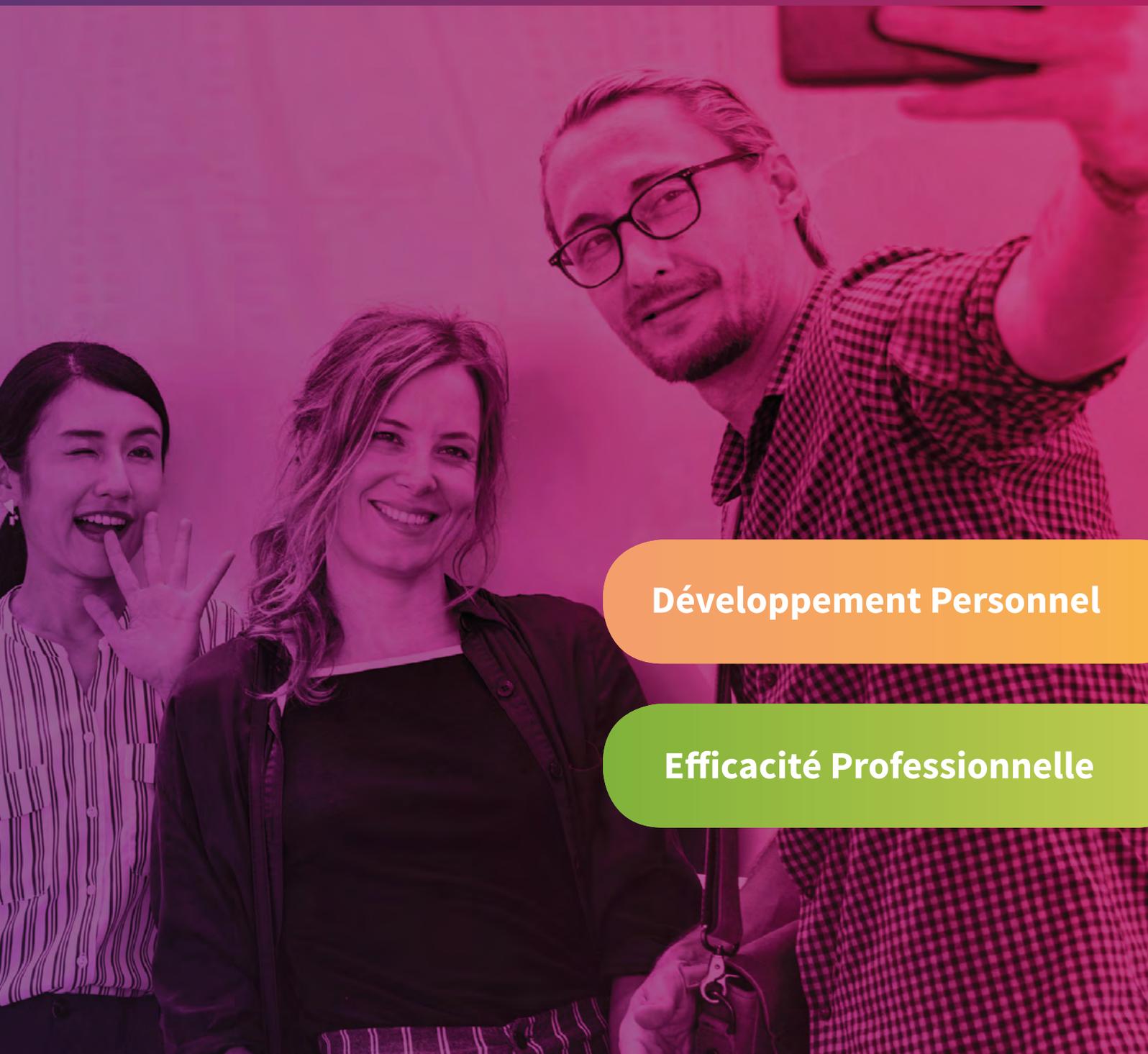




SiSMi!K

**Fournisseur officiel de bonheur
en entreprise**



Développement Personnel

Efficacité Professionnelle

**Catalogue de formations
Sismiik**



Datadock

Sismiik, Notre vision du monde professionnel



« Notre mission est de faire évoluer les individus dans leur développement personnel et leur efficacité professionnelle. Leur faire retrouver leur motivation comme au 1er jour. »

Déborah Benmoussa – Gérante de Sismiik

L'art du changement, c'est l'art de vivre. Le changement, c'est tout ce qui nous permet d'avancer en rompant nos habitudes, en bouleversant l'ordre établi, en nous faisant sortir de notre zone de confort.

