

RÉF. IDRE	1 jour – 7 heures	590 € TTC
INSIGHTS DISCOVERY®		
Atelier « Efficacité relationnelle »		
<p>À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer son style de fonctionnement et comment celui-ci agit sur les autres • Développer ses qualités relationnelles personnelles afin de mieux s'adapter à son environnement • Améliorer son mode de communication avec autrui • Créer un langage commun afin de reconnaître les différences entre les individus et les apprécier • Identifier ses forces et points de développement afin d'améliorer son efficience 		<p>Contact service client</p> <p>01 34 69 54 99 contact@hekasia.com</p>
<p>Formation présentielle - Pour qui ?</p> <p>Toute personne et/ou équipe désireuse de suivre une formation au développement personnel qui l'inspire</p>		<p>Où et quand ?</p> <p>A Pontoise en 2017</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 28 juin ➤ 4 septembre ➤ 3 octobre ➤ 9 novembre ➤ 12 décembre
<p>Prérequis</p> <p>Réalisation du profil Insights Discovery®</p>		
<p>Profil consultant animateur(s)</p> <p>Expert accrédité Insights Discovery®</p>		
<p>Programme de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le pouvoir de la perception • Les couleurs/énergies Insights • Les préférences de Jung • Les huit types de base Insights • Les 72 positions Insights • Le profil Insights Discovery® • Reconnaître le style d'autrui • Savoir s'adapter à autrui et communiquer efficacement • Plan de développement et clefs de succès 		
<p>Évaluation des acquis</p> <p>Quiz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation</p>		
<p>Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »</p> <p>Atelier autour de la roue Insights, jeux, mises en situation, échanges, débriefing Support de formation projeté sur vidéo projecteur</p>		
<p>Outils</p> <p>Profil & roue Insights Discovery® - Jeux de cartes Insights Discovery® + briques de couleurs Livret « Entamer le voyage »</p>		
		 <p>Formation - Coaching - Conseil en RH</p>

RÉF. ENEAC

2 jours – 14 heures

996 € TTC

ENNÉAGRAMME

Découvrir son profil de personnalité dominant et adapter sa communication interpersonnelle

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Identifier son type de personnalité et son mode de communication
- Comprendre la personnalité de l'autre et son mode de fonctionnement
- Améliorer sa capacité à communiquer avec les autres
- Développer les bonnes pratiques relationnelles & comportementales
- Gagner en flexibilité relationnelle en se centrant sur l'autre

Formation présentielle - Pour qui ?

Toute personne et/ou équipe désireuse de mieux se connaître et communiquer avec aisance avec d'autres types de personnalité

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Profil consultant animateur(s)

Expert certifié Maître praticien en Ennéagramme

Programme de formation

- Le mode de fonctionnement de la personnalité dans un contexte professionnel
- Les neuf typologies de la personnalité
- Les outils de la communication verbale et non verbale
- Le style de communication de chacun des neufs Ennéatypes

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Analyse des différents profils de personnalité, vidéos, jeux, mises en situation, échanges, débriefing
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Autodiagnostic

Grille d'analyse des 9 types de personnalité - calibration - synchronisation – gestion des appréciations

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 11 & 12 septembre
- 12 & 13 octobre
- 16 & 17 novembre
- 4 & 5 décembre

Hékasia
Formation - Coaching - Conseil en RH

RÉF. ENEAM 2 jours – 14 heures 996 € TTC

ENNÉAGRAMME

Manager ses équipes selon leur profil de personnalité & Développer son style de leadership

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Manager, motiver et accompagner ses collaborateurs selon leur profil de personnalité
- Exercer un meilleur impact auprès des différents acteurs de l'entreprise en développant son propre style de leadership
- S'adapter à la communication des autres
- Développer les bonnes pratiques comportementales

Formation présentielle - Pour qui ?

