à une promotion.
- ▶ Les conflits dus à la présence d'une personnalité négative. Comment gérer les indociles, les provocateurs, les revendicateurs, les manipulateurs, les saboteurs et les sournois.
- ▶ Les conflits associés à l'organisation du travail ou à la gestion du temps : couper court aux rumeurs, à la démotivation, au sentiment d'injustice, à la contre-productivité.



CALENDRIER

À DISTANCE : 17-18 sept. 2026
ou 8-9 mars 2027

PARIS : 24-25 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSDC2**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Maîtriser la pression et les rapports de force

DURÉE : 2 jours (code web PRF)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS DE PROXIMITÉ, CADRES INTERMÉDIAIRES, CHEFS DE SERVICE ET CHEFS DE PROJET.

TOUTE ORGANISATION OU COLLABORATEUR CONFRONTÉ À DES TENSIONS RÉCURRENTES, DES RÉSISTANCES ET DES CONTRAINTES FORTES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Cartographier les rapports de force.
- Choisir une posture souple mais solide.
- Déployer des stratégies et manœuvres au jeu d'échec.
- Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation.



CALENDRIER

À DISTANCE : 7-8 déc. 2026

LILLE : 15-16 mars 2027

PARIS : 12-13 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37



Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Lire le jeu réel sous la pression

- Repérer les signaux d'alerte : la détection de l'urgence chronique, des attaques feutrées et des sabotages doux.
- Identifier la nature du jeu : la distinction entre un conflit frontal, une attitude passive-agressive ou le blocage d'un expert intouchable.
- Clarifier son cadre d'action : la définition de sa légitimité, de ses responsabilités réelles, de ses lignes rouges et de ses alliés.
- Mettre au jour les non-dits : l'exploration des sous-entendus, des conflits de priorités et des zones d'ambiguïté.

Tenir sans se raidir : rester souple mais solide

- Définir ce qui dépend de soi : l'analyse du périmètre, des ressources disponibles et des risques acceptables.
- Poser un cadre de discussion : l'instauration des règles du jeu, du bon rythme et d'une distance de sécurité émotionnelle.
- Recadrer sans escalade : la formulation d'un refus clair et d'une exigence sobre à l'aide d'un questionnement factuel.
- Protéger le collectif : la réalisation d'arbitrages réalistes, la priorisation partagée et la mise en place de sas de récupération.

Manœuvrer comme au jeu d'échec : reprendre l'initiative sans brutaliser

- Anticiper à deux coups : la maîtrise du timing, l'économie des batailles et l'évitement des fautes d'ego.
- Occuper le terrain : la conquête de micro-territoires d'influence et la création d'alliances de circonstance.
- Neutraliser les coups classiques : le traitement de l'ultimatum, de la diversion, de la disqualification ou de la pression par le flou.
- Reprendre l'initiative : la préparation de scénarios multiples, de concessions graduées et la construction d'un accord minimal viable.

Maîtriser l'art de la négociation et de la médiation

- Préparer une négociation sous contrainte : la définition du mandat, des objectifs et des exigences non négociables.
- Conduire un échange tendu : le traitement des objections, des attaques, des demandes abusives et la sécurisation de l'accord.
- Installer une médiation courte : l'utilisation de l'écoute et de la reformulation pour trouver des intérêts communs et définir des clauses vérifiables.
- Prévenir l'épuisement : l'identification des signaux de burn-out individuel ou collectif et l'instauration de rituels d'hygiène de récupération.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSPRF**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Affirmer sa posture managériale

De l'autorité acceptée au leadership inspirant

DURÉE : 2 jours (code web IFA)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS DE PROXIMITÉ ET CHEFS D'ÉQUIPE MAÎTRISANT DÉJÀ LES OUTILS D'ORGANISATION MAIS SOUHAITANT RENFORCER LEUR CHARISME DE TERRAIN. ENCADRANTS CHERCHANT LA JUSTE DISTANCE AVEC LEUR ÉQUIPE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Adopter une posture respectée et acceptée
- ▶ Maîtriser son affectivité et réguler ses émotions.
- ▶ Adopter la juste distance : l'équilibre délicat entre la proximité empathique et le maintien du cadre hiérarchique.
- ▶ Faire preuve de courage relationnel : la formulation d'un recadrage ferme ou d'une consigne impopulaire sans agressivité.

PROGRAMME

Asseoir son leadership et sa crédibilité

- ▶ Identifier son style managérial : la maîtrise des différentes postures (directives, participatives, persuasives) pour s'adapter avec agilité à la situation.
- ▶ Développer son affirmation de soi : la sortie des attitudes défensives ou agressives pour adopter une posture de force tranquille.
- ▶ Cultiver son charisme de terrain : l'incarnation de l'exemplarité et de l'équité dans les décisions quotidiennes.
- ▶ Soigner son impact non-verbal : l'alignement de la voix, du regard et de la posture pour renforcer le poids de ses messages.

Maîtriser son affectivité au quotidien

- ▶ Pratiquer la neutralité bienveillante : le désamorçage préventif des conflits et l'absorption des colères sans se laisser déstabiliser.
- ▶ Maintenir une grande stabilité émotionnelle : la régulation de ses émotions pour préserver la bonne marche du travail et rassurer l'équipe.
- ▶ Protéger l'équipe contre son propre stress et contre les pressions excessives de l'environnement.
- ▶ Exploiter le vrai pouvoir de l'empathie : la compréhension des états d'âme de ses collaborateurs sans se laisser contaminer par leur mal-être.

Adopter la bonne distance hiérarchique

- ▶ Positionner son curseur relationnel : la recherche du point d'équilibre parfait entre la proximité et l'autorité indispensable.
- ▶ Gérer le poids du passé : le traitement habile des jalousies latentes ou de l'encadrement de ses anciens collègues de travail.
- ▶ Délimiter sa fonction : le refus clair d'endosser le rôle du sauveur, du copain ou de l'assistante sociale.
- ▶ Se positionner vis-à-vis de sa propre hiérarchie : la négociation des objectifs et des moyens pour asseoir sa crédibilité sur le terrain.

Faire preuve de courage relationnel

- ▶ Décoder les comportements : l'observation des signaux faibles pour anticiper les résistances et éviter les malentendus.
- ▶ Affronter les situations inconfortables : l'annonce assumée d'un refus, d'une mauvaise nouvelle ou d'une consigne impopulaire.
- ▶ Doser son autorité selon l'interlocuteur : l'ajustement tactique de la réponse face à l'indiscipline, la mauvaise foi ou la provocation directe.
- ▶ Recadrer de façon constructive : l'explication franche et factuelle, pour faire évoluer un comportement tout en maintenant le dialogue ouvert.



CALENDRIER

À DISTANCE : 14-15 déc. 2026

LILLE : 8-9 oct. 2026 ou
2-3 nov. 2026

PARIS : 12-13 oct. 2026 ou
1-2 fév. 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMIFA**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Réinventer son leadership dans un environnement en transformation

DURÉE : 2 jours (code web LLR)

PRIX : 1 400 € HT (1 680 € TTC)

PARTICIPANTS

CADRES DIRIGEANTS, MANAGERS EXPÉRIMENTÉS ET CHEFS DE PROJET SOUHAITANT RENFORCER LEUR AURA NATURELLE.

TOUT LEADER CONFRONTÉ À UN ENVIRONNEMENT MOUVANT (IA, HYBRIDATION, CHOC DES GÉNÉRATIONS) ET DÉSIRANT RÉINVENTER SON INFLUENCE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Développer une présence inspirante et d'un charisme authentique.
- Fédérer et mobiliser autour d'une vision.
- Cultiver sa fermeté face aux résistances et oppositions.
- Combiner l'intelligence humaine et l'IA pour anticiper les besoins futurs.

PROGRAMME

Construire son image et sa présence de leader

- Soigner son exemplarité : le passage du gestionnaire rassurant au leader inspirant qui donne du sens et fixe le cap.
- Développer son charisme de terrain : l'ancrage de la disponibilité, de la simplicité et stabilité émotionnelle face aux sollicitations.
- Trouver le juste équilibre hiérarchique : l'ajustement constant du curseur entre la proximité nécessaire et la distance indispensable.
- Pratiquer les nouvelles formes d'impact : l'utilisation du storytelling et l'alignement stratégique de la communication verbale et non-verbale.

Fédérer et engager dans un environnement mouvant

- Susciter l'engagement collectif : la mobilisation de l'équipe autour de valeurs communes pour traverser les périodes de turbulences.
- Mobiliser les nouvelles générations : l'instauration d'un co-apprentissage continu et de relations de mentorat avec les profils juniors.
- Adopter des postures protectrices : la prévention de l'épuisement professionnel (burn-out) et la sanctuarisation de la santé mentale de l'équipe.
- Accompagner l'autonomie : le développement de l'initiative individuelle et l'encouragement de la prise de risque mesurée.

Exercer son courage managérial face aux résistances

- Assumer la responsabilité hiérarchique : l'assertivité dans la formulation des demandes et la fermeté assumée dans le refus.
- Traiter les situations de blocage : l'utilisation de techniques avancées pour transformer un conflit ouvert en opportunité de coopération.
- Recadrer les profils menaçant la cohésion : la neutralisation ferme des saboteurs, des râleurs chroniques et des manipulateurs.
- Annoncer des décisions impopulaires : le maintien du cap et de la clarté dans les zones de turbulences organisationnelles.

Incarnier le leader de demain face à l'IA

- S'adapter à l'accélération technologique : la compréhension des enjeux de l'Intelligence Artificielle générative pour l'avenir de son service.
- Combiner l'intelligence humaine et artificielle : l'optimisation de sa prise de décision sans déléguer son autorité à la machine.
- Sanctuariser son discernement : le maintien de l'esprit critique et de la responsabilité finale dans les arbitrages éthiques.
- Incarnier l'authenticité : le retour à l'essence des soft skills et à la primauté du lien humain face à l'automatisation.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMLLR**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)



CALENDRIER

**À DISTANCE : 21-22 sept. 2026
ou 11-12 mars 2027**

PARIS : 23-24 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Gérer une équipe

Mobilisation, coordination, cohésion

DURÉE : 2 jours (code web GZE)

PRIX : 1 290 € HT (1 548 € TTC)



PARTICIPANTS

MANAGERS, CADRES ET RESPONSABLES D'ÉQUIPE MAÎTRISANT DÉJÀ LES BASES DE L'ENCADREMENT ET SOUHAITANT CONSOLIDER LEUR POSTURE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



OBJECTIFS

- Affirmer son style managérial et adopter un positionnement clair.
- Adapter son management en fonction des collaborateurs et des situations.
- Fédérer et motiver au quotidien en stimulant l'efficacité individuelle.
- La gestion des oppositions, de l'inertie et des situations de tension.



CALENDRIER

À DISTANCE : 8-9 oct. 2026 ou 14-15 déc. 2026 ou 21-22 janv. 2027

LILLE : 7-8 déc. 2026

ORLÉANS : 5-6 oct. 2026

PARIS : 30 nov. & 1^{er} déc. 2026 ou 25-26 janv. 2027 ou 3-4 fév. 2027

Retrouvez toutes les autres dates et villes sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37



PROGRAMME

Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Adopter la bonne posture

- Affirmer son style managérial : le passage de l'autorité de compétence technique à l'incarnation de l'exemplarité.
- Équilibrer sa relation d'autorité : la recherche quotidienne du point de justesse entre la proximité (nécessaire) et la distance hiérarchique (indispensable).
- Construire la confiance initiale : l'instauration d'un cadre de travail sécurisant, équitable, et le partage clair des règles du jeu.