Le changement est inévitable. Si on le refuse, on le subit. Si on l'accepte, on le dépasse et on le maîtrise et on avance.

Sismiik se donne pour mission d'accompagner les hommes et les femmes qui sont au cœur du défi de la progression d'une organisation.

Ces changements incluent entre autres la prise en compte de l'épanouissement et du développement personnel de l'individu dans le cadre de son travail.

La formule gagnante inclut alors une souplesse d'adaptation de l'organisation : L'entreprise qui gagne c'est l'entreprise qui s'adapte et qui crée les collaborations souples.

Cette souplesse permet une rapidité d'action et de réaction.

**Soyez rapide, adaptez-vous,
vos collaborateurs changent tous les jours !**

Formations Inter et Intra Entreprises

Vous souhaitez vous former ou former vos collaborateurs, 2 choix s'offrent à vous: la formation inter et la formation intra entreprises.



La formation Intra entreprise

C'est une formation organisée entre les collaborateurs d'une même entreprise. L'idée est de constituer des groupes de 12 personnes maximum, qui suivront la formation ensemble. Le prix est forfaitaire. Cette formule est idéale quand vous souhaitez former plusieurs salariés.

Le groupe pourra être constitué de salariés de la même équipe ou pas. La formation aura lieu à la date et dans le lieu de votre choix (le plus souvent dans les locaux de l'entreprise).

Formation Inter Entreprises

C'est une formation suivie par des collaborateurs de différentes entreprises. Un ou plusieurs salariés de votre entreprise peuvent y participer. Ils feront parti d'un groupe incluant les salariés d'autres entreprises.

Les locaux sont loués par l'organisme de formation, qui fixe également les dates. Les lieux et dates de formation sont mises à jour sur notre site <http://www.sismiik.com>. Pour ce genre de formation, le tarif s'entend « par participant ».



Sismiik, Qui Sommes-nous?

Sismiik est né du constat fort que l'improvisation théâtrale est un puissant levier de développement personnel, permettant de déployer de nombreux outils pour s'épanouir dans son quotidien professionnel : la co-construction, l'écoute active, la confiance en soi, l'assertivité, la prise de lead.

Chez Sismiik, nous pensons et concevons des ateliers avec vous pour placer l'humain au cœur de votre organisation. Les comédiens-formateurs formés aux techniques de développement personnel (PNL, thérapie systémique stratégique de Palo Alto, Hypnose Ericksonnienne, ...) interviennent en entreprises depuis plus de 15 ans.

**Sismiik travaille avec un réseau de
30 comédiens-consultants d'exception experts dans leur
domaine de compétence**

**Nos Formations sont éligibles aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%**



Sommaire formations Sismiik

Programme de Formation « Développement personnel »

GERER SON STRESS ET RECUPERER SON ENERGIE	2 Jours
AFFIRMATION, ESTIME ET CONFIANCE EN SOI	2 Jours
LÂCHER-PRISE	2 Jours
GESTION DES CONFLITS	2 Jours
LA PNL OU L'ART DE SE SYNCHRONISER	2 Jours
LES CLES DU LEADERSHIP ET DE LA PERFORMANCE EN EQUIPE	2 Jours

Programme de Formation « Efficacité Professionnelle »

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC MAITRISEE	2 Jours
MANAGEMENT DE MOTIVATION	1 Jour
METHODE DE PROBLEM SOLVING	1 Jour
SE CONNECTER À SON CLIENT POUR MIEUX VENDRE	2 Jours
LE MIND-MAPPING OU LA CARTE MENTALE	2 Jours
LA PROCESS COMMUNICATION	2 Jours



SiSMi!K



**Formations en
Développement Personnel**



Datadock

2 JOURS
SOIT 14 HEURES**TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**
3000 € HT
POUR LE GROUPE**TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**
1150 € HT
PAR PERSONNE

Gérer son stress et récupérer son énergie



Objectifs

- ✓ Apprendre à mieux gérer son stress
- ✓ Mettre en œuvre une discipline quotidienne de ré-énergie
- ✓ Apprendre à mieux communiquer avec les autres



Publics

- Tout collaborateur**
- exposé au stress professionnel et qui ressent le besoin de s'en protéger
 - Intéressé par la connaissance de soi