Dirigeant, manager souhaitant développer son style de leadership en s'appuyant sur ses atouts et manager ses collaborateurs selon leur profil de personnalité

Prérequis

Avoir suivi l'atelier : Découvrir son profil de personnalité dominant & adapter sa communication interpersonnelle

Profil consultant animateur(s)

Expert certifié Maître praticien en Ennéagramme

Programme de formation

- Les différents styles de management selon son profil de personnalité
- Les atouts et les points de vigilance de chaque style
- Les leviers de motivation de chacun des neuf profils de personnalité
- Les atouts de chaque Ennéatype dans une équipe
- Les environnements propices à l'épanouissement de ses collaborateurs

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Analyse des différents profils de personnalité, vidéos - jeux, mises en situation, échanges, débriefing
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Autodiagnostic - Boîte à outils du manager coach – DESC - Méthodologie de détermination des 9 profils

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

➤ 23 & 24 novembre


Formation - Coaching - Conseil en RH

RÉF. ENEAG

2 jours – 14 heures

996 € TTC

ENNÉAGRAMME

Gérer les conflits avec les 9 profils de personnalité de l'Ennéagramme

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Identifier les différents types de conflit et en définir la source
- Examiner ses mécanismes de fonctionnement et celui des autres dans une relation de conflit
- Adapter son comportement avec justesse à chaque type de personnalité
- Pratiquer une sortie de conflit en respectant le modèle de l'autre

Formation présentielle - Pour qui ?

Toute personne et/ou équipe désireuse de renforcer son acuité à gérer les conflits et à pratiquer une sortie de conflit fondée sur une communication assertive

Prérequis

Avoir suivi l'atelier : Découvrir son profil de personnalité dominant & adapter sa communication interpersonnelle

Profil consultant animateur(s)

Expert certifié Maître praticien en Ennéagramme

Programme de formation

- Les différents types de conflit
- Les sources de conflit selon les différents profils de personnalité
- Le système de valeurs liés à la perception de chacun
- La gestion des conflits : Causes – Effets – Solutions - Conséquences

Évaluation des acquis

Quiz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Analyse des différents profils de personnalité, vidéos - jeux, mises en situation, échanges, débriefing
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Autodiagnostic – Grille d'analyse de conflit - DESC - Méthodologie de détermination des 9 profils

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

➤ 15 décembre

Hékasia
Formation - Coaching - Conseil en RH

LEADERSHIP & MANAGEMENT

Team Building – Travailler efficacement en équipe

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Développer son leadership
- Être à l'écoute de ses collaborateurs
- Construire et développer des équipes efficaces et performantes
- Former et coacher ses collaborateurs
- Déléguer et faire confiance
- Accompagner le changement

Formation présentielle - Pour qui ?

Dirigeants et managers désireux d'activer les bons leviers de motivation de ses équipes

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Profil consultant animateur(s)

Expert en management & efficacité relationnelle

Programme de formation

- La vision – les missions – les valeurs – les objectifs d'une équipe
- Les priorités collectives
- Le climat de votre équipe
- Les écarts entre ce que vous voulez faire et ce que vous faites réellement
- Les objectifs de développement collectifs et individuels
- Les engagements vis-à-vis de soi-même et de son équipe
- La communication d'équipe

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques, exercices, études de cas, mises en situation, échanges, débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Modèle SCORE - Stratégie- Hiérarchie des leviers de motivation – Gestion des émotions- Langage verbal & non verbal – Méthode synthonique

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 19 & 20 juin
- 17 & 18 juillet
- 28 & 29 septembre
- 16 & 17 octobre
- 21 & 22 novembre
- 7 & 8 décembre

LEADERSHIP & MANAGEMENT

Piloter et manager des équipes intergénérationnelles

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Prendre conscience des différences entre les générations à l'aide de la Spirale Dynamique
- Identifier le système de valeurs et les leviers de motivation professionnelle de chaque génération
- Comprendre et accepter le cadre de référence des nouvelles générations Y/Z
- Intégrer un mode relationnel adapté en rapport à la hiérarchie et à l'autorité
- Faire évoluer sa posture managériale pour une meilleure efficacité
- Renforcer la cohésion d'équipe et utiliser les talents des nouvelles générations Y/Z
- Désamorcer les situations d'incompréhension avec chaque génération
- Mettre en place un management motivant et positif
- Créer une synergie de la diversité
- Élaborer une matrice de résolution de problèmes correspondant aux différentes générations

Formation présentielle - Pour qui ?

