

Catalogue 2011

Tel : 06 23 07 57 55 – Mail : contact@axelconseil.com

Site : axelconseil.com



Management

Identifier son profil de Manager	2
Mieux fédérer son équipe et communiquer avec ses collaborateurs	3
Affirmer son leadership	4
Formation de formateur	5
Autres thèmes : conduites de réunion, coacher son équipe, prendre la parole en public	6

Négociation communication

Identifier son profil de Négociateur	7
Optimiser son potentiel de Négociateur en s'adaptant à tous « types » d'interlocuteurs	8
Mieux communiquer en interne	9
Développer son assertivité	10
Autres thèmes : techniques de négociation, défendre ses marges, négocier en interne	11



Développement personnel

Mieux se connaître et comprendre les autres	12
Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres	13
Mieux gérer son stress par l'interaction physique et mental	14
Mieux s'affirmer (assertivité)	15
Autres thèmes : gagner en confiance, mieux communiquer, gérer les conflits, gérer ses émotions	16

Management

Identifier son profil de Manager



Objectifs

- Gagner en performance en devenant conscient de son profil « naturel » de Manager
- Optimiser ses points forts et développer son potentiel
- Mieux se positionner auprès de son équipe

Durée

1 à 2 journées

Descriptif

Ce programme permet de prendre conscience concrètement de son mode « naturel » de management. Il permet d'identifier et d'optimiser ses forces « innées » dans le domaine du leadership, la motivation des hommes, l'organisation, la gestion...

Il permet également de comprendre pourquoi certaines situations nous semblent plus difficiles que d'autres et de trouver des outils concrets pour y faire face.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®
Un diagnostic personnalisé « mon profil de manager ».



Management

Mieux fédérer son équipe et communiquer avec ses collaborateurs



Objectifs

- Gagner en performance en devenant conscient de son profil « naturel » de Manager
- Mieux identifier les attentes, valeurs et perceptions individuelles de ses collaborateurs
- Développer son potentiel d'interaction auprès des différentes personnalités de son équipe : mieux fédérer, motiver, faire agir...

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de prendre conscience de son mode « naturel » de management. Il permet de comprendre son propre fonctionnement et celui des autres. Il permet d'acquérir des outils concrets pour mieux motiver, coacher et communiquer avec ses collaborateurs



Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®
Un diagnostic personnalisé « mon profil de manager ».
Des cas et applications concrètes.
Un guide pratique de management par typologie.

Management

Affirmer son leadership

Objectifs

- Identifier son style d'autorité
- Développer son potentiel en prenant conscience de ses points forts
- Optimiser ses capacités relationnelles et d'influence auprès de son équipe

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux se positionner par rapport à ses propres valeurs et à celles de l'entreprise, de renforcer son identité de leader et d'optimiser ses points forts. Il permet également de prendre conscience des causes de ses échecs et de trouver des outils concrets pour s'adapter aux différents contextes.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®.
Un diagnostic personnalisé « mon profil de leader ».
Des cas et applications concrètes.



Management

Formation de formateurs



Objectifs

- Identifier son profil de formateur avec ses forces et ses limites
- Analyser une demande de formation
- Traduire la demande en objectifs pédagogiques
- Construire une progression
- Choisir les méthodes et techniques pédagogiques adaptées
- Animer
- Reconnaître les différents phénomènes de groupes et y faire face
- Evaluer sa prestation

Durée

3 à 4 journées



Descriptif

Cette formation permet d'acquérir les outils essentiels à la fonction de formateur. Elle permet de concevoir des actions de formations dynamiques et motivantes. Elle permet de s'entraîner concrètement à l'animation de modules.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®.
Un diagnostic fiable « mon profil de formateur » pour chaque participant.
Des cas et applications concrètes.
La création d'outils opérationnels.

Management

Autres formations Management



- **Formation au tutorat**
- **Conduite de réunions**
- **Déléguer efficacement**
- **Prendre la parole en public**
- **Gestion des conflits**
- **Coacher son équipe**

Les plus des formations

Chaque formation démarre par un diagnostic Action-Type®. Ce diagnostic permet de mieux se connaître et d'optimiser ses forces « naturelles ». Il permet également de trouver les techniques « métiers » les plus adaptées à son profil et de transformer ses talents inconscients en compétences conscientes.