Prérequis

- Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation**

JOUR 1

1 – Comprendre ses émotions et développer son équilibre émotionnel

- Reconnaître les facteurs émotionnels déclencheurs des émotions
- Différencier les facteurs conscients et inconscients
- Repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions
- Comprendre l'autre et le rejoindre dans son émotion

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

2 – Développer ses capacités de récupération physiques et énergétiques

- L'hyper-focalisation pour se détendre
- La relaxation pour déconnecter physiquement, intellectuellement et émotionnellement
- Les suggestions positives pour consolider sa récupération sur la durée

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

3 – Renforcer l'estime de soi et prévenir le conflit

- Apprendre à faire des renoncements personnels (vs des concessions)
- Identifier les différentes manières de percevoir une situation stressante
- Mettre en place des comportements préventifs du conflit

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

JOUR 2

4 – Apprendre à accéder à ses propres ressources

- Développer la capacité à générer des ancrages physiques
- Expérimenter des ancrages efficaces et instantanés
- Savoir accéder à ses propres ressources

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

5 – Apprendre à visualiser ses projets

- Expliquer le fonctionnement de la perception au travers des 6 niveaux logiques
- Visualiser ses projets et profiter du développement personnel acquis pour le quotidien

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Structurer sa stratégie d'action au quotidien face à ses émotions

- Choisir les actions à mettre en place dans une situation stressante
- Mettre au point sa stratégie personnelle d'action face au stress

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS
SOIT 14 HEURES

TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾

3000 € HT
POUR LE GROUPE

TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾

1150 € HT
PAR PERSONNE

Affirmation, Estime et Confiance en soi



Objectifs

- ✓ Développer l'estime et la confiance en soi
- ✓ Gérer ses conflits en s'affirmant efficacement face aux autres
- ✓ Oser dire les choses



Publics

Tout collaborateur

- Exprimant le besoin de travailler sur l'estime de soi
- À la recherche d'outils pratiques pour faire évoluer son affirmation de soi



Prérequis

Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation

JOUR 1

1 – Auto-Diagnostic

- Diagnostiquer :
 - Le regard que l'on porte sur soi-même
 - La manière dont nous sommes perçus par les autres
 - La manière dont on perçoit nos interactions
- Comprendre et distinguer ses comportements efficaces de ses comportements inefficaces

MISE EN SITUATION : Exercices d'auto-évaluation encadrés

2 – Apprendre à dire Non

- Dire non de manière constructive pour que ses oui deviennent sincères
- Dire non pour se rapprocher de ses désirs personnels et ne pas constamment chercher à faire plaisir aux autres
- Dire non pour se protéger et ne pas se laisser entraîner dans des manipulations
- Dire non pour s'affirmer et exister davantage

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

3 – Renforcer l'estime de soi et prévenir le conflit

- Apprendre à faire des renoncements personnels (vs des concessions)
- Identifier les différentes manières de percevoir une situation stressante
- Mettre en place des comportements préventifs du conflit

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

JOUR 2

4 – Accepter les critiques négatives

- Accepter de faire des erreurs
- Rester calme face à la critique
- Apprendre à distinguer une critique fondée d'une critique destructrice
- Mettre de la distance pour accepter la critique
- Accepter les critiques pour avancer

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

5 – Gagner en assurance

- Comprendre ses sources de blocage : le contrôle, l'évitement ou la confirmation des croyances
- Croire en ses capacités et ressources pour les développer
- Connaître ses propres mécanismes de génération de confiance en soi
- Adopter une attitude corporelle et mentale favorisant l'équilibre de la performance.

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Mettre en place une stratégie de changement

- Revenir sur son auto-diagnostic de début de formation pour intégrer les apprentissages
- Choisir les actions à mettre en place au quotidien

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS
SOIT 14 HEURESTARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**3000 € HT**
POUR LE GROUPETARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**1150 € HT**
PAR PERSONNE

Lâcher-Prise



Objectifs

- ✓ Développer ses capacités de lâcher-prise physiques et mentales
- ✓ Lâcher-prise pour mieux contrôler et canaliser son énergie
- ✓ Comprendre les enjeux d'un lâcher-prise efficace



Publics

Tout collaborateur

- Qui ressent un besoin de lâcher-prise
- A la recherche d'outils pratiques pour lâcher-prise ou faire lâcher-prise