Adapter sa communication

- Différencier son approche : l'ajustement de sa posture et de ses attentes aux différents profils psychologiques de ses collaborateurs.
- Déployer l'écoute active : la compréhension des motivations réelles et la détection des signaux faibles ou des non-dits.
- Pratiquer la communication différentielle : l'adaptation de ses consignes et de son discours pour garantir l'adhésion de tous.

Fédérer et motiver au quotidien

- Stimuler l'engagement collectif : la valorisation du travail accompli, la distribution de feedback positif et la reconnaissance des talents individuels.
- Favoriser l'autonomie et l'initiative : la délégation structurée des tâches et l'accompagnement patient de la montée en compétences.
- Maintenir la dynamique d'équipe : l'animation de rituels managériaux efficaces (réunions, points flash) pour consolider la cohésion.

Assumer son rôle dans les situations complexes

- Désamorcer les résistances passives : les méthodes face à la mauvaise foi, au présentisme ou à l'inertie.
- Gérer les oppositions franches : le recadrage constructif face aux provocations directes, aux refus de tâche ou à l'agressivité active.
- Exercer le courage managérial : l'annonce assumée de décisions difficiles ou impopulaires en maintenant son assertivité et son sang-froid.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMGZE**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Développer son charisme et son leadership

DURÉE : 2 jours (code web CH2)

PRIX : 1 390 € HT (1 668 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS EXPÉRIMENTÉS, CADRES DIRIGEANTS ET CHEFS DE PROJET.
DÉCIDEURS SOUHAITANT TRAVAILLER LEUR POSTURE, LEUR LANGAGE NON-VERBAL
ET LEUR FORCE DE PERSUASION.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Construire son image de leader et définir la bonne distance relationnelle.
- Affirmer son style personnel et un charisme authentique.
- Le pilotage des équipes plurielles et le maintien du cap dans l'adversité.
- Rassembler autour d'une perspective partagée et mobilisatrice.



CALENDRIER

À DISTANCE : 22-23 mars 2027

PARIS : 5-6 oct. 2026 ou
16-17 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Construire son image de leader

- Soigner son image et son exemplarité : le passage du gestionnaire rassurant au leader inspirant qui donne du sens et fixe le cap.
- Trouver le juste équilibre hiérarchique : l'ajustement constant du curseur entre la proximité nécessaire et la distance indispensable.
- Développer ses qualités de présence : l'ancrage de la disponibilité, de la simplicité et de la stabilité émotionnelle face aux sollicitations.

Affirmer son style personnel

- Assumer sa propre identité : le refus des masques artificiels pour exercer un charisme authentique et véritablement sympathique.
- Déployer son impact verbal et non-verbal : l'art de capter l'attention en réunion, de régler le ton juste de la voix et de viser la concision du propos.
- Oser l'assertivité dans la conduite des entretiens : écouter activement, influencer, faire évoluer, remobiliser.

Préserver la cohésion dans la complexité

- Piloter une équipe hétérogène ou hybride : la gestion des cultures différentes et la coordination des collaborateurs à distance.
- Tenir le cap dans le mauvais temps : le soutien indéfectible de l'équipe face à la démotivation, au stress ou à l'insécurité ambiante.
- S'affirmer dans les situations critiques : la régulation des peurs collectives, des rivalités personnelles et des conflits ouverts.

Rassembler autour d'une vision commune

- Incarner un projet de transformation : l'introduction, l'explication et la défense d'une nouvelle vision stratégique qui rassemble.
- Déverrouiller les moteurs de l'engagement : la stimulation de l'initiative, de l'autonomie et de l'intelligence émotionnelle de chacun de ses collaborateurs.
- Recadrer les profils menaçant la cohésion : la neutralisation ferme des saboteurs, des rôleurs chroniques et des "pompiers-pyromanes".

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PMCH2**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Leadership et Management

DURÉE : 6 jours **code web YLM**

PRIX : 3 600 € HT (4 320 € TTC)

 Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**

PARTICIPANTS

CADRES DIRIGEANTS, MEMBRES DE COMITÉS DE DIRECTION ET MANAGERS EXPÉRIMENTÉS.

CHEFS DE PROJETS COMPLEXES OU RESPONSABLES RH.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Renouveler son autorité par acquisition de nouveaux leviers d'influence positive et de communication persuasive.
- ▶ Cultiver l'engagement collectif et préserver la cohésion d'équipe.
- ▶ Différencier son style de management en fonction des profils d'individus et de situations
- ▶ Piloter la montée en compétences par l'évaluation, la délégation et la fidélisation stratégique des talents.
- ▶ Repenser son organisation : l'intégration des neurosciences et des outils technologiques de l'IA générative.
- ▶ Savoir manager en régulant les tensions, les différents types de conflits et les situations de crise en instaurant une communication fluide et saine.



CALENDRIER

À DISTANCE : 11-12 mars & 25-26 mars & 8-9 avril 2027

PARIS : 17-18 sept. & 1-2 oct. & 15-16 oct. 2026
ou 2-3-4 nov. & 30 nov.-1-2 déc. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

1 Réinventer l'autorité et l'influence

- ▶ Assumer la responsabilité hiérarchique : l'assertivité dans la demande, la fermeté dans le refus et la diplomatie dans la critique.
- ▶ Exercer une influence positive : l'utilisation du storytelling et l'alignement entre le discours verbal et la posture non-verbale.
- ▶ Répondre au besoin de cohérence : l'affirmation de ses décisions et le dépassement des biais cognitifs (syndrome de l'imposteur, socio-anxiété).
- ▶ Coordonner un projet : mise en place d'une équipe et d'outils de pilotage, coordination de compétences transversales et dispersées sans autorité statutaire.

2 Susciter l'engagement et maintenir la mobilisation

- ▶ Protéger la cohésion d'équipe autour de valeurs communes : la gestion proactive de l'anxiété, de la volatilité, du turnover, du présentisme et des oppositions passives.
- ▶ Créer une culture du feedback : la mise en place d'une évaluation continue et la valorisation systématique de l'autonomie et de l'initiative.
- ▶ Adopter des postures protectrices : la prévention de l'épuisement professionnel (burn-out) et la protection de l'écologie mentale de ses collaborateurs.
- ▶ Créer un environnement où le changement est perçu comme une opportunité d'amélioration : les clés de l'engagement en période de transition.

3 Différencier ses postures selon les profils

- Prendre conscience de son style managérial, tel que les collaborateurs le perçoivent : enquête 360 avec Performances-Talents®.
- Distinguer les atouts, limites et distorsions cognitives de chaque collaborateur
- Affiner son intelligence comportementale : le décryptage des signaux faibles et la maîtrise de l'écoute active pour capter l'implicite.
- Manager la diversité intergénérationnelle : la responsabilisation des jeunes recrues (Gen Z) et la remobilisation des seniors expérimentés.

4 Rassembler, évaluer et déployer les compétences

- Attirer et conserver les meilleurs : l'inventaire des besoins objectifs, la conduite d'un entretien de recrutement ou d'évaluation.
- Intégrer les nouveaux (onboarding) : comment aider un collaborateur à se faire accepter, à progresser, à devenir autonome.
- Orchestrer la montée en compétences : l'utilisation méthodique de la délégation comme véritable levier de développement stratégique.
- Accompagner vers l'autonomie : la mise en œuvre de démarches régulières d'évaluation, de formation interne, de tutorat et de mentorat.

5 S'organiser différemment

- Tirer parti du fonctionnement du cerveau : l'application des neurosciences pour améliorer la prise de décision, la mémoire et la concentration.
- Déployer l'intelligence émotionnelle : la synchronisation relationnelle et la capacité de décentrage au quotidien.
- Intégrer les nouvelles technologies : l'utilisation pertinente de l'IA générative pour automatiser les process, gagner du temps et se recentrer sur l'accompagnement humain.
- Maîtriser les méthodes de résolution de problème : brainstorming, mind mapping, méthode scamper.

6 Agir et trancher en situation de crise

- Désamorcer les escalades conflictuelles : l'intervention avec sang-froid pour neutraliser la mauvaise foi, les provocations et les rivalités de territoires.
- Entrer dans le référentiel de l'autre pour comprendre sa logique et traiter le vrai problème : rivalité, jeux de posture, intolérance à l'incertitude.
- Maintenir les objectifs et communiquer en situation de crise : écoute active, discours consensuel, leadership engagé, postures de médiation, techniques de négociation.
- Introduire l'innovation et le changement et les faire accepter : le traitement des résistances, la conversion de l'inquiétude en levier de progression.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Management

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PMYLM**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Recruter, intégrer et fidéliser les talents

DURÉE : 2 jours (code web RIFT)

PRIX : 1 290 € HT (1 548 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, DIRIGEANTS, RESPONSABLES RH CONFRONTÉS À LA PÉNURIE DE COMPÉTENCES, À LA VOLATILITÉ DES TALENTS OU AUX RUPTURES DE PÉRIODE D'ESSAI.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Attirer les bons profils.
- ▶ Sélectionner avec justesse.
- ▶ Réussir l'intégration.
- ▶ Fidéliser par le management.



CALENDRIER

À DISTANCE : 28-29 sept. 2026
ou 31 mars & 1^{er} avril 2027

PARIS : 3-4 déc. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Attirer : du besoin réel à la marque employeur

- ▶ Définir le besoin réel : la distinction entre la perle rare et le candidat évolutif capable de s'adapter et de s'engager.
- ▶ Identifier les compétences critiques : la pondération des savoir-faire techniques et des soft skills indispensables à la culture de l'équipe.
- ▶ Soigner la marque employeur : donner du sens pour attirer les nouvelles générations et partager leur référentiel.
- ▶ Rédiger une offre qui attire : une promesse employeur claire et honnête pour filtrer et séduire les bons profils.

Sélectionner : l'entretien comme outil de vérité

- ▶ Structurer l'échange : l'accueil bienveillant pour faire tomber les masques et instaurer un climat de confiance réciproque.
- ▶ Questionner avec précision : l'utilisation de l'entretien comportemental pour valider les compétences douces et motivations réelles.
- ▶ Déjouer les biais cognitifs : la neutralisation de l'effet de halo et des préjugés pour garantir l'objectivité du choix.
- ▶ Vendre le poste sans mentir : l'équilibre entre séduction et transparence sur les contraintes pour éviter les départs précoces.

Intégrer : transformer l'arrivée en acte de fidélisation

- ▶ Scénariser l'onboarding : la construction des premiers jours pour créer un effet waouh et confirmer le choix mutuel.
- ▶ Poser le cadre relationnel : l'installation d'un contrat psychologique clair avec objectifs, moyens et engagements réciproques.
- ▶ Sécuriser la période d'essai : des points d'étape réguliers pour corriger le tir et lever les malentendus à temps.
- ▶ Activer le réseau interne : l'identification d'un parrain et de rituels d'inclusion pour ancrer le sentiment d'appartenance.

Fidéliser : adapter son management à la diversité des talents

- ▶ Comprendre les attentes générationnelles : les leviers de motivation (sens, autonomie, feedback) au-delà des stéréotypes.
- ▶ Passer au feedback continu : des points d'étape fréquents et constructifs plutôt qu'une évaluation annuelle unique.
- ▶ Adopter une posture de manager-coach : de la supervision contrôlante au partenariat fondé sur l'échange.
- ▶ Orchestrer la transmission : binômes intergénérationnels et reverse mentoring pour valoriser chacun.