Les techniques sont intégrées durablement
Les formations sont concrètes et ludiques
Les supports de formations sont personnalisés et directement utilisables dans le contexte professionnel des participants



Négociation - Communication

Identifier son profil de négociateur



Objectifs

- Identifier son profil « naturel » de négociateur
- Optimiser ses forces et développer son potentiel
- Détecter ses comportements bloquants

Durée

1 à 2 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux comprendre son style naturel de négociateur, d'identifier et d'optimiser ses forces « innées » en terme de communication.

Il permet également d'identifier concrètement l'impact de ses comportements dans la réussite ou l'échec de ses négociations et de trouver des outils pour s'adapter aux différents contextes.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Type®
Un diagnostic personnalisé « mon profil de négociateur ».
Des outils concrets d'adaptation.



Négociation - Communication

Optimiser son potentiel de négociateur en s'adaptant à tous « types » d'interlocuteurs



Objectifs

- Gagner en performance, en devenant conscient de son mode « inné » de communication et en identifiant celui de ses interlocuteurs
- Reconnaître et accepter les différences
- Optimiser ses performances commerciales en s'adaptant aux différentes « typologies » de clients

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux comprendre son style naturel de négociateur et d'identifier ses forces et limites naturelles dans la négociation commerciale. Il permet également d'intégrer les motivations et modes de prise de décision des différentes typologies de clients, de trouver des outils concrets pour mieux s'adapter et gagner en performance.



Les plus de la formation

- L'animation à partir de la méthodologie Action-Type®
- Un diagnostic personnalisé « mon profil de négociateur ».
- Des cas et applications concrètes
- Un guide pratique de communication par typologie de clients

Négociation - Communication



Mieux communiquer en interne

Objectifs

- Gagner en performance, en devenant conscient de son mode « inné » de communication et en identifiant celui de ses interlocuteurs
- Reconnaître et accepter les différences
- Optimiser ses qualités relationnelles en apprenant à s'adapter aux différentes « typologies » d'interlocuteurs

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux comprendre son style naturel de communication, d'identifier ses comportements et ce qu'ils impliquent dans ses relations avec les autres. Il permet également de trouver des outils opérationnels pour développer des relations constructives.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Type®.

Un diagnostic personnalisé de ses forces et limites dans le domaine de la communication.

Des cas et applications concrètes

Un guide pratique de communication par typologie



Négociation - Communication

Développer son assertivité



Objectifs

Identifier son système de communication « naturel » et celui de ses interlocuteurs
Identifier ses comportements réflexes inefficaces en situation relationnelle
Mieux s'affirmer en restant fidèle à soi même
Mieux communiquer

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux se comprendre et de trouver des outils concrets pour mieux se positionner dans ses relations professionnelles. Il permet également de s'entraîner de manière opérationnelle à adapter ses messages en toutes circonstances et à tous types d'interlocuteurs : formuler des demandes avec conviction, apprendre à dire non sans agressivité, développer des relations plus conviviales...



Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Type®.

Un diagnostic personnalisé de ses forces et limites dans l'affirmation de soi.

Des cas et applications concrètes.

Un guide pratique d'assertivité directement applicable dans l'environnement professionnel

Négociation - Communication

Autres formations Négociation et Communication



- **Négociation commerciale**
- **Défendre ses marges**
- **Négocier en interne**
- **Gagner en conviction**
- **Prendre la parole en public**
- **Conduite de réunions**
- **Gestion des conflits**

Les plus des formations

Chaque formation démarre par un diagnostic Action-Type®. Ce diagnostic permet de mieux se connaître et d'optimiser ses forces « naturelles ». Il permet également de trouver les techniques « métiers » les plus adaptées à son profil et de transformer ses talents inconscients en compétences conscientes.

Les techniques sont intégrées durablement

Les formations sont concrètes et ludiques

Les supports de formations sont personnalisés et directement utilisables dans le contexte professionnel des participants



Développement personnel



Mieux se connaître et comprendre les autres

Objectifs

- Mieux se connaître et se positionner dans son environnement personnel et professionnel
- Mieux interagir et optimiser ses relations avec les autres
- Gagner en performance dans ses activités et développer son potentiel

Durée

1 à 2 journées

Descriptif

Ce programme permet de prendre conscience concrètement de son mode « naturel » de fonctionnement. Il permet d'identifier ses forces pour les optimiser et développer son potentiel. Il permet également de comprendre pourquoi certaines situations nous semblent plus difficiles que d'autres et de trouver des outils concrets pour y faire face.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®.
Un diagnostic personnalisé de connaissance de soi.



Développement personnel

Mieux se connaître pour mieux travailler avec les autres



Objectifs

- Mieux se connaître et se positionner dans son environnement personnel et professionnel
- Mieux interagir et optimiser ses relations avec les autres
- S'adapter à tous « types » d'interlocuteurs

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Ce programme permet de prendre conscience concrètement de son mode « naturel » de fonctionnement. Il permet d'identifier ses forces pour les optimiser et développer son potentiel. Il permet concrètement d'identifier les besoins, les motivations de ses interlocuteurs et de trouver le mode de communication approprié à chacun.



Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®.
Un diagnostic personnalisé de connaissance de soi.
Un guide pratique de communication par typologie.

Développement personnel

Mieux gérer son stress par l'interaction physique et mental



Objectifs

- Comprendre son processus de fonctionnement physique et mental vis-à-vis du stress
- Diagnostiquer et réguler naturellement ses différents états de stress
- Affronter les situations difficiles avec plus de calme et de sérénité
- Apprendre à se ressourcer et rester concentré

Durée

2 à 3 journées

Descriptif

Grâce à la méthodologie Action-Type® ce programme permet de mieux se connaître physiquement et mentalement. Il permet de comprendre les interactions et de trouver des outils opérationnels pour mieux réguler ses états de tension.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types® (concept utilisé dans le sport de Haut Niveau).

Un diagnostic personnalisé « mon profil vis-à-vis du stress ».

Des exercices concrets et opérationnels.

Un guide pratique de gestion du stress



Développement personnel

Mieux s'affirmer (assertivité)

Objectifs

- Identifier son système de communication « naturel » et celui de ses interlocuteurs
- Identifier ses comportements réflexes inefficaces en situation relationnelle.
- Mieux s'affirmer en restant fidèle à soi même
- Renforcer la confiance en soi

Durée

1 à 2 journées

Descriptif

Ce programme permet de mieux se connaître et s'affirmer positivement dans ses relations. Il permet également de s'entraîner à faire face aux situations de tensions, d'éviter d'en générer soi-même. de limiter l'agressivité, la passivité ou la manipulation.

Les plus de la formation

L'animation à partir de la méthodologie Action-Types®.

Un diagnostic personnalisé de ses forces et limites dans l'affirmation de soi.

Des cas et applications concrètes.

Un guide pratique d'affirmation de soi.



Développement personnel

Autres formations Développement Personnel



- **Efficacité personnelle et professionnelle**
- **Gagner en confiance**
- **Mieux communiquer**
- **Gérer les conflits**
- **Gérer ses émotions**

Les plus des formations

Chaque formation démarre par un diagnostic de connaissance de soi Action-Types®. Ce diagnostic permet de mieux comprendre pourquoi certaines situations professionnelles nous semblent plus faciles que d'autres, pourquoi il est plus simple de communiquer avec certaines personnes plutôt qu'avec d'autres, ou pourquoi nous réagissons chacun différemment face à la pression.

Ces formations permettent de prendre conscience de ses ressources naturelles, d'apprendre à les utiliser et de gagner en confiance.

Les techniques sont intégrées durablement

Les formations sont concrètes et ludiques

Les supports de formations sont personnalisés et directement utilisables dans le contexte personnel et professionnel des participants