Prérequis

Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation

JOUR 1

1 – Auto-Diagnostic

- Diagnostiquer :
 - Ses mécanismes de contrôle
 - Ses mécanismes de perte de contrôle non maîtrisés
 - Ses mécanismes de lâcher-prise qui fonctionnent
 - Les convictions qui nous font tenir ce qui est à lâcher

MISE EN SITUATION : Exercices d'auto-évaluation encadrés

2 – Accepter ses limites

- Percevoir le lâcher-prise comme une nécessité et non pas comme une faiblesse
- Accepter que lâcher-prise n'est pas un renoncement mais une progression
- Changer sa façon de percevoir les situations

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

3 – Apprendre à être ici et maintenant

- Repérer les fantasmes du moi qui nous font vivre dans le passé et dans le futur hypothétique
- Prendre conscience du ici et maintenant
- Renoncer à contrôler l'avenir pour de meilleurs résultats ici et maintenant

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

JOUR 2

4 – Techniques pour lâcher-prise

- Se centrer sur sa respiration
- Se relaxer pour créer des images mentales de scènes où on se voit libéré du problème
- Se séparer symboliquement de ce qui nous fait mal : cahiers d'écriture, exprimer à haute voix ce qui nous empêche d'avancer...

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

5 – Atteindre la sérénité

- Chercher la sérénité d'accepter les choses qu'on ne peut pas changer, le courage de changer celles qu'on peut changer et la sagesse d'en voir la différence

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Mettre en place une stratégie de lâcher-prise

- Revenir sur son auto-diagnostic de début de formation pour intégrer les apprentissages
- Choisir les actions à mettre en place au quotidien

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS
SOIT 14 HEURES

TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾
3000 € HT
POUR LE GROUPE

TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾
1150 € HT
PAR PERSONNE

Gestion des Conflits



Objectifs

- ✓ Limiter les aspects négatifs des conflits
- ✓ Améliorer l'apprentissage et l'efficacité d'une équipe
- ✓ Apprendre à communiquer même en cas de désaccord



Publics

Tout collaborateur
- exprimant le besoin de mieux gérer ses conflits / - Ayant une équipe à gérer et souhaitant acquérir des méthodes de gestion des conflits



Prérequis

Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation

JOUR 1

1 – Prévenir les tensions

- Repérer les malentendus
- Repérer ses propres comportements et les comportements des autres qui sont dans l'évitement
- Apprendre à utiliser son écoute active pour percevoir les tensions

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

2 – Le feed-back

- Être subtil pour délivrer un feed-back efficace sur une situation conflictuelle
- Savoir écouter l'autre activement pour comprendre son point de vue
- Oser demander des feed-back régulier pour se confronter et mieux maîtriser la situation

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

3 – Renforcer l'estime de soi et prévenir le conflit

- Apprendre à faire des renoncements personnels (vs des concessions)
- Identifier les différentes manières de percevoir une situation conflictuelle
- Mettre en place des comportements préventifs du conflit

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

JOUR 2

4 – Caractéristiques d'une bonne communication

- Comment bien faire passer un message
- Avoir une idée claire et précise de ce qu'on veut faire passer comme message
- Utiliser et savoir analyser la communication verbale et non verbale

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

5 – La stratégie Gagnant / Gagnant

- Chercher à ce que tout le monde soit satisfait de l'issue du conflit
- Être stratégique pour obtenir une résolution constructrice
- Les erreurs à éviter
- Les phrases assassines

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Plan d'action personnel

- Choisir les actions à mettre en place dans une situation conflictuelle
- Mettre au point sa stratégie personnelle d'action face au conflit

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS

SOIT 14 HEURES

TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**3000 € HT**

POUR LE GROUPE

TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**1150 € HT**

PAR PERSONNE

La PNL ou l'Art de se synchroniser

(Programmation Neuro-Linguistique)



Objectifs

- ✓ Faciliter sa communication avec les autres
- ✓ Éliminer les obstacles au changement
- ✓ Avoir une meilleure connaissance de soi

**Publics**

Tout Public

**Prérequis**

Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation

JOUR 1

1 – Le V.A.K.O

- Comprendre les différents canaux sensoriels et canaux conducteurs qui existent : Visuel, Auditif, Kinesthésique et Olfactif

- Apprendre à repérer les prédicats

- Verbaux
- Non-verbaux
- Para-verbaux
- Sur l'état interne
- Sur la « carte du monde »