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Les clés de la gestion de projet

DURÉE : 2 jours (code web GP4)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

CHEFS DE PROJET DÉBUTANTS OU CONFIRMÉS SOUHAITANT STRUCTURER ET OPTIMISER LEUR PRATIQUE. COLLABORATEURS CHARGÉS DE COORDONNER UN PROJET COLLECTIF, AVEC OU SANS STATUT HIÉRARCHIQUE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Intégrer les fondamentaux de la gestion de projet.
- Coordonner les acteurs du projet.
- Maîtriser les délais, les coûts et les variables d'ajustement.
- Manager la dimension humaine.



CALENDRIER

À DISTANCE : 30 nov. & 1^{er} déc. 2026

PARIS : 1-2 oct. 2026 ou 28-29 janv. 2027 ou 8-9 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Maîtriser les outils de la gestion de projet

- Cadrer le projet à conduire : la définition précise des objectifs, des enjeux, des compétences, des ressources allouées et du timing global.
- Choisir la bonne méthode : la comparaison entre les approches classiques (en cascade, en V) et l'intégration de méthodes "agiles" (Scrum).
- Utiliser les outils de structuration : la rédaction du cahier des charges et l'attribution claire des rôles via la matrice RACI.

Coordonner et mobiliser les acteurs du projet

- Cartographier les forces en présence : l'identification stratégique des parties prenantes internes, externes et des circuits de décision.
- Mettre en place un système d'information : l'organisation de la base documentaire partagée et la définition des règles de communication fluides.
- Animer les rituels de coordination : la conduite percutante de la réunion de lancement, des points d'avancement et de la revue de clôture.

Piloter l'avancement et les risques

- Suivre l'avancement du projet en temps réel : les outils collaboratifs numériques (Trello, Asana, MS Project).
- Visualiser les jalons et dépendances grâce à des diagrammes interactifs et des tableaux de bord partagés.
- Anticiper les risques : la création d'un registre numérique dynamique (incluant alertes automatiques et notifications), évaluations des risques et plans de secours.

Manager la dimension humaine

- Mobiliser sans lien de subordination : l'utilisation des ressorts du management transversal pour impliquer.
- Gérer les équipes à distance ou hybrides : l'adaptation de sa communication pour maintenir la cohésion d'une équipe éparpillée sur différents sites.
- Maintenir l'engagement dans la durée : le désamorçage préventif des conflits d'experts, des baisses de motivation et des forces d'inertie.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSGP4**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Argumenter, Convaincre, Influencer

Jongler avec les mots pour atteindre ses objectifs

DURÉE : 2 jours (code web ACI)

PRIX : 1 290 € HT (1 548 € TTC)

PARTICIPANTS

COMMERCIAUX, NÉGOCIATEURS, ACHETEURS, COLLABORATEURS DES SERVICES RH, CADRES DIRIGEANTS ET MANAGERS DE TRANSITION.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Bâtir une stratégie d'influence propice à la persuasion
- ▶ Capter l'attention et construire une relation de confiance.
- ▶ Désamorcer les oppositions par la force de ses convictions et intégrer la critique
- ▶ Gagner l'adhésion par la pertinence de ses idées et le choix judicieux des mots.



CALENDRIER

À DISTANCE : 23-24 nov. 2026

PARIS : 21-22 sept. 2026 **ou**
25-26 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Structurer son discours

- ▶ Analyser le terrain : la clarification immédiate du contexte, des contraintes et de l'enjeu réel de la négociation.
- ▶ Distinguer les faits des opinions : l'art d'imposer un cadre objectif pour éviter les débats irrationnels.
- ▶ Construire sa pyramide d'arguments : le choix des arguments exclusifs, percutants et hiérarchisés.
- ▶ Préparer ses munitions : l'anticipation méthodique des failles de son propre dossier pour ne jamais être pris au dépourvu.

Accrocher l'attention et créer l'alliance

- ▶ Créer l'empathie tactique : l'utilisation de l'intelligence émotionnelle pour comprendre l'intérêt caché de l'autre.
- ▶ Jongler avec les mots : la sélection du vocabulaire positif pour rassurer.
- ▶ Synchroniser son non-verbal : l'ajustement de son dynamisme et de son regard pour instaurer la confiance.
- ▶ Impliquer par l'illustration : le recours aux métaphores et aux preuves concrètes pour rendre l'argumentaire incontestable.

Déjouer les résistances et les objections

- ▶ Cartographier les forces en présence : l'identification rapide des alliés, des opposants de principe et des indécis.
- ▶ Explorer les réticences : l'utilisation du questionnement ouvert pour faire formuler les véritables blocages.
- ▶ Convertir l'objection en opportunité : la maîtrise des quatre étapes du traitement des doutes.
- ▶ Esquiver le rapport de force : la technique de la canalisation pour contourner la mauvaise foi sans brusquer.

Influencer et verrouiller la décision

- ▶ Doser la persuasion : l'approche proactive et progressive pour amener l'autre à se convaincre lui-même.
- ▶ S'adapter à la dernière minute : la flexibilité mentale pour modifier son plan face à un changement de contexte.
- ▶ Déclencher l'acte de décision : l'accompagnement rassurant vers le choix final.
- ▶ Verrouiller l'engagement : la formulation d'une conclusion claire, factuelle et sans ambiguïté pour éviter les rétractations.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSACI**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Mieux communiquer pour mieux coopérer

De l'écoute personnelle à l'impact collectif

DURÉE : 2 jours (code web MCMC)

PRIX : 1 090 € HT (1 308 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUTE PERSONNE DEVANT INTERAGIR EFFICACEMENT POUR FAIRE AVANCER DES PROJETS (SANS FORCÉMENT DE LIEN HIÉRARCHIQUE).

MANAGERS, CHEFS DE PROJET, CADRES INTERMÉDIAIRES ET COLLABORATEURS TRANSVERSES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Désactiver ses propres filtres.
- ▶ Décrypter le référentiel de l'autre.
- ▶ Faire émerger l'intelligence collective.
- ▶ Synchroniser les actions de terrain.

PROGRAMME

Se connaître pour désactiver ses filtres et automatismes

- ▶ Cartographier son profil relationnel : l'intégration de son caractère, de sa génération et de son style de communication spontané.
- ▶ Repérer ses automatismes sous pression : l'identification des réactions réflexes qui se déclenchent dans l'urgence ou la surcharge de travail.
- ▶ Neutraliser ses propres filtres de transmission : la mise à distance des préjugés et des projections qui déforment la formulation d'une demande.
- ▶ Assumer ses zones de vulnérabilité : la communication transparente sur ses limites de disponibilité pour éviter le ressentiment et la frustration.

Décrypter le référentiel et les véritables enjeux de ses interlocuteurs

- ▶ Lire l'écran de la coopération : l'observation tactique des signaux faibles et du langage non verbal marquant l'adhésion réelle ou le décrochage.
- ▶ Détecter l'implicite des échanges : l'analyse des besoins et des craintes dissimulés sous le discours de façade ou la politesse de complaisance.
- ▶ Anticiper les résistances passives : le repérage des silences qui sabotent ensuite la mise en œuvre des décisions communes.
- ▶ Suspendre son jugement immédiat : l'accueil du point de vue de l'autre avant d'évaluer, pour ne pas verrouiller la discussion face à des profils complexes.

Faire émerger l'intelligence collective au quotidien

- ▶ Dépasser le simple face-à-face : le basculement d'une posture interpersonnelle vers l'animation d'une véritable dynamique de groupe.
- ▶ Structurer le partage d'informations : la création d'un cadre sécurisant pour encourager la prise de parole et éviter le conformisme discipliné.
- ▶ Reformuler pour le collectif : l'art de synthétiser les apports individuels et les sous-entendus pour sécuriser une compréhension commune.
- ▶ Convertir l'échange en repères actionnables : la traduction immédiate des discussions et des idées en décisions tangibles exploitables par tous.

Se synchroniser pour garantir l'efficacité et l'engagement

- ▶ Créer des rituels de cohésion : l'instauration de points de contact réguliers pour maintenir un niveau de confiance et de respect opérationnel.
- ▶ Purger les tensions organisationnelles : la verbalisation objective des conflits de processus ou de ressources avant qu'ils ne dégénèrent en conflits de personnes.
- ▶ Fluidifier le travail hybride : le maintien du lien informel et de l'engagement malgré la distance, les visioconférences et les fils d'e-mails.
- ▶ Bâtir des solutions partagées : la transition de la compréhension mutuelle vers la prise de décision conjointe et la responsabilisation concrète.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSMCMC**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)



CALENDRIER

À DISTANCE : 3-4 déc. 2026
ou 4-5 fév. 2027 ou
22-23 mars 2027

LILLE : 15-16 mars 2027

PARIS : 15-16 oct. 2026 ou
23-24 nov. 2026 ou
21-22 janv. 2027 ou
8-9 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Développer sa performance relationnelle

DURÉE : 2 jours (code web DPR)

PRIX : 790 € HT (948 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, CHEFS DE PROJET ET TOUT COLLABORATEUR SOUHAITANT AMÉLIORER SES RELATIONS PROFESSIONNELLES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Développer son intelligence émotionnelle.
- Décoder l'implicite : la lecture des non-dits et du langage non verbal.
- Pratiquer la Communication Différentielle : l'ajustement de son discours au profil de l'autre.
- S'affirmer avec souplesse.



CALENDRIER

À DISTANCE : 28-29 sept. 2026

PARIS : 16-17 nov. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Se connaître pour désactiver ses automatismes

- Comprendre son profil : l'analyse de son caractère, de sa génération et de son propre style relationnel.
- Faire accepter ses limites : la communication transparente sur ses atouts et ses zones d'inconfort auprès de ses collègues.
- Transformer ses émotions : la canalisation de son propre ressenti pour en faire un moteur d'action et non un frein.
- Exprimer son point de vue : la verbalisation de ses besoins pour éviter l'accumulation des frustrations.

Décoder l'autre et faire preuve d'empathie

- Oser l'amabilité inconditionnelle : la création de la confiance, même dans la lassitude ou la contrariété.
- Pratiquer l'écoute attentive : l'art de la reformulation orientée pour replacer les mots dans leur véritable contexte.
- Observer la gestuelle : le décryptage des attitudes et des mimiques pour comprendre la vérité au-delà du discours de façade.
- Accorder sa longueur d'onde : la synchronisation verbale et non verbale pour se mettre en phase avec son interlocuteur.

Pratiquer la Communication Différentielle®

- S'exprimer avec clarté : la structuration d'une argumentation illustrée et compréhensible.
- Adapter son canal : l'ajustement de son discours au profil psychologique de la personne en face.
- Maîtriser l'éventail des postures : l'aisance pour demander, refuser, critiquer ou réagir à un compliment.
- S'imposer en douceur : l'introduction de consignes claires tout en gérant la frustration de l'équipe.

Restaurer le lien face aux comportements négatifs

- Comprendre la colère : l'exploration de la psychologie de la peur et de la violence verbale chez l'autre.
- Dénouer les jeux toxiques : la protection de son équilibre face au chantage affectif permanent et au terrorisme relationnel.
- Faire face à l'agression : l'esquive de l'escalade émotionnelle pour se faire respecter sans rompre le dialogue.
- Recadrer de façon constructive : l'association du collaborateur à la solution pour faire émerger de nouveaux comportements.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSDPR**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Construire des relations positives au travail

DURÉE : 2 jours (code web CRP)

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUT COLLABORATEUR SOUHAITANT AMÉLIORER SES RELATIONS PROFESSIONNELLES OU CONTRIBUER À L'AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DE VIE EN ENTREPRISE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Développer des relations gagnant-gagnant avec les collaborateurs.
- ▶ Communiquer avec doigté, adresse et professionnalisme.
- ▶ Déjouer la contagion des personnalités... et des situations toxiques.
- ▶ Contribuer à la qualité de l'ambiance et au bien-être au sein de l'équipe et de l'entreprise.



CALENDRIER

À DISTANCE : 23-24 nov. 2026

PARIS : 8-9 oct. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Établir des relations positives

- ▶ Comprendre le décalage entre sa personnalité réelle et l'image de soi portée à l'extérieur.
- ▶ Adopter un style relationnel adapté pour être accepté par tout le monde.
- ▶ Valoriser ses collaborateurs par les signaux de reconnaissance ciblés.
- ▶ Verbaliser sans complexe sa confiance, son optimisme et son estime.

Communiquer dans les situations délicates

- ▶ Formuler un refus ou une critique sans blesser.
- ▶ Gérer avec tact les demandes abusives et les agressions injustifiées.
- ▶ Comprendre et traiter les problèmes réels émotionnels cachés sous les prétextes.
- ▶ Gérer les émotions de ses interlocuteurs... et les siennes quand elles peuvent déraiper.

Faire face aux personnalités toxiques

- ▶ Identifier les personnalités toxiques dans son entourage : les indices, les pièges et la mise en place de stratégies adaptées.
- ▶ Comprendre la logique d'une personnalité toxique : ses mécanismes de défense et ses automatismes comportementaux.
- ▶ Se protéger et protéger son équipe de la contagion émotionnelle.
- ▶ Recadrer en douceur un collaborateur toxique... et parfois le transformer en allié.

Contribuer au bien-être collectif

- ▶ Identifier les conditions du bien-être au sein de l'équipe, du service, de l'entreprise : les conditions de la Qualité de Vie en Entreprise.
- ▶ Analyser les facteurs concrets qui peuvent plomber l'ambiance ou au contraire stimuler le moral : l'arbre des causes et des effets.
- ▶ Agir à son échelle personnelle : pratiquer l'exemplarité et déclencher la contagion de bonne humeur, dissocier l'émotionnel et le professionnel, canaliser le stress ou le convertir en source d'énergie positive.
- ▶ Intervenir dans la systémique d'un groupe : éviter les incompatibilités d'humeur, réorganiser l'espace, aménager du temps fédérateur.

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

L'excellence dans la relation client

DURÉE : 2 jours (code web OQS)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS EN CONTACT DIRECT AVEC LA CLIENTÈLE : ACCUEIL, COMMERCES (RETAIL), SERVICES, HÔTELLERIE, RESTAURATION, FONCTIONS SUPPORT. TOUT COLLABORATEUR DE TOUTE ORGANISATION SOUHAITANT CRÉER UNE EXPÉRIENCE-CLIENT PERSONNALISÉE, AUTHENTIQUE ET MÉMORABLE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Adopter une posture de gentillesse authentique.
- ▶ Progresser de l'intelligence émotionnelle vers l'ultra-personnalisation.
- ▶ Faire face aux réclamations et traiter les situations délicates.
- ▶ Maintenir l'excellence opérationnelle dans la durée.



CALENDRIER

À DISTANCE : 16-30 nov. 2026

PARIS : 11-25 janv. 2027 ou
22 fév.-1 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Passer du service automatique au service ultra-personnalisé : l'impact des mots et des postures

- ▶ Comprendre les attentes "5 étoiles" : simplicité exigeante, régularité, cohérence, sensation de sécurité.
- ▶ Définir des standards réalistes : promesses tenables, points non négociables, marges d'initiative.
- ▶ Installer une présence qui rassure : premiers mots, diction, rythme, regard, micro-signes de considération.
- ▶ Stabiliser les codes non-verbaux : posture, distance juste, mimiques, calme visible, chaleur sans familiarité.

Maîtriser la relation fine : de la personnalisation à l'authenticité

- ▶ Lire entre les lignes : besoins non formulés, signaux faibles, contexte multiculturel, profils de clients.
- ▶ Calibrer le conseil et l'offre : questions utiles, reformulation, clarté, proposition, fermeture élégante.
- ▶ Déployer le langage positif : bannir les mots noirs (problème, petit, essayer, non), vocabulaire engageant et rassurant.
- ▶ Mettre en scène sans jouer un rôle : attention à l'invisible, mémoire du détail, storytelling utile et sobre.

Gérer les réclamations et les tensions : maintenir l'élégance sous la pression

- ▶ Désamorcer une réclamation : écoute active, excuses justes, orientation solution, clôture propre, prévention de rechute.
- ▶ Tenir un cadre sans rigidité : respect des procédures, équité, marge de manoeuvre, cohérence de service.
- ▶ Réduire le temps d'attente vécu : information claire, micro-attentions, alternatives concrètes, reprise du contrôle.
- ▶ Protéger son énergie : charge mentale, stress, limites, récupération courte, continuité pro/perso.

Ancrer l'excellence dans la durée : faire de la qualité une signature collective

- ▶ Renforcer le service interne : transmissions, coordination, exemplarité, solidarité, fiabilité entre collègues.
- ▶ Affiner un style personnel : rester soi, respecter les standards, élégance stable, sobriété professionnelle.
- ▶ Solliciter le ressenti client : retours utiles, fidélisation, formulation des demandes de feedback.
- ▶ Transformer chaque erreur : apprentissage, protocole d'auto-amélioration, rituels d'équipe, progrès mesurables.

+ EN OPTION > 1 solution possible pour personnaliser votre formation

Journée de Certification "Certification Haute Qualité de Service"

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante**
www.performances.fr - code web : **PLOQS**

PRIX DE L'OPTION

(à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Offrir une qualité de service 5 étoiles

DURÉE : 2 jours (code web QS5)

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS DU TOURISME, DE L'HÔTELLERIE, DE LA RESTAURATION ET DU COMMERCE.

TOUS COLLABORATEURS D'UNE ORGANISATION SOUHAITANT OFFRIR L'EXCELLENCE EN RELATION CLIENT.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Incarner les codes et la posture de la Haute Qualité de Service (HQS) au quotidien.
- ▶ Anticiper les besoins implicites pour créer l'effet waouh.
- ▶ Maîtriser l'art du détail et la communication émotionnelle.
- ▶ Gérer les situations complexes avec l'élégance et la distance requises.

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

L'ADN du service 5 étoiles : les codes de l'Excellence

- ▶ Décrypter l'univers du luxe : de la tradition à l'ultra-personnalisation moderne.
- ▶ Mettre le client à l'aise dès le premier contact : l'accueil, le vocabulaire, la diction, le feedback.
- ▶ Maîtriser les codes non-verbaux : l'élégance de la posture, de l'allure, du regard, des mimiques.
- ▶ L'Art du détail : l'immersion sensorielle et la construction d'une expérience mémorable.

Intelligence émotionnelle et personnalisation extrême

- ▶ Pratiquer l'excellence en situation d'accueil, de conseil, d'offre de service ou de prise de congé.
- ▶ Traiter les demandes, les attentes et les émotions du client : la HQS (Haute Qualité de Service).
- ▶ L'anticipation proactive : savoir lire entre les lignes et explorer les besoins non-formulés : le facteur multiculturel.
- ▶ Storytelling et mise en scène : transformer chaque interaction en un moment narratif unique.

Traiter les réclamations et les situations délicates

- ▶ Faire face aux situations délicates : client impatient, insatisfait, agacé, en colère.
- ▶ Canaliser son stress : réduction de la charge mentale, maintien de l'équilibre pro/perso.
- ▶ Conjuguer l'agilité et le respect des procédures : la cohérence du service.
- ▶ Réduire au maximum le temps d'attente : l'orientation solution efficace.

L'excellence et l'engagement dans la durée

- ▶ La solidarité et le service interne : pourquoi l'excellence commence avec ses collègues.
- ▶ Trouver et peaufiner son "style" personnel : rester Soi dans le respect des standards.
- ▶ Oser solliciter les commentaires et le ressenti personnel du client pour le fidéliser.
- ▶ Transformer chaque erreur en une opportunité d'apprentissage : le protocole d'auto-amélioration continue.

+ EN OPTION > 1 solution possible pour personnaliser votre formation

Journée de Certification "Certification Haute Qualité de Service"

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante**
www.performances.fr - code web : **PLQ55**

PRIX DE L'OPTION

(à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Gérer les personnalités difficiles

DURÉE : 2 jours (code web **zp4**)

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS ET ASSISTANTS.

COLLABORATEURS RH.

TOUT COLLABORATEUR EN PRISE AVEC DES RELATIONS QUELQUEFOIS DIFFICILES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Faire face aux personnes réputées difficiles et aux désordres qu'elles suscitent.
- Identifier et désamorcer les mécanismes qui peuvent rendre une relation "difficile".
- Adopter les bonnes postures, notamment en situation managériale.
- Protéger sa concentration et son efficacité professionnelle.



CALENDRIER

À DISTANCE : 14-15 oct. 2026
ou 16-17 déc. 2026 ou
28-29 janv. 2027

LILLE : 16-17 nov. 2026

PARIS : 24-25 sept. 2026
ou 23-24 nov. 2026 ou 18-19
janv. 2027 ou 8-9 mars 2027

ROUEN : 25-26 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Identifier et comprendre les personnalités difficiles

- Reconnaître une personnalité difficile : les signaux d'alerte.
- Différencier une personnalité difficile d'une personnalité toxique.
- Comprendre la mécanique enfouie des "distorsions cognitives" : l'angoisse irrationnelle et inconsciente, au-delà de la logique et du discours.
- Cartographier les mécanismes de défense qui conduisent à des automatismes comportementaux en réponse à des situations-gâchettes : les modèles et les outils d'analyse.

Gérer des personnalités égocentriques

- Les personnalités narcissiques : l'inflation de l'égo et le manque d'empathie.
- Les personnalités théâtrales : le besoin de séduire et de monopoliser l'attention.
- Les personnalités accusatrices : le complexe de persécution, le harcèlement moral.
- Les personnalités dominatrices : l'hyperactivité, l'urgence permanente.
- Les personnalités transgressives : les provocations incessantes et le besoin de sortir du cadre.

Gérer des personnalités insulaires, fragiles ou complexées

- Les personnalités insulaires : la sociophobie, l'indisponibilité mentale.
- Les personnalités perfectionnistes : le complexe de culpabilité, la psychorigidité.
- Les personnalités inquiètes : le complexe d'insécurité, l'anxiété contagieuse.
- Les personnalités autodestructrices : la victimisation, l'auto-sabotage, les jeux pervers.
- Les personnalités opposantes-ambigües : la jalousie enfouie, le harcèlement inversé, la zizanie.

Protéger son efficacité professionnelle au contact de personnalités difficiles

- Limiter le temps consacré aux personnes mangeuses d'énergie : l'aménagement de pôles refuges et la mise au point des règles d'hygiène relationnelle.
- Ne pas alimenter le jeu d'une personnalité difficile en se montrant difficile avec elle : l'esquive du ping-pong verbal, du chantage affectif permanent, du terrorisme relationnel, des jeux de rôles... pas drôles.
- Canaliser un interlocuteur qui continue indéfiniment à faire la tête et qui diffuse des rumeurs toxiques : la confrontation constructive avec un interlocuteur de mauvaise foi.
- Reconstruire son équilibre professionnel lorsqu'il est ébranlé : la canalisation de ses propres émotions et la gestion de son stress.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSZP4**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Collaborer avec des personnalités complexes

DURÉE : 2 jours (code web CPD)

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)

PARTICIPANTS

Tous collaborateurs confrontés à des personnalités difficiles.
Managers ou collaborateurs RH exposés à des relations déstabilisantes.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Désamorcer les scénarios de blocage : libérer les collaborateurs de leurs propres croyances limitantes pour débloquer le travail au quotidien.
- ▶ Endiguer les dérives toxiques : neutraliser les comportements extrêmes pour protéger la santé mentale et l'ambiance du collectif.
- ▶ Arbitrer sur le terrain : adapter ses arbitrages managériaux aux urgences opérationnelles des PME et structures médico-sociales.
- ▶ Protéger son équilibre : poser des limites fermes pour éviter la surcharge émotionnelle et l'épuisement managérial.



CALENDRIER

À DISTANCE : 5-6 oct. 2026
ou 9-10 déc. 2026

PARIS : 26-27 nov. 2026 ou
4-5 fév. 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Décoder et désamorcer les postures de blocage au quotidien

- ▶ Gérer le Dévoué ou le Docile : stopper le syndrome du sauveur, prévenir le burn-out silencieux et transformer la soumission en proactivité.
- ▶ Recadrer l'Hédoniste ou le Rêveur : contrer l'évitement de l'effort et ramener le collaborateur aux exigences de productivité.
- ▶ Canaliser la Sentinelle ou l'Urgentiste : apaiser l'anxiété chronique et interdire la précipitation érigée en mode de fonctionnement.
- ▶ S'appuyer sur le Consensuel ou le Lucide : utiliser le réalisme de certains profils pour désamorcer les drames et fluidifier le travail.

Neutraliser les dérives comportementales

- ▶ Démasquer le Martyr chronique : briser le cercle du chantage affectif, de la victimisation systématique et de l'auto-sabotage.
- ▶ Contenir l'Opportuniste transgressif : imposer une tolérance zéro face au contournement des règles et au mépris des procédures.
- ▶ Affronter le Tyran perfectionniste : protéger l'équipe contre le micro-management destructeur et la critique paralysante.
- ▶ Neutraliser l'Accusateur paranoïaque : mettre un terme à la recherche de coupables et couper court aux théories du complot en interne.

Arbitrer sur le terrain

- ▶ Prévenir l'usure professionnelle : outiller les managers de proximité face à la contagion de la détresse et à l'épuisement de compassion.
- ▶ Enrayer l'absentéisme et le turnover : détecter les signaux faibles de sur-engagement ou de désengagement total.
- ▶ Trancher les conflits d'experts : mener des médiations fermes entre exigences médico-techniques et impératifs économiques.
- ▶ Restaurer la performance : aligner les individualités sur le projet d'établissement et les contraintes budgétaires.

Prendre soin de soi et de ses collaborateurs

- ▶ Apaiser chacun de ses collaborateurs en fonction de sa sensibilité particulière : adapter son vocabulaire pour contourner les blocages.
- ▶ Réguler les dynamiques de groupe : faire la part des choses, jouer au médiateur, ne pas tomber dans des jeux de rôles délétères, désamorcer les relations toxiques.
- ▶ Développer sa résilience et renforcer son bouclier émotionnel : de la gestion du stress à la gestion du temps, de l'équilibre physique à la santé mentale.
- ▶ Traiter la "personnalité difficile" en soi : analyser ses propres distorsions cognitives et maîtriser ses automatismes comportementaux.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSCPD**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Déchiffrer la personnalité

De l'évaluation des talents à la gestion des personnes

DURÉE : 2 jours (code web DLP)

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

RECRUTEURS, RESPONSABLES RH, MANAGERS ET TOUT COLLABORATEUR CONFRONTÉ AU DÉFI DE COMPRENDRE ET D'ENGAGER DES PROFILS VARIÉS OU COMPLEXES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Décoder la personnalité : l'identification des invariants du caractère au-delà des apparences.
- ▶ Cartographier les profils : la découverte des grandes familles de caractères et de leurs comportements, motivations, prédispositions, talents visibles ou cachés.
- ▶ Impliquer ses collaborateurs en différenciant son style relationnel (ou managérial) en fonction du profil de ses interlocuteurs ou collaborateurs.
- ▶ Sécuriser ses recrutements et ses équipes : garantir la complémentarité.



CALENDRIER

À DISTANCE : 24-25 sept. 2026

PARIS : 28-29 sept. 2026 **ou**
30 nov. & 1^{er} déc. 2026 **ou**
15-16 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Décoder la personnalité de ses interlocuteurs (et leur logique cachée)

- ▶ Comprendre un collaborateur dans sa complexité : la distinction entre les invariants innés du caractère et les comportements sociaux acquis.
- ▶ Identifier le caractère par l'apparence extérieure : l'observation de la morphologie, de l'allure, des postures, des mimiques et du langage non verbal.
- ▶ Analyser la personnalité de façon objective : l'initiation à la méthode Persométrie® en 360° et l'utilisation de l'outil Performances-Talents.
- ▶ Anticiper les comportements probables : la détection des "drivers", des talents cachés, des zones d'ombre et des mécanismes de compensation.

Découvrir les familles de caractère (et leur comportement probable)

- ▶ Le charisme des "exubérants" ; le pragmatisme des "réalistes".
- ▶ L'ambition des "passionnés" ; la bienveillance des "raisonnables".
- ▶ L'esprit d'initiative des "aventuriers" ; le scepticisme des "joueurs".
- ▶ L'exigence des "irréprochables" ; la cohérence des "méthodiques".
- ▶ L'empathie des "aimables" ; la plasticité des "décontractés".
- ▶ Le dévouement des "sentimentaux" ; la sagesse des "paisibles".
- ▶ La fantaisie des "irréguliers" ; l'agilité des "insouciantes".
- ▶ Le recul des "idéalistes" ; la concentration des "détachés".

Gérer la singularité de ses collaborateurs (pour leur permettre de se réaliser... et de s'engager)

- ▶ Sécuriser l'évaluation et le recrutement : la cartographie des préférences comportementales pour éviter les erreurs de casting.
- ▶ Identifier les motivations irrationnelles : l'exploitation des potentiels inutilisés pour obtenir un engagement durable et sincère.
- ▶ Réussir le casting de ses équipes projets : la composition de groupes performants en s'appuyant sur la complémentarité des profils.
- ▶ Prévenir les tensions : la médiation des conflits en permettant aux collaborateurs de se comprendre.

Ajuster ses postures au profil de ses interlocuteurs (et à leurs contradictions)

- ▶ Déchiffrer l'implicite : la lecture des non-dits, des préoccupations et des intentions réelles dissimulées.
- ▶ Convaincre et remotiver : l'adaptation de son argumentation aux prédispositions de son interlocuteur.
- ▶ Déléguer efficacement : l'attribution des missions ou des demandes de service en respectant les inclinations naturelles de chacun.
- ▶ Déployer son intelligence relationnelle : l'ajustement de son positionnement en entretien de recadrage, en réunion ou en négociation.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Persométrie

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PPDLP**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
790 € HT (948 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

S'affirmer en situation professionnelle : les clés de l'assertivité

DURÉE : 2 jours (code web AZF)

PRIX : 890 € HT (1 068 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS ET COLLABORATEURS AMENÉS À S'AFFIRMER AVEC ASSERTIVITÉ DANS LE CADRE DE LEURS RESPONSABILITÉS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Incarner une autorité naturelle pour exercer une influence crédible.
- ▶ Construire son image professionnelle ou managériale pour assumer son rôle avec aisance.
- ▶ Maîtriser les techniques professionnelles de l'affirmation de soi.
- ▶ Adapter ces techniques au contexte : entretien, réunion, situation de crise.



CALENDRIER

À DISTANCE : 1-2 oct. 2026
ou 14-15 déc. 2026

LILLE : 26-27 nov. 2026

PARIS : 21-22 sept. 2026 ou
10-11 déc. 2026 ou
14-15 janv. 2027

REIMS : 3-4 déc. 2026

ROUEN : 12-13 oct. 2026 ou
15-16 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Développer sa confiance en soi dans le cadre professionnel

- ▶ Identifier les freins à l'estime de soi : insécurité intérieure, proximité d'un collaborateur toxique, conditions de travail difficiles, épuisement professionnel, colères contenues.
- ▶ Renforcer son estime de soi : dépasser la peur du jugement et du conflit, s'appuyer sur son expertise, son expérience et sa légitimité, prendre de la hauteur et dédramatiser.
- ▶ Muscler sa confiance vis-à-vis de ses interlocuteurs : oser des comportements relationnels inédits, renoncer au besoin d'être apprécié à tout prix, assumer sa personnalité.
- ▶ Construire son positionnement managérial : développer un charisme aligné avec sa fonction.

Augmenter son impact relationnel ou managérial

- ▶ Projeter une autorité naturelle : présentation, voix, regard, posture, langage non verbal.
- ▶ Esquiver les pièges de l'irritation, de l'impatience et du double langage pour trouver le bon équilibre entre bienveillance et fermeté.
- ▶ Adopter des postures assertives : surmonter le trac et la timidité, fixer des limites claires pour protéger sa crédibilité, utiliser le silence et le regard comme leviers d'autorité.
- ▶ Oser faire évoluer sa fonction vers plus d'initiative, d'autonomie et de responsabilité.

S'affirmer au quotidien sur le terrain

- ▶ Apprendre à dire non sereinement : se libérer du réflexe de complaisance et poser un refus clair, sans culpabilité ni justification excessive.
- ▶ Renoncer à l'exigence de perfection : reconnaître ses limites, les exprimer et les faire respecter.
- ▶ S'accorder des temps d'indisponibilité : oser se rendre injoignable pour se ressourcer et se recentrer sur ses priorités.
- ▶ Collaborer avec une forte personnalité : tenir sa position avec une fermeté tranquille, sans se laisser manger tout cru.

Gérer les pressions et les tensions de manière assertive

- ▶ S'affirmer dans les rapports de force : face à un supérieur, un pair, un collaborateur ou un client, au téléphone, en entretien ou en réunion.
- ▶ Maîtriser l'art du message difficile : formuler une exigence, un refus ou une critique constructive sans abîmer la relation.
- ▶ Recevoir une critique ou une attaque sans s'effondrer ni se justifier, et désamorcer l'agressivité reçue, désamorcer les faux conflits, oser déclencher un vrai conflit lorsqu'il est nécessaire, puis savoir enterrer la hache de guerre.
- ▶ S'affirmer dans les grands tournants professionnels : rupture, changement de fonction, prise de poste, nouveau départ.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSAZF**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Gérer les émotions dans un contexte professionnel

DURÉE : 2 jours (code web FG3)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

ENCADREMENT, CHEFS D'ÉQUIPE, ASSISTANT(E)S MANAGER.

COLLABORATEURS AMENÉS À DÉPLOYER TOUTE LEUR INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE DANS L'EXERCICE DE LEURS RESPONSABILITÉS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Mesurer l'influence directe des émotions sur la performance au travail.
- Décoder le non-verbal qui révèle ce que les mots ne disent pas.
- Maîtriser ses propres émotions pour mieux accompagner celles des autres : le management émotionnel.
- Faire face aux comportements imprévisibles d'un collaborateur, d'un client ou d'un usager, sans se laisser déstabiliser.



CALENDRIER

À DISTANCE : 10-11 déc. 2026
ou 18-19 janv. 2027 ou
22-23 mars 2027

LILLE : 19-20 nov. 2026

PARIS : 21-22 sept. 2026
ou 7-8 déc. 2026 ou
11-12 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Comprendre les émotions en profondeur

- Mesurer l'impact réel des émotions au travail : performance, motivation, qualité des relations et communication.
- Développer son intelligence émotionnelle au quotidien : en activer les leviers, en évitant les pièges.
- Décoder l'éventail des émotions et sentiments : enthousiasme, déception, culpabilité, jalousie, peur, colère, jusqu'aux signaux d'épuisement.
- Détecter les pensées automatiques qui font monter la pression et apprendre à les désamorcer avant qu'elles ne dictent vos réactions.

Décoder et maîtriser le langage du corps

- Déciffrer le langage non-verbal pour identifier les vraies intentions : postures, mimiques, intonations, actes manqués et signaux faibles.
- S'auto-réguler grâce à la relaxation et à la cohérence cardiaque : retrouver son calme avant, pendant et après une situation tendue.
- Activer les bons réflexes face à l'imprévu : gérer son trac, prendre la parole en réunion, apaiser un interlocuteur tendu.
- S'entraîner en conditions réelles face à un interlocuteur agressif et garder la maîtrise sous pression.

Mettre en pratique le management émotionnel

- Canaliser ses propres émotions en entretien ou en réunion : anxiété, trac, découragement, irritabilité.
- Désamorcer les mécanismes émotionnels du conflit : de la tension à l'emportement.
- Déjouer les pièges relationnels : chantage affectif, racket émotionnel, effet rebond, déni, réactivation.
- Prévenir la submersion émotionnelle : épuisement, sautes d'humeur, susceptibilité à fleur de peau.

Gérer les émotions de ses collaborateurs

- Accueillir les émotions de ses collaborateurs pour les transformer en énergie plutôt qu'en frein, sans absorber la charge émotionnelle.
- Décoder les vrais besoins et inquiétudes cachés derrière les mots : peurs, motivations, attentes implicites.
- Gérer les débordements émotionnels et les réactions disproportionnées sans se laisser entraîner dans la tension.
- De l'empathie à l'assertivité : s'affirmer avec douceur face à un collaborateur, un partenaire, un client ou un usager.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSFG3**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Déjouer le stress professionnel

Prévenir le burn-out et préserver son efficacité professionnelle

DURÉE : 2 jours (code web 06S)

PRIX : 890 € HT (1 068 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS (OU MANAGERS) SOUMIS À UNE FORTE PRESSION DE STRESS OU À UNE CHARGE MENTALE LOURDE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les mécanismes du stress dans un environnement exigeant, turbulent ou en mutation.
- ▶ Canaliser son stress pour en faire un moteur de motivation et de performance.
- ▶ Mettre son efficacité au service de ses vraies priorités.
- ▶ Développer des attitudes positives pour préserver son équilibre en situation professionnelle.



CALENDRIER

À DISTANCE : 12-13 oct. 2026
ou 22-23 mars 2027

LILLE : 30 nov. & 1 déc. 2026

PARIS : 17-18 déc. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Déjouer les mécanismes du stress et du burn-out

- ▶ Identifier les vraies sources de stress : charge de travail, charge mentale, pression continue, sollicitations chaotiques, conflits ouverts ou larvés.
- ▶ Prendre du recul sur son ressenti pour mesurer objectivement l'impact du stress sur sa productivité, son entourage professionnel et son équilibre personnel.
- ▶ Connaître ses limites et repérer les signaux d'alerte avant qu'ils ne s'aggravent.
- ▶ Élaborer un plan d'action concret pour protéger son équilibre et celui de ses collaborateurs.

Faire face aux situations stressantes

- ▶ Maîtriser son anxiété face aux situations sous tension : reprogrammer ses réflexes mentaux et comportements pour réagir plutôt que subir.
- ▶ Renoncer à tout faire : clarifier ses vraies priorités et oser refuser sereinement, en expliquant sans se justifier.
- ▶ Construire des relations durables avec ses collaborateurs en conjuguant empathie et assertivité.
- ▶ Se protéger des personnalités énergivores : dominateurs, agressifs, dramatiques, insécures, narcissiques, manipulateurs, opposants ambigus.

Reprendre la main sur son temps et son énergie

- ▶ Clarifier ses vraies priorités : renoncer à l'accessoire et alléger sa charge mentale.
- ▶ Se protéger des mangeurs de temps : notifications, réunions inutiles, sollicitations chronophages.
- ▶ Préserver la qualité de son sommeil et intégrer des micro-pauses régénératrices.
- ▶ Pratiquer la communication orientée solution : neutralité, objectivité, précision, concision.

Développer sa résilience durablement

- ▶ Respecter ses biorythmes et reprendre le contrôle de son rapport au numérique : déjouer les urgences fabriquées.
- ▶ Décoder son narratif personnel pour en déjouer les pièges : perfectionnisme, besoin de contrôle, quête de visibilité, isolement.
- ▶ Réparer les relations abîmées : oser présenter des excuses, exprimer sa gratitude, renouer le dialogue.
- ▶ Recharger ses batteries en profondeur : isolement choisi, relaxation, body scan, ancrages corporels.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSOGS**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Savoir lâcher prise et prendre du recul

Prendre soin de soi et de ses collaborateurs

DURÉE : 2 jours (code web SLP)

PRIX : 1 090 € HT (1 308 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS ET COLLABORATEURS CHERCHANT À PRÉSERVER LEUR ÉQUILIBRE ET LEUR EFFICACITÉ DANS L'EXERCICE DE LEURS RESPONSABILITÉS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Renoncer au mirage du contrôle absolu pour contribuer à la qualité de vie en entreprise.
- ▶ Prendre du recul pour protéger son équilibre personnel et celui de ses collaborateurs.
- ▶ Cultiver l'art du lâcher-prise pour retrouver sa liberté d'action.
- ▶ Développer sa résilience pour préserver son efficacité professionnelle ou managériale.



CALENDRIER

À DISTANCE : 19-20 oct. 2026
ou 17-18 déc. 2026 ou 28-29
janv. 2027 ou 25-26 mars 2027

LILLE : 21-22 sept. 2026 ou
18-19 mars 2027

PARIS : 1-2 oct. 2026 ou 23-24
nov. 2026 ou 18-19 janv. 2027 ou
15-16 mars 2027

REIMS : 15-16 oct. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une session supplémentaire au plus près de chez vous, contactez le 01 64 23 67 37

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Renoncer au mirage du contrôle absolu

- ▶ Identifier les bénéfices du lâcher-prise à court comme à long terme.
- ▶ Dominer l'angoisse de la perte de contrôle : l'impact des mécanismes cognitifs, des émotions et de l'environnement.
- ▶ Traiter les peurs associées à la perte de contrôle : l'analyse des mécanismes de défense et des schémas cognitifs.
- ▶ Discerner quand tenir bon et quand lâcher prise pour retrouver une sérénité lucide.

Savoir prendre du recul

- ▶ Repérer les indicateurs du déséquilibre : la localisation des zones de crispation, des somatisations et des actes manqués.
- ▶ Désamorcer à temps la spirale de l'épuisement professionnel (burn-out, épisodes dépressifs).
- ▶ Oser la déconnexion provisoire mais complète : la protection contre les nouvelles technologies et les sollicitations.
- ▶ Prendre soin de son corps pour mieux piloter son cerveau : l'impact de l'alimentation, des postures et du sommeil-flash.

Développer sa résilience

- ▶ Redéfinir ses attentes et ses obligations inconditionnelles en révisant ses automatismes comportementaux.
- ▶ Ajuster ses vraies priorités pour tenir le cap dans le mauvais temps à la hauteur des enjeux réels.
- ▶ Organiser son indisponibilité provisoire : la déconnexion pour se recentrer et se reconstruire.
- ▶ Pratiquer la "simplicité volontaire" : la chasse au superflu, le minimalisme efficace et le low-tech au quotidien.

Cultiver l'art du lâcher-prise

- ▶ Esquiver les interruptions et sollicitations continues : l'aménagement d'un sas de décompression entre la vie professionnelle et la vie privée.
- ▶ Repérer les pièges relationnels et distinguer les faux problèmes pour ne pas se laisser embarquer dans un triangle victime-persécuté-sauveur.
- ▶ Mettre son mental en mode "pause" pour se débarrasser des "fixettes" qui polluent le champ de conscience.
- ▶ Accompagner ses collaborateurs dans la prise de recul pour les aider à s'extraire de leur écosystème et se ressourcer.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30
(post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills
En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSSLP**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)
Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Profession Assistant(e) : les nouvelles compétences

Conjuguer l'autonomie, la polyvalence et la compétence IA

DURÉE : 2 jours (code web ANC)

PRIX : 990 € HT (1 188 € TTC)

PARTICIPANTS

ASSISTANT(E)S DE DIRECTION, ASSISTANT(E)S DE GESTION ET D'ÉQUIPE.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Affirmer son positionnement : la construction d'un partenariat proactif avec sa hiérarchie.
- Piloter son organisation : la sanctuarisation de son temps face aux interruptions continues.
- Fluidifier la communication : l'équilibre entre la courtoisie et la fermeté dans les relations professionnelles.
- Gagner en productivité : l'utilisation de l'IA pour automatiser les tâches administratives et pour monter en compétences.



CALENDRIER

À DISTANCE : 8-9 oct. 2026

ou 23-24 nov. 2026 ou

25-26 janv. 2027

LILLE : 12-13 oct. 2026

PARIS : 19-20 nov. 2026 ou

15-16 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Se positionner et construire sa légitimité

- Clarifier son rôle : la définition précise de ses responsabilités, de ses limites et de sa valeur ajoutée.
- Établir un partenariat solide en clarifiant ses vraies priorités : les "entretiens-minute".
- Gérer les sollicitations multiples : l'affirmation de soi pour répondre aux exigences de plusieurs managers sans se laisser déborder.
- Devenir force de proposition : l'anticipation des besoins et la facilitation du travail de l'ensemble de l'équipe.

Optimiser son organisation et sa charge de travail

- Hiérarchiser les urgences : la distinction rigoureuse entre l'important, le superflu et le fausement urgent.
- Protéger sa concentration : la mise à l'écart des "mangeurs de temps".
- Structurer le travail collectif : l'organisation méthodique des réunions, de la convocation à la prise de notes utile.
- S'affirmer avec tact : l'art de formuler un refus constructif et de faire respecter son agenda.

Maîtriser la communication orale et écrite

- Faire preuve d'intelligence émotionnelle pour gérer les situations délicates
- Optimiser ses écrits avec l'IA : la délégation aux IA de la rédaction ou la correction des écrits professionnels (courriers, études, publications commerciales).
- Relayer l'information : le filtrage, la synthèse et la transmission de données fiables à sa direction.
- Désamorcer les tensions : le traitement professionnel des personnalités difficiles et des interlocuteurs impatientes.

S'adapter aux évolutions du métier et de la technologie

- Automatiser le traitement documentaire : l'utilisation des IA génératives pour résumer des rapports denses ou analyser des pièces jointes.
- Formuler des requêtes efficaces : la création de modèles d'instructions (prompts) pour collaborer avec l'IA de manière pertinente et contextuelle.
- Assurer la veille concurrentielle : mettre en place des automatismes.
- Garantir la sécurité de l'entreprise : la protection stricte des données confidentielles ou sensibles lors de l'utilisation d'outils numériques.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSANC**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Produire des écrits professionnels avec l'IA

S'appuyer sur l'IA sans perdre sa signature

DURÉE : 2 jours code web AEP

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS DEVANT PRODUIRE DES DOCUMENTS PROFESSIONNELS (COURRIERS, ANALYSES, COMPTES-RENDUS, RAPPORTS, SUPPORTS COMMERCIAUX).

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Structurer sa pensée.
- ▶ Rédiger avec assistance.
- ▶ Préserver son authenticité.
- ▶ Sécuriser ses livrables.

 Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**



CALENDRIER

À DISTANCE : 30 nov. & 1^{er} déc. 2026

PARIS : 24-25 sept. 2026 ou 31 mars & 1 avril 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Organiser sa pensée et affirmer sa valeur ajoutée

- ▶ Cartographier ses idées : la structuration mentale préalable et indispensable avant toute délégation de la rédaction à une machine.
- ▶ Captiver le lecteur sur-sollicité : la hiérarchisation stricte de l'information en pyramide inversée pour imposer son message d'emblée.)
- ▶ S'affranchir des carcans scolaires : l'application de la règle des 3C (Clair, Concis, Compréhensible) pour rompre avec les formules ampoulées et le jargon.
- ▶ Définir son angle stratégique : l'identification de l'enjeu politique ou de la nuance émotionnelle que l'intelligence artificielle ne pourra jamais deviner.

Collaborer en mode hybride avec l'IA générative

- ▶ Sélectionner l'outil qui répond à vos besoins en acceptant les limites de chacun : ChatGPT, Copilot, Gemini, Notebook LM, Claude... et les autres.
- ▶ Rédiger des prompts élaborés : la collecte et la synthèse des informations, la construction d'un plan en fonction de l'objectif, la contextualisation du besoin.
- ▶ Synthétiser la complexité : le traitement de données multi-sources massives au sein d'un périmètre de travail sécurisé (Notebook LM, mode projet de Claude)
- ▶ Professionnaliser la mise en forme : l'adaptation instantanée du gabarit au type de document (courrier, rapport d'analyse, contrat, support commercial).

Préserver sa signature et son style

- ▶ Articuler l'IA et intelligence humaine dans la pratique : rassembler des infos, produire des idées, les organiser, produire un texte, relire sans illusion, se faire relire sans complaisance.
- ▶ Garder la main sur la machine : la neutralisation des biais cognitifs de l'IA et la correction de son conformisme discipliné.
- ▶ Humaniser ses textes : comment réinjecter dans l'écriture de l'empathie sincère, de la créativité authentique et parfois du clin d'oeil.
- ▶ Doser l'intervention technologique : la chasse impitoyable aux redondances algorithmiques et aux détours inutilement compliqués.

Sécuriser ses livrables et garantir sa crédibilité

- ▶ Auditer les contenus générés : le développement d'un esprit critique implacable face aux hallucinations et le croisement systématique des sources (Perplexity).
- ▶ Orchestrer le multicanal : la déclinaison stratégique et fluide d'un message central vers tous les formats (compte-rendu, note de synthèse, e-mail).
- ▶ Sanctuariser sa crédibilité professionnelle : l'utilisation experte des outils numériques pour éradiquer définitivement le hit-parade des fautes.
- ▶ Protéger le capital immatériel : la maîtrise absolue des règles de confidentialité et l'anonymisation rigoureuse des données sensibles avant toute requête.

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Optimiser son efficacité professionnelle

DURÉE : 2 jours (code web EP6)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUT COLLABORATEUR EXPOSÉ À UNE FORTE CHARGE MENTALE, À DES INTERRUPTIONS CONTINUES ET AU RISQUE D'ÉPUISEMENT.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Identifier sa véritable valeur ajoutée.
- Maîtriser sa disponibilité.
- Préserver son énergie.
- Renforcer sa résilience.



CALENDRIER

À DISTANCE : 22-23 oct. 2026
ou 7-8 déc. 2026 ou
28-29 janv. 2027

LILLE : 5-6 nov. 2026

ORLÉANS : 1-2 oct. 2026

PARIS : 14-15 déc. 2026 ou
11-12 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur **www.performances.fr**

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Alléger sa charge mentale au quotidien

- Distinguer l'essentiel du superflu : les injonctions dramatiques et les priorités réelles.
- Démasquer les fausses urgences, les réunions stériles, les jeux de postures, le narratif et les scénarios de ses collaborateurs sous pression.
- Dénouer le piège du multitâche : alléger sa charge mentale pour plus d'efficacité réelle.
- Assumer ses limites : l'affirmation de soi pour anticiper l'épuisement.

Piloter son attention et sa disponibilité

- Organiser son temps en privilégiant les vraies priorités : comment éviter les pièges de l'urgence ?
- Doser sa disponibilité : ouvrir des plages clairement dédiées aux entretiens, aux réunions, au téléphone, aux emails, au temps de l'isolement et de la réflexion.
- Gagner du temps en utilisant les bons outils bureautiques et l'IA générative (Claude, Copilot, ChatGPT).
- Articuler son emploi du temps avec celui de ses partenaires : les outils collaboratifs à privilégier.

Développer sa résilience et son équilibre

- Prévenir l'épuisement professionnel : les signaux faibles du burn-out chez soi et chez les autres.
- Gérer l'imprévisible : la neuroplasticité face aux dérangements urgents de dernière minute.
- Sécuriser ses temps de repos : l'instauration de coupures réelles pour recharger ses batteries et débrancher son cerveau.
- Trouver ses zones de confort : l'écoute du stress, des émotions, du corps pour y puiser une énergie motrice renouvelée plutôt qu'un frein ou un blocage.

Protéger son écosystème

- Se prémunir contre les pressions extérieures : la construction d'une bulle et sa maintenance.
- Maintenir à distance les personnalités énergivores, les chronophages émotionnels et les conflits
- Contenir les émotions contagieuses : découragement, instauration d'une solidarité de terrain.
- Pratiquer la simplicité : la chasse au superflu pour atteindre ses objectifs et revenir à l'essentiel.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** **www.performances.fr**
code web : **PSEP6**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** ou sur **www.performances.fr**

Gestion du temps et des priorités

Oser aller à l'essentiel

DURÉE : 2 jours (code web TM2)

PRIX : 1 290 € HT (1 548 € TTC)

PARTICIPANTS

COLLABORATEURS OU MANAGERS SOUCIEUX D'OPTIMISER LA GESTION DE LEUR TEMPS DANS LE CADRE DE LEURS RESPONSABILITÉS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Redéfinir son périmètre.
- Maintenir des relations de qualité lorsque le temps se comprime et s'accélère.
- Savoir se protéger de l'éparpillement, des dérangements, des sollicitations continues.
- S'affirmer sereinement.

PROGRAMME

Redéfinir sa pyramide des priorités

- Clarifier sa relation au temps : l'analyse de ses schémas de fonctionnement afin de se recentrer sur sa véritable valeur ajoutée.
- Déjouer les urgences factices : des postures urgentistes aux problèmes d'organisation.
- Clarifier ses objectifs prioritaires : l'alignement strict de son emploi du temps sur les véritables enjeux de sa mission.
- Repérer et réparer les fuites du temps : surcharge d'informations, communication dysfonctionnelle, déplacements ou rencontres inutiles.

Exploiter les outils adéquats

- Gérer les flux de production et de communication : l'anticipation des goulots d'étranglement, le traitement groupé.
- Collaborer en mode hybride avec l'IA générative : collecte d'informations et synthèses, production d'écrits mis en page (courrier, rapport, supports).
- Choisir l'outil de communication le plus adapté à la communication: LinkedIn, Sms, WhatsApp, email, call, visio ou rendez-vous dans la vraie vie.
- Adopter les bonnes pratiques (time boxing, batching, méthode Pomodoro, règle des deux minutes) et les partager avec son équipe.

Neutraliser les chronophages et les interruptions

- Identifier ses dévoreurs de temps : la protection de sa concentration face aux interruptions répétées (déplacements, smartphones, appels, bavards impénitents,...)
- Canaliser la réunionite : la réduction drastique des rencontres sans ordre du jour ni décision tangible (méthode agile, points-minute).
- Optimiser l'asynchrone : la gestion méthodique de la boîte mail pour ne plus subir la tyrannie de l'immédiateté.
- Faire du collectif une ressource pour gagner du temps et non en perdre : la mise en place de rituels de synchronisation d'équipe clairs et limités dans le temps.

S'affirmer et négocier ses délais sous pression

- Savoir se rendre indisponible : l'art de fermer sa porte avec tact sans que ça soit mal interprété.
- Oser dire "non" aux demandes abusives : la formulation d'un refus constructif sans justification ni culpabilisation.
- Négocier face aux injonctions : la remise en cause argumentée (mais ouverte) des délais souhaités par les clients ou la hiérarchie.
- Protéger le temps de son équipe : le filtrage des pressions extérieures pour prévenir la surcharge mentale collective, préserver la cohésion... et garantir la production.

+ EN OPTION > 3 solutions possibles pour personnaliser votre formation

1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

PRIX DE L'OPTION
(à ajouter au prix de la formation) :
390 € HT (468 € TTC)

2 Journée de certification Soft Skills

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient certifiante** www.performances.fr
code web : **PSTM2**

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) :
690 € HT (828 € TTC)

3 360 training (3 "coachings" de 1h30)

Un accompagnement individuel de 1h30 avant la formation + 2 séances de 1h30 après.

PRIX DE L'OPTION (à ajouter au prix de la formation) : **1170 € HT** (1404 € TTC)



CALENDRIER

À DISTANCE : 15-16 oct. 2026 **ou** 17-18 déc. 2026 **ou** 14-15 janv. 2027

LILLE : 5-6 oct. 2026 **ou** 11-12 mars 2027

PARIS : 28-29 sept. 2026 **ou** 3-4 déc. 2026 **ou** 4-5 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Conseils et **inscription simplifiée** **01 64 23 68 51** **ou sur** www.performances.fr

Acquérir les bases de l'IA générative

ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude

DURÉE : 1 jour code web GPT

PRIX : 890 € HT (1068 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS, PROFESSIONNELS DES RESSOURCES HUMAINES, COMMERCIAUX ET FONCTIONS SUPPORT.

TOUT COLLABORATEUR AMENÉ À RÉDIGER, ANALYSER, SYNTHÉTISER DES INFORMATIONS DENSES OU À PRÉPARER DES LIVRABLES PROFESSIONNELS.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Démystifier le fonctionnement des IA.
- ▶ Choisir le bon outil selon la tâche et le contexte de l'entreprise.
- ▶ Formuler des requêtes précises.
- ▶ Garantir la fiabilité des résultats.
- ▶ Sécuriser les données de l'entreprise.



CALENDRIER

À DISTANCE : 7 oct. 2026 ou
16 nov. 2026 ou 11 janv. 2027 ou
10 mars 2027

LILLE : 17 sept. 2026

PARIS : 22 sept. 2026 ou
11 déc. 2026 ou 20 janv. 2027 ou
3 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**



Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Comprendre l'IA générative et choisir son assistant

- ▶ Découvrir la mécanique complexe de l'IA : la compréhension simplifiée des modèles de langage et des raisons pour lesquelles la machine peut parfois se tromper avec aplomb.
- ▶ Identifier les usages à rentabilité immédiate : la délégation de la rédaction d'e-mails, des comptes-rendus, des synthèses ou de la structuration de projets pour se recentrer sur l'essentiel.
- ▶ Comparer les solutions actuelles du marché : l'évaluation des avantages et des limites des différents outils (ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude) en fonction des besoins de la PME.
- ▶ Poser un cadre d'utilisation sécurisé : la définition claire de ce qui peut être confié à la machine, l'anonymisation des requêtes et la sanctuarisation des données strictement confidentielles.

Produire des livrables irréfutables avec méthode

- ▶ Construire une requête (prompt) infaillible : l'assemblage méthodique des six briques fondamentales (rôle, objectif, contexte, contraintes, format, critères de qualité).
- ▶ Créer ses propres "pré-prompts" métiers : la conception de modèles prêts à l'emploi pour automatiser les tâches (assistant RH, rédacteur web, analyste, préparateur de réunion).
- ▶ Stabiliser la qualité des réponses : l'utilisation d'exemples, de contre-exemples, de demandes de clarification ciblées et la pratique d'itérations courtes.
- ▶ Mettre en place une routine anti-hallucination : la vérification croisée des sources, les tests de cohérence et l'indispensable validation humaine pour toujours garder le dernier mot.

Maîtriser l'IA générative

DURÉE : 2 jours (code web GPT2)

PRIX : 1 490 € HT (1 788 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS DE PROXIMITÉ, CADRES INTERMÉDIAIRES, RESPONSABLES RH, CHEFS DE SERVICE.

TOUTE PERSONNE ENCADRANT UNE ÉQUIPE ET SOUHAITANT STRUCTURER LE DÉPLOIEMENT SÉCURISÉ DE L'IA.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Garantir la sécurité des usages collectifs.
- ▶ Construire des processus automatisés.
- ▶ Concevoir des assistants métiers.
- ▶ Piloter l'adoption par l'équipe.



CALENDRIER

À DISTANCE : 8-9 oct. 2026 **ou** 2-9 déc. 2026 **ou** 15-22 janv. 2027 **ou** 17-24 mars 2027

PARIS : 26-27 nov. 2026 **ou** 25-26 janv. 2027 **ou** 18-19 mars 2027

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**



Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

PROGRAMME

Définir la stratégie d'équipe et sécuriser les données

- ▶ Cartographier les cas d'usage : la priorisation réaliste des tâches à fort retour sur investissement pour l'équipe (gain de temps, reporting, gestion de projet).
- ▶ Protéger les données sensibles : l'anonymisation opérationnelle stricte et la définition claire de "ce qu'on n'envoie jamais" (secret professionnel, données RH).
- ▶ Déjouer les biais collectifs : la neutralisation des stéréotypes, de la surconfiance technologique et de la simplification abusive.
- ▶ Instaurer une charte d'équipe : la mise en place de règles de transparence, d'équité et de responsabilité humaine finale.

Industrialiser la production avec des processus automatisés

- ▶ Construire une chaîne de traitement : l'alignement entre le déclencheur de la tâche, le traitement par la machine, le contrôle qualité et l'action humaine.
- ▶ Standardiser les tâches récurrentes : la création de procédures prêtes à déployer pour les comptes rendus de réunion, les synthèses de dossiers ou les traductions.
- ▶ Optimiser le management de projet : l'utilisation de l'outil pour séquencer les étapes, répartir les ressources et anticiper les goulots d'étranglement.
- ▶ Outiller son équipe sans complexité : l'intégration d'options simples via la suite bureautique classique sans nécessiter d'expertise informatique.

Créer des assistants sur-mesure pour son service

- ▶ Définir le rôle d'un agent virtuel : la délimitation stricte de son objectif, de son périmètre, de ses sources autorisées et de ses interdictions formelles.
- ▶ Configurer un assistant métier : la création d'un outil d'aide à la préparation d'entretiens, au recrutement, au traitement des réclamations ou à l'analyse de compétences.
- ▶ Mettre en place un contrôle de fiabilité : la vérification croisée systématique et la documentation des limites de l'assistant pour les collègues.
- ▶ Gérer les erreurs de l'intelligence artificielle : la simulation d'incidents (hallucinations algorithmiques) pour entraîner l'équipe à diagnostiquer et corriger les fausses informations.

Réinvestir le temps gagné dans l'Intelligence Humaine (IH)

- ▶ Accompagner le changement technologique : la gestion de la techno-anxiété, des résistances de l'équipe et du syndrome de l'imposteur.
- ▶ Déployer un plan d'adoption à 90 jours : l'installation de rituels et d'une bibliothèque partagée pour mesurer la valeur et sécuriser les pratiques.
- ▶ Réinvestir le temps gagné : l'augmentation de la disponibilité du manager pour les échanges directs, l'écoute active et le traitement des conflits.
- ▶ Consolider les soft skills de demain : le développement de l'empathie, du courage managérial et de la nuance, compétences inaccessibles à la machine.

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Gérer les compétences et les personnalités avec l'IA

Décoder les profils, adapter sa posture

DURÉE : 1 jour (code web XIAGC)

PRIX : 1 190 € HT (1 428 € TTC)

PARTICIPANTS

RESPONSABLES RH, MANAGERS ET TOUT ENCADRANT CONFRONTÉ À DES PERSONNALITÉS COMPLEXES.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Utiliser l'IA pour mieux comprendre son profil et piloter celui de ses collaborateurs.
- ▶ Adapter ses interactions en fonction des personnalités et du contexte.
- ▶ Intégrer l'IA à son environnement, la canaliser et parfois compenser.
- ▶ Garantir la sécurité des données personnelles ou sensibles.
- ▶ Cartographier les profils comportementaux avec l'IA.
- ▶ Adapter ses interactions à la diversité des profils.



CALENDRIER

À DISTANCE : 26 mars 2027

PARIS : 4 déc. 2026

Retrouvez toutes **les autres dates et villes** sur www.performances.fr

Pour organiser une **session supplémentaire au plus près de chez vous**, contactez le **01 64 23 67 37**

Adaptable en ONE TO ONE

Cette formation peut être adaptée **en individuel, à distance, au même prix** mais avec une durée réduite de moitié.

 **Contactez-nous au 01 64 23 67 35**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

Décoder les profils et les dynamiques comportementales

- ▶ Exploiter l'outil Coach-IA pour analyser un profil : envoi de questionnaires en 360, faire parler le portrait de synthèse, utilisation des assistants IA, sécurisation de la confidentialité des données.
- ▶ Repérer les narratifs d'enfermement et les scénarios de blocage chez ses collaborateurs pour anticiper les tensions : comment s'évader de son "histoire", quand elle se heurte à la réalité.
- ▶ Générer des recommandations managériales sur-mesure dans pour préparer un entretien sensible (recrutement, évaluation, recadrage ou remotivation) ou d'une réunion difficile.
- ▶ Conduire un entretien en s'appuyant sur une grille de lecture individuelle assistée par IA.

Réinvestir l'Intelligence Humaine (IH) dans l'accompagnement

- ▶ Intégrer la réalité humaine de ses collaborateurs, au-delà de leur fonction : adapter sa posture à la réalité de l'autre et à ses besoins particuliers.
- ▶ Aider un collaborateur à se libérer de son narratif pour développer ses soft skills, surmonter ses freins, monter en compétences, sécuriser son employabilité.
- ▶ Traiter les problématiques RH en fonction des profils : recrutement, mobilité, formation, constitution d'équipes fonctionnelles, prévention du burnout, des départs, des risques psycho-sociaux.
- ▶ Gérer les situations où votre propre personnalité est confrontée à une réalité qui la contredit ou contredit vos valeurs, vos croyances et votre propre "narratif".

Conseils et **inscription simplifiée 01 64 23 68 51** ou sur www.performances.fr

Nouveau

Composez votre parcours individuel à la carte

Avec cette formule, le participant suit une **formation 100 % personnalisée**, axée sur la prise en main concrète d'outil(s), **guidée par un formateur-coach**.

Le format, composé d'un ou plusieurs modules individuels, permet au collaborateur **d'adapter la formation à son besoin et à ses disponibilités**.



Programmes des modules : **www.performances.fr**

**Initiation
à l'écoute
active**

**Les outils
de gestion
du temps**

**Motiver
son équipe :
stratégies et
conseils**

**L'assertivité :
mode
d'emploi**

**Débriefts et
réunions efficaces :
astuces et
méthodes**

**Produire
des contenus
avec l'IA**

Quelques exemples de parcours individuels

PARCOURS INDIVIDUEL MANAGEMENT

MODULE > Initiation à l'écoute active

+

MODULE > Les outils de gestion du temps

+

MODULE > Les clefs de la CNV
(communication non violente)

+

MODULE > Motiver son équipe :
stratégies et conseils

+

MODULE > Le kit de survie pour affronter
des collaborateurs difficiles

Programme et réservation en ligne
> www.performances.fr - **code web : PIMAN**

DURÉE : 5 x 1h30 en distanciel (durée totale : 7h30)
PRIX : 1950 € HT (2340 € TTC)

PARCOURS INDIVIDUEL COMMUNICATION

MODULE > Les clefs de la CNV
(Communication Non Violente)

+

MODULE > Postures, langage,
émotions : ce qu'il faut savoir

+

MODULE > Débriefs et réunions
efficaces : astuces et méthodes

+

MODULE > Le kit de survie pour affronter
des collaborateurs difficiles

+

MODULE > Faire face un conflit :
les techniques efficaces

Programme et réservation en ligne
> www.performances.fr - **code web : PICOM**

DURÉE : 5 x 1h30 en distanciel (durée totale : 7h30)
PRIX : 1950 € HT (2340 € TTC)

Choisissez **le ou les modules**
parmi les **14 propositions** ci-dessous :

☎ Réservez votre parcours sur-mesure en nous contactant : 01 64 23 67 35

**Les clefs
de la CNV**
(Communication
Non Violente)

**Faire face
un conflit :
les techniques
efficaces**

**Le kit de survie
pour affronter des
collaborateurs
difficiles**

**Postures,
langage,
émotions :
ce qu'il faut
savoir**

**Interlocuteurs
mécontents
et/ou agressifs :
ce qu'il faut
savoir**

**Accueil
physique /
téléphonique :
les reflexes
gagnants**

**Créer
un visuel
avec l'IA**

**Faire un
diagnostic
de ses besoins
en IA**

Chaque module est
organisé en individuel,
à distance, dure **1h30**
pour un coût de
390 € HT (468 € TTC)

PARCOURS INDIVIDUEL ASSISTANT(E)S

MODULE > Les outils de gestion
du temps

+

MODULE > Accueil physique /
téléphonique : les reflexes gagnants

+

MODULE > Le kit de survie pour affronter
des collaborateurs difficiles

+

MODULE > Postures, langage,
émotions : ce qu'il faut savoir

+

MODULE > Produire des contenus
avec l'IA

Programme et réservation en ligne
> www.performances.fr - **code web : PIAS**

DURÉE : 5 x 1h30 en distanciel (durée totale : 7h30)
PRIX : 1950 € HT (2340 € TTC)

PARCOURS INDIVIDUEL LES BASES DE L'IA

MODULE > Faire un diagnostic
de ses besoins en IA

+

MODULE > Produire des contenus
avec l'IA

+

MODULE > Créer un visuel avec l'IA

Programme et réservation
> Contactez-nous : **01 64 23 67 35**

DURÉE : 3 x 1h30 en distanciel (durée totale : 7h30)
PRIX : 1170 € HT (1404 € TTC)



Besoin d'un conseil ?
Réservez un RDV visio
sur www.performances.fr



Accès à tous les programmes
et au calendrier complet

INSTITUT FRANÇOIS BOCQUET

www.performances.fr

01 64 23 68 51

info@performances.fr



La certification Qualiopi
a été délivrée au titre
de la catégorie d'action
suivante : actions de
formation