Dirigeants, managers désireux d'adapter son style de management à toutes générations

Prérequis

Avoir une expérience de management ou avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management

Profil consultant animateur(s)

Expert en management & efficacité relationnelle intervenant également auprès d'un public de jeunes adultes

Programme de formation

- Les différents modèles managériaux en lien avec les générations
- Les zones de confort et d'inconfort
- La liste des talents en lien avec l'action – la réflexion et le lien relationnel
- Les comportements qui entraînent la démotivation
- L'activation des leviers de motivation
- La psychologie positive et la valorisation de ses collaborateurs et son impact sur la motivation
- Les différentes formes de l'adaptation managériale selon la spirale dynamique
- Le plan d'actions de progrès

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques, exercices, études de cas, mises en situation, échanges, débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Jeux à but pédagogiques, exercices, études de cas, mises en situation, échanges, débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur


Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 21 juin
- 27 septembre
- 20 novembre

RÉF. MGTU	2 jours – 14 heures	960 € TTC
LEADERSHIP & MANAGEMENT		
Pratiquer l'excellence dans son rôle de tuteur		
<p>À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le sens et les enjeux de la démarche de tutorat dans son entreprise • Développer l'état d'esprit et les comportements indissociables pour mener à bien cette mission de tuteur • S'approprier et utiliser les outils mis à la disposition du tuteur et du nouvel embauché • S'entraîner aux actes majeurs du tutorat 		<p>Contact service client</p> <p>01 34 69 54 99 contact@hekasia.com</p>
<p>Formation présentielle - Pour qui ?</p> <p>Dirigeants, managers désireux d'adapter son style de management aux jeunes adultes</p>		<p>Où et quand ?</p> <p>A Pontoise en 2017</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 9 & 10 octobre ➤ 7 & 8 novembre ➤ 13 & 14 décembre
<p>Prérequis</p> <p>Avoir une expérience de management ou avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management</p>		
<p>Profil consultant animateur(s)</p> <p>Expert en management & efficacité relationnelle intervenant également auprès d'un public de jeunes adultes</p>		
<p>Programme de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • La vision, les enjeux et les situations de tutorat • Les conditions de réussite mutuelle • L'organisation du tuteur dans son entreprise • Les 4 phases du processus d'apprentissage • Les principes fondamentaux d'un retour positif et formateur • L'accueil et le plan d'intégration du tuteur • La posture du manager coach dans l'accompagnement • Les leviers de motivation et de démotivation • L'évaluation finale et le plan de progrès 		
<p>Évaluation des acquis</p> <p>Quiz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation</p>		
<p>Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »</p> <p>Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation - Echanges, débriefing en groupe Support de formation projeté sur vidéo projecteur</p>		
<p>Outils</p> <p>Organisation, plan d'intégration et de formation - Leviers de motivation - Gestion des appréciations - Méthode synthonique</p>		
		 <p>Formation - Coaching - Conseil en RH</p>

LEADERSHIP & MANAGEMENT

Piloter et manager des équipes multiculturelles

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Prendre conscience des différences entre les cultures à l'aide de la Spirale Dynamique
- Identifier le système de valeurs, les conditions de vie et les capacités d'adaptation
- Faire évoluer sa posture managériale pour une meilleure efficacité relationnelle
- Communiquer avec aisance avec chaque culture
- Désamorcer les situations d'incompréhension
- Mettre en place un management ouvert et positif
- Créer une synergie à partir de la diversité et renforcer la cohésion d'équipe
- Élaborer un plan d'action d'accompagnement

Formation présentielle - Pour qui ?

Dirigeants, managers désireux d'adapter son style de management dans un environnement multiculturel

Prérequis

Avoir une expérience de management ou avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management

Profil consultant animateur(s)

Expert en management multiculturel

Programme de formation

- Les différents modèles managériaux en lien avec les cultures
- Les zones de confort et d'inconfort
- Les comportements qui entraînent la démotivation
- L'activation des leviers de motivation
- La communication et ses problématiques en lien avec les différentes cultures
- La valorisation de ses collaborateurs et son impact sur la motivation selon les différentes cultures
- Les différentes formes de l'adaptation managériale selon la spirale dynamique
- Le plan d'actions de progrès

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Modèle de la Spirale dynamique - Leviers de motivation - Gestion des appréciations – Méthode synthonique

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 18 & 19 septembre
- 21 & 22 décembre

RÉF. RECLI

2 jours – 14 heures

940 € TTC

RELATION CLIENT

Maîtriser les incontournables de la relation client

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Identifier les enjeux de la qualité de service et de la satisfaction client
- Évaluer les attentes des clients
- Mettre en pratique les bonnes attitudes en relation client
- Véhiculer une image professionnelle et positive de l'entreprise
- Utiliser les principes de la communication verbale, para verbale et non verbale
- Mettre en valeur les solutions proposées
- Gérer les situations complexes et tendues
- Traiter l'insatisfaction client tout en maintenant une relation adéquate
- Prendre du recul et savoir gérer ses émotions et celles du client
- Transformer une situation conflictuelle en opportunité de rebond commercial

Formation présentielle - Pour qui ?