- S'adapter pour communiquer sur le même canal sensoriel

MISE EN SITUATION : Exercices de repérage de canaux sensoriel

2 – L'écoute active

- Utilisation de l'interrogation et de la reformulation pour montrer à son interlocuteur qu'on a bien écouté ce qu'il avait à dire et qu'on a bien compris

- Décoder la dimension affective généralement non verbalisée de son interlocuteur
- Comprendre l'importance de l'empathie stratégique

MISE EN SITUATION : Faces à faces joués et débriefés

JOUR 2

3 – « Mirroring, Pacing, and leading »

- Calibrer l'attitude de son interlocuteur
- Mirroring : Devenir son miroir sur la voix, la tonalité, la respiration, le vocabulaire, la posture...
- Pacing : Passez à l'étape transitoire de la synchronisation qui vise à peaufiner le mirroring et garder le rythme de la personne
- Leading : Phase de conduite et dernière étape de la synchronisation
- Etape pour gérer l'interaction : l'opérateur devient le leader de la discussion

MISE EN SITUATION : Exercices d'improvisation théâtrale de synchronisation avec ses interlocuteurs

4 – Le Meta-Modèle

- Retrouver l'information perdue lors de la « mise en mots » de l'interlocuteur, grâce à des questions portant sur les « filtres ayant servi à l'établissement de la carte du monde
- Identifier la structure des limitations acquises, qui apparaissent sous la forme de « violations du Méta-Modèle »
- Remettre la personne en contact avec les éléments qui structurent son langage « de surface »
- Apprentissage des 4 grandes familles : les présuppositions, les distorsions, les généralisations et les omissions

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40**Financement**Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%

2 JOURS
 SOIT 14 HEURES

TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾
3000 € HT
 POUR LE GROUPE

TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾
1150 € HT
 PAR PERSONNE

Les Clés du Leadership et de la performance en équipe



Objectifs

- ✓ Découvrir ses qualités personnelles de leader
- ✓ Favoriser l'adhésion sur les projets
- ✓ Comprendre les enjeux d'un leadership personnel au profit du groupe



Publics

Volonté de s'impliquer émotionnellement dans cette formation



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 – Les bases du leadership

- Définir ce qu'est un leader efficace
- Situer son leadership
- Définir des objectifs à atteindre pour la fin de la formation

MISE EN SITUATION : Exercices de compréhension de son propre leadership et détermination d'objectifs

2 – Question de perception

- Définir la manière dont :
 - Je me perçois
 - On me perçoit
 - J'aimerais être perçu
- Obtenir un feed-back concernant son Leadership de la part du formateur et du groupe suite à des situations mises en scène

MISE EN SITUATION : Mises en situation concrètes et débriefées

3 – Construire son cercle d'or

- Définir son propre cercle d'or :
 - Définir ses propres valeurs
 - Clarifier sa vision
 - Visualiser ses objectifs

MISE EN SITUATION : Conceptualisation de cartes mentales pour créer son cercle d'or

JOUR 2

4 – Développer la performance en équipe

- Développer son leadership au profit d'un intérêt de l'équipe
- Comprendre les comportements et les ressentis des autres pour mieux se synchroniser
- Apprendre à utiliser sa communication verbale, non-verbale et para-verbale
- Utiliser les émotions pour contribuer à une empathie stratégique
- Assurer la cohésion de son équipe pour que chacun puisse y trouver sa place en prenant la place de leader

MISE EN SITUATION : Exercices d'improvisation théâtrale de posture, de diction, de respiration, de regards...

5 – Renforcer sa capacité à convaincre

- Etre force de proposition
- Accepter les idées des autres pour faire avancer les situations
- Dépasser ses rigidités personnelles et connaître ses mécanismes de défense

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Plan d'action personnel

- Apprendre à faire des renoncements personnels (vs des concessions)
- Identifier les différentes manières de percevoir une situation stressante
- Mettre en place des comportements préventifs du conflit

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

 Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge des formations budgets OPCA jusqu'à 100%





SiSMi!K



**Formations en
Efficacité Professionnelle**



Datadock

2 JOURS
SOIT 14 HEURESTARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**3000 € HT**
POUR LE GROUPETARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**1150 € HT**
PAR PERSONNE

Prise de parole en public maîtrisée



Objectifs

- ✓ Acquérir une réelle aisance d'expression orale
- ✓ Surmonter son trac
- ✓ Gérer son temps de parole
- ✓ Découvrir ses capacités d'orateur
- ✓ Maîtriser les méthodes de la prise de parole efficace



Publics

Tout collaborateur prenant la parole en public



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 – Apprendre à utiliser son corps

- Utiliser sa voix ventrale et sa voix thoracique
- Jouer avec les variations de la voix pour maîtriser l'impact
- Décoder les postures des autres
- Jouer de sa posture pour une meilleure présence
- Savoir utiliser la respiration pour un rythme harmonieux
- Apprendre à poser son regard pour s'adresser à un public

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

2 – Comprendre ses émotions et développer son équilibre émotionnel

- Reconnaître ses facteurs émotionnels déclencheurs du trac
- Tirer profit des émotions qui génèrent le trac
- Maîtriser les auto-ancrages hypnotiques simples, efficaces et instantanés pour diminuer le trac

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

3 – Renforcer l'estime de soi

- Apprendre à mettre en adéquation l'image que l'on souhaite renvoyer avec l'image réellement perçue
- Développer ses atouts et valoriser sa personnalité pour plus d'authenticité

MISE EN SITUATION : Mises en situation pratiques

JOUR 2

4 – Maîtriser les méthodes de prises de parole

- Apprendre à utiliser les silences
- Apprendre à afficher ses émotions plutôt que de les cacher pour un meilleur lâcher-prise
- Captiver son auditoire avec un message clair

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

5 – Rendre son message percutant

- Structurer ses idées
- Etre en mesure d'adapter son message à son auditoire
- Apprendre à utiliser les métaphores
- Conclure efficacement en ayant marqué son auditoire

MISE EN SITUATION : Exercices pratiques encadrés

6 – Structurer sa stratégie d'action pour les prises de parole en public à venir

- Choisir les actions à mettre en place pour préparer ses prochaines prises de parole

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



1 JOUR
SOIT 7 HEURESTARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**1500 € HT**
POUR LE GROUPETARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**575 € HT**
PAR PERSONNE

Management de Motivation



Objectifs

- ✓ Comprendre le principe du management de motivation
- ✓ Sortir des schémas «punition/récompenses» pour plus d'implication des équipes

**Publics**

Tout Public

**Prérequis**

Aucun

1 – Exploration d'un nouveau système d'exploitation

Origine de la motivation

- Ce qui vous motive n'est pas ce que vous croyez. Les techniques de la carotte et du bâton ne sont pas des sources de motivation pérennes
- Sept raisons de limiter et les récompenses matérielles pour mieux motiver ses collaborateurs
- Comparaison des différents types de motivation
- Utiliser les récompenses à bon escient
- La gratitude et les récompenses non matérielles (compliments, feedbacks) au service de la productivité

MISE EN SITUATION :

Atelier d'improvisation :

- Exercices d'improvisation de mise en énergie positive
- Improvisations impliquant : des inversions de situation, des contextes déstabilisants, la mise en pratique des valeurs de l'improvisation théâtrale que sont l'écoute active, l'acceptation, la valorisation, et la co-construction... en milieu professionnel

2 – Découvrir le trio gagnant d'un management motivant

- L'art d'être autonome : les 4 conditions essentielles
- La maîtrise : passer de la soumission à l'implication : les 3 lois de la maîtrise
- La motivation de la finalité : plus l'objectif est grand, plus les résultats sont considérables

MISE EN SITUATION :

Atelier d'improvisation : Improvisations impliquant la mise en pratique des clés du « trio gagnant »
L'autonomie, la maîtrise, et la finalité

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40**Financement**Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%

1 JOUR
SOIT 7 HEURESTARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**1500 € HT**
POUR LE GROUPETARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**575 € HT**
PAR PERSONNE

Méthode de Problem Solving



Objectifs

- ✓ Comprendre et appliquer la méthode de résolution de problème permettant de transformer un cercle vicieux en cercle vertueux.
- ✓ Apprendre à se servir des injonctions paradoxales

**Publics**

Tout Public

**Prérequis**

Aucun

1- Découvrir les principes des solutions tentées

- Les solutions tentées alimentent le problème : schématisation du cercle vicieux
- Le contrôle, l'évitement, la « peur » de déléguer, la procrastination... autant de tentatives de solutions inconscientes à débloquer
- Les modes de communication dysfonctionnels : s'attaquer à la forme et non pas au fond
- Découvrir ses propres mécanismes de solutions tentées au travers de situations réelles jouées et débriefées en atelier

*MISE EN SITUATION :**Atelier d'improvisation mettant en situation les solutions tentées*

