

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 ?

...

LILLE

REIMS

METZ

NANCY

STRASBOURG

DIJON

AMIENS

BESANÇON

ROUEN

ORLÉANS

LYON

PARIS



INSTITUT
**FRANÇOIS
BOCQUET**

www.performances.fr

Expert de la formation en
Relations humaines et
Management depuis 1986



UNE SÉLECTION RÉGIONALE DE **14 formations**

- 4 •** Atelier de certification Management
Atelier de certification Soft Skills
- 5 •** Le métier de chef d'équipe
- 6 •** Gérer une équipe
- 7 •** Conduire les différents entretiens
- 8-9 •** Cycle d'expertise Leadership et Management
- 10 •** Affirmer sa posture managériale :
De l'autorité acceptée au leadership inspirant
- 11 •** S'affirmer en situation professionnelle :
les clés de l'assertivité
- 12 •** Gérer les émotions dans un contexte professionnel
- 13 •** Déjouer le stress professionnel
- 14 •** Gérer les personnalités difficiles
- 15 •** Optimiser son efficacité professionnelle
- 16 •** Produire des écrits professionnels avec l'IA **NOUVEAU**
- 17 •** Acquérir les bases de l'IA générative

18-19 • 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)



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

LYON : 29 sept. 2026

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

LYON : 1^{er} oct. 2026

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

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

BESANÇON : 12-13 nov. 2026

DIJON : 7-8 déc. 2026

LILLE : 26-27 nov. 2026

LYON : 7-8 déc. 2026 ou 14-15 janv. 2027

METZ : 23-24 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

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

En ajoutant cet atelier, **votre formation devient 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

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

DIJON : 19-20 nov. 2026

LILLE : 7-8 déc. 2026

LYON : 23-24 nov. 2026 ou
28-29 janv. 2027

NANCY : 30 nov. & 1^{er} 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**

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**

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

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

PROGRAMME

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**

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.



CALENDRIER

À DISTANCE : 14-15 déc. 2026

DIJON : 14-15 sept. 2026

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

LYON : 24-25 sept. 2026 ou
10-11 déc. 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**

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.

+ 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

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

DIJON : 23-24 nov. 2026

LILLE : 26-27 nov. 2026

LYON : 16-17 nov. 2026 **ou**
18-19 janv. 2027

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

STRASBOURG : 30 nov. & 1^{er} 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

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

DIJON : 26-27 nov. 2026

LILLE : 19-20 nov. 2026

LYON : 12-13 oct. 2026 ou 1-2 déc. 2026

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

STRASBOURG : 1-2 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

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

DIJON : 16-17 nov. 2026

LILLE : 30 nov. & 1^{er} déc. 2026

LYON : 5-6 nov. 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

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

BESANÇON : 9-10 nov. 2026

DIJON : 2-3 nov. 2026

LILLE : 16-17 nov. 2026

LYON : 7-8 déc. 2026 ou
25-26 janv. 2027

METZ : 12-13 nov. 2026

PARIS : 24-25 sept. 2026

ROUEN : 25-26 mars 2027

STRASBOURG : 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

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

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

LYON : 30 nov. & 1 déc. 2026

NANCY : 3-4 déc. 2026

ORLÉANS : 1-2 oct. 2026

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

STRASBOURG : 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

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

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

Acquérir les bases de l'IA générative

ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude

Nouveau contenu

DURÉE : 1 jour (code web GPT)

PRIX : 890 € HT (1 068€ 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

STRASBOURG : 13 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**

PROGRAMME

 Adaptable en INTRA : 01 64 23 67 37

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