Toute personne en contact direct ou indirect avec le client, téléphone, face à face, digital
Conseiller client - Vendeur en point de vente - Chargé de recouvrement - Assistant(e)

Prérequis

Travailler dans un environnement lié à la relation client

Profil consultant animateur(s)

Expert en relation client et communication

Programme de formation

- Les enjeux de la qualité de service, de la satisfaction et fidélisation client
- Les nouvelles exigences des clients/consommateurs
- Les bonnes attitudes en relation client
- La communication verbale, para verbale et non verbale
- La personnalisation de la relation avec le client
- L'argumentation et les comportements de verrouillage
- L'insatisfaction client & la fidélisation client à travers le rebond
- La gestion des émotions

Évaluation des acquis

Quiz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges, débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Communication assertive - Verbal – Non verbal – Para verbal - Gestion des appréciations – Maîtrise émotionnelle

Contact service client

01 34 69 54 99

contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

➤ 13 & 14 juin

➤ 11 & 12 juillet

➤ 5 & 6 octobre

Hékasia
Formation - Coaching - Conseil en RH

RÉF. PERCO	2 jours – 14 heures	940 € TTC
------------	---------------------	-----------

RELATION CLIENT

S'approprier les clefs de la performance commerciale

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Mettre en place une stratégie de vente adaptée au client et à son environnement
- Pratiquer les bases de la communication verbale et non verbale
- Appréhender les différentes phases d'un entretien de vente
- Identifier les différentes méthodes de vente « pull » et « push »
- Découvrir ses zones de progrès dans la maîtrise des techniques de vente
- Présenter et argumenter son offre
- Répondre aux objections avec assertivité
- Conclure et mettre en place un plan d'action de suivi

Formation présentielle - Pour qui ?

Responsables commerciaux, ingénieurs d'affaires ayant en charge la vente et la négociation de services ou solutions complexes

Prérequis

Avoir une expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les entretiens de vente

Profil consultant animateur(s)

Expert en formation commerciale

Programme de formation

- Le portefeuille clients et ses enjeux
- La communication assertive dans un contexte de vente
- Les différentes étapes d'un entretien de vente
- Le style de vente adapté à l'expertise et l'environnement
- La valorisation de l'offre avec le CAB
- Le traitement des objections : reformulation- rebond – forme et fond
- La conclusion et le suivi

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Méthodes Pull/ Push – Analyse style de vente préféré – CAB - Traitement des objections – Profils clients – Étapes et questions clefs de l'entretien

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 20 & 21 juillet
- 13 & 14 novembre



RELATION CLIENT

Négocier avec habileté et performance

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Établir sa stratégie commerciale et réaliser un plan de compte
- Préparer sa négociation : objectifs et contreparties adaptées à la situation
- Structurer ses propositions selon la logique argument-objection
- Mener avec succès la négociation
- Comprendre les objectifs, les attitudes/comportements de ses interlocuteurs et s'y adapter
- S'approprier les notions financières pour négocier à haut niveau
- Conclure et développer une vision prospective de l'approche grands comptes
- Formaliser et verrouiller l'accord
- Définir un plan d'action de suivi

Formation présentielle - Pour qui ?

Tous commerciaux désireux de développer une expertise en négociation

Prérequis

Avoir une expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les entretiens de vente

Profil consultant animateur(s)

Expert en formation commerciale et négociation

Programme de formation

- Les enjeux d'une stratégie commerciale adaptée à sa clientèle : Le CAPI
- Le plan d'affaires : Matrice ABC
- Le SWOT
- Les étapes clefs de la préparation d'une négociation
- Les éléments clefs d'une proposition commerciale attractive
- Le traitement des objections
- Les 3 C – Compromis – Concessions – Contrepartie
- Les profils de personnalité en lien avec une négociation réussie
- Les différentes tactiques de négociation adaptées au contexte
- Le verrouillage d'une négociation avec le plan d'actions et le suivi

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo-pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe
Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Guide de préparation d'une négociation - CAPI - 3 C- Etapes du cycle d'achats – Profil de négociateur

Contact service client

01 34 69 54 99
contact@hekasia.com

Où et quand ?

A Pontoise en 2017

- 7 & 8 septembre
- 21 & 22 septembre
- 18 & 19 décembre