2 – Appliquer de la « Méthode non normative de Résolution de Problèmes »

- Les 3 clés pour passer d'un cercle vicieux à un cercle vertueux :
 - Le lâcher-prise : le contrôle alimente le problème
 - Technique d'auto-résolution de problème
 - La prescription paradoxale

*MISE EN SITUATION :**Atelier d'improvisation :*

- Exercices d'improvisation de mise en énergie positive
- Improvisations impliquant : des inversions de rôles, des retournements de situation au regard de la solution tentée vers une autre solution (souvent paradoxale), des exercices permettant la conscientisation de la manière dont on est perçu et dont on perçoit l'autre également.

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40**Financement****Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%**

2 JOURS
SOIT 14 HEURESTARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾**3000 € HT**
POUR LE GROUPETARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾**1150 € HT**
PAR PERSONNE

Se connecter à son client pour mieux vendre



Objectifs

- ✓ Décrypter ses clients pour mieux vendre
- ✓ S'adapter aux besoins clients et avoir une communication efficace



Publics

Tout collaborateur ayant des objectifs de ventes



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 – La méthode DISC

- S'adresser à son interlocuteur en fonction de sa personnalité
- Identifier les critères à l'origine d'une mauvaise communication
- Comprendre les besoins de son prospect pour adapter son discours
- Les 4 profils DISC :
 - Dominant
 - Influent
 - Stable
 - Conscientieux

2 – Identifier sa couleur DISC dominante

- Découvrir son style communicationnel dominant
- Comprendre les grandes tendances de sa personnalité pour mieux en tirer profit

MISE EN SITUATION : Entraînement : Négociation commerciale

3 – Communiquer avec un interlocuteur qui a un profil différent

- Détailler les traits de personnalités des autres couleurs
- Repérer rapidement les besoins relationnels de ses interlocuteurs

MISE EN SITUATION : Entraînement : Jeux d'improvisation de négociations commerciales avec des participants d'autres couleurs

JOUR 2

4 – La PNL ou comment se synchroniser

- Apprendre à se synchroniser avec son interlocuteur en verbal, non-verbal et para-verbal
- Se placer sur la même longueur d'ondes
- S'approprier les techniques de PNL : Mirroring, Pacing, Leading

MISE EN SITUATION : Exercices de synchronisation

5 – Convaincre par l'écoute

- Ecouter activement pour s'adapter efficacement
- Apprendre à utiliser des métaphores adaptées à la vision du monde du client
- Maîtriser l'art du questionnement pour faire mûrir les réflexions du client
- Conclure efficacement en ayant marqué son client

MISE EN SITUATION : Exercices d'improvisation théâtrale

6 – Structurer son plan d'action pour les négociations commerciales à venir

- Choisir les actions à mettre en place pour préparer ses futures négociations commerciales en utilisant les méthodes DISC et la PNL

MISE EN SITUATION : Définition de stratégie personnelle de chaque participant

Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge
des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS

SOIT 14 HEURES

 TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾
3000 € HT

POUR LE GROUPE

 TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾
1150 € HT

PAR PERSONNE

Le Mind-Mapping ou la Carte Mentale



Objectifs

- ✓ Comprendre les principes d'une carte mentale
- ✓ Clarifier ses idées pour une meilleure compréhension et mémorisation
- ✓ Créer des cartes mentales efficaces et stimulantes
- ✓ Acquérir un outil pratique pour une meilleure efficacité
- ✓ Dynamiser ses réunions



Publics

Tout collaborateur ayant des objectifs de ventes



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 - Découvrir sa préférence cérébrale

- Comprendre le fonctionnement des 2 hémisphères
- Exploiter tout le potentiel de son cerveau
- Identifier les difficultés d'apprentissage des méthodes traditionnelles
- Découvrir son potentiel créatif

MISE EN SITUATION : Autodiagnostic : identifier son fonctionnement cérébral

2 - La Carte Mentale au service des ses objectifs

- Apprendre à définir clairement ses objectifs en gérant l'information efficacement avec le Mind Mapping
- Acquérir une logique de mots-clés
- Maîtriser la cartographie de l'information
- Développer son esprit de synthèse

MISE EN SITUATION : Construction de cartes mentales collectivement

3- Organiser et restituer efficacement l'information

- Collecter efficacement l'information tout en conservant son écoute active
- Conserver une vision macro tout en ayant le soucis du détail
- Appