

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 ?

...

CAEN

ROUEN

LA ROCHELLE

NANTES

ANGERS

AMIENS

RENNES

TOURS

ORLÉANS

PARIS



INSTITUT
**FRANÇOIS
BOCQUET**

www.performances.fr

Expert de la formation en
Relations humaines et
Management depuis 1986



UNE SÉLECTION RÉGIONALE DE **19 formations**

- 4** • Profession Assistant(e) : les nouvelles compétences
- 5** • Produire des écrits professionnels avec l'IA **NOUVEAU**
- 6** • Animer une équipe sans relation hiérarchique
- 7** • Encadrer une équipe pour la première fois
- 8** • Manager une équipe au quotidien
- 9** • Maîtriser la pression et les rapports de force **NOUVEAU**
- 10** • Conduire les différents entretiens
- 11** • Développer son charisme et son leadership
- 12** • Perfectionnement au management d'équipe
- 13** • Atelier de certification Management
Atelier de certification Soft Skills
- 14** • S'affirmer en situation professionnelle :
les clés de l'assertivité
- 15** • Gérer les émotions dans un contexte professionnel
- 16** • Faire face à l'agressivité et à l'incivilité
- 17** • Collaborer avec des personnalités complexes **NOUVEAU**
- 18** • Savoir lâcher prise et prendre du recul
- 19** • Mieux communiquer pour mieux coopérer
- 20** • Gestion du temps et des priorités
- 21** • Acquérir les bases de l'IA générative

22-23 • Composez votre parcours individuel à la carte (14 modules au choix)

Une formation 100 % personnalisée, axée sur la prise en main concrète d'un ou plusieurs outils essentiels.

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

 **01 64 23 68 51**



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)



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

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

N° 186335



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

NANTES : 18-19 janv. 2027

PARIS : 19-20 nov. 2026 **ou**

15-16 mars 2027

RENNES : 19-20 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 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 faussement 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

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

ANGERS : 14-15 déc. 2026

NANTES : 16-17 nov. 2026

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

RENNES : 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

 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.



CALENDRIER

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

NANTES : 23-24 nov. 2026

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

RENNES : 5-6 nov. 2026

ROUEN : 16-17 nov. 2026

TOURS : 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

+ 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

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

ANGERS : 2-3-4 nov. 2026

CAEN : 25-26-27 nov. 2026

LA ROCHELLE : 14-15-16 déc. 2026

NANTES : 7-8-9 déc. 2026

ORLÉANS : 30 nov. & 1-2 déc. 2026

PARIS : 21-22-23 sept. 2026

RENNES : 18-19-20 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 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**

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

NANTES : 26-27 nov. 2026

PARIS : 12-13 nov. 2026

RENNES : 11-12 mai 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

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

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**

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

NANTES : 19-20 nov. 2026

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

Perfectionnement au management d'équipe

DURÉE : 2 jours (code web PGE)

PRIX : 1 290 € HT (1 548 € TTC)

PARTICIPANTS

DIRIGEANTS, MANAGERS, RESPONSABLE D'ÉQUIPE.

PARTICIPANTS AUX FORMATIONS EN MANAGEMENT OU EN GESTION D'ÉQUIPE ORGANISÉES PAR L'INSTITUT.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Développer et affirmer son leadership.
- Utiliser les bons leviers pour accompagner le changement.
- Favoriser la montée en compétences de ses collaborateurs.
- Gérer les conflits et les tensions dans une équipe.



CALENDRIER

À DISTANCE : 10-11 déc. 2026

NANTES : 23-24 nov. 2026

PARIS : 12-13 oct. 2026

RENNES : 24-25 mai 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 une posture de leader

- Connaître et comprendre les leviers du leadership.
- Développer une vision, fédérer autour d'un projet, donner du sens aux objectifs.
- Développer son charisme pour convaincre, persuader, faire adhérer.
- Évaluer et renforcer ses qualités de leader : études de cas pratiques.

Conduire le changement

- Communiquer sur le changement de manière réaliste mais motivante.
- Comprendre la fameuse "résistance au changement" pour mieux la dépasser.
- Utiliser les bons leviers et les bonnes méthodes pour faire accepter le changement.
- Implémenter une vraie culture du changement au sein de son équipe : ce qui fonctionne vraiment au quotidien.

Accompagner et faire évoluer

- Accompagner individuellement chaque collaborateur dans la définition de ses objectifs personnels, le développement de ses compétences, la gestion de ses priorités.
- Déléguer : pourquoi ? Qui ? Quoi ? Quand ? Comment ?
- Mettre en place un plan d'action concret pour amener un collaborateur à améliorer ses performances.
- Manager à distance : adapter les modes de fonctionnement pour rester efficace sans perdre le lien.

Faire face aux conflits

- Identifier les spécificités des conflits individuels et collectifs.
- Différencier ses pratiques selon la nature des conflits : recadrage, arbitrage, médiation, régulation, auto-régulation.
- Faire face aux rumeurs, aux tentatives de déstabilisation, aux tensions larvées impactant une ou plusieurs équipes.
- Gérer les leaders négatifs et officieux, les manipulateurs d'opinions, les opposants de l'ombre.

+ 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 : **PMPGE**

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**

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

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

ANGERS : 17-18 sept. 2026 ou 15-16 fév. 2027

LA ROCHELLE : 4-5 fév. 2027

NANTES : 12-13 oct. 2026 ou 18-19 mars 2027

PARIS : 21-22 sept. 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

ANGERS : 16-17 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

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

Faire face à l'agressivité et à l'incivilité

Les outils pour rester professionnel jusqu'au bout

DURÉE : 1 jour (code web FF1)

PRIX : 690 € HT (828 € TTC)

PARTICIPANTS

TOUT COLLABORATEUR EXPOSÉ À L'AGRESSIVITÉ OU À L'INCIVILITÉ, QUE CE SOIT EN INTERNE (COLLÈGUES, HIÉRARCHIE) OU EN EXTERNE (CLIENTS, USAGERS, FOURNISSEURS).

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- ▶ Désamorcer les situations de tension.
- ▶ Maintenir une posture professionnelle.
- ▶ Protéger son équilibre personnel.
- ▶ Restaurer la communication.



CALENDRIER

À DISTANCE : 6 oct. 2026 ou 26 nov. 2026

NANTES : 19 nov. 2026

PARIS : 11 sept. 2026 ou 4 déc. 2026 ou 23 mars 2027

RENNES : 15 sept. 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

Désamorcer les situations d'incivilité et d'agressivité

- ▶ Affronter les interlocuteurs difficiles : la conservation d'une attitude professionnelle pour restaurer une communication mal engagée.
- ▶ Comprendre les mécanismes de l'agressivité : l'identification des besoins non formulés grâce à une initiation à la Communication Différentielle®.
- ▶ Mobiliser l'arsenal des comportements de pacification : l'utilisation stratégique des questions qui désamorcent, de la reformulation du ressenti et de l'écoute active.
- ▶ Déployer une neutralité bienveillante : le maintien d'une posture apaisante pour contourner la mauvaise foi et les hémorragies verbales.
- ▶ Réagir face à une demande abusive : l'accompagnement de son interlocuteur vers la formulation de requêtes réalistes et recevables.

Renforcer sa stabilité émotionnelle et poser un cadre

- ▶ Poser un cadre respectueux : l'affirmation de ses limites pour protéger son espace vital sans pour autant entrer dans la confrontation.
- ▶ Désactiver ses automatismes personnels : la neutralisation de ses propres déclencheurs émotionnels pour éviter de compliquer la communication.
- ▶ Prendre de la distance à chaud : l'esquive de la spirale agressive par une dissociation émotionnelle immédiate.
- ▶ Organiser sa récupération : la mise en place de rituels de décompression pour ne pas se laisser contaminer et préserver son équilibre personnel.

+ 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 : **PSFF1**

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

RENNES : 19-20 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

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**

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

ANGERS : 7-8 déc. 2026

NANTES : 19-20 nov. 2026

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

RENNES : 30 nov. & 1 déc. 2026

TOURS : 7-8 juin 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

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-persécuteur-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**

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.



CALENDRIER

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

NANTES : 7-8 déc. 2026

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

RENNES : 27-28 mai 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 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)

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 continuelles.
- 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

NANTES : 10-11 déc. 2026

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

RENNES : 26-27 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 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

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

RENNES : 1 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**

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 irréprochables 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.

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 > Débriefts 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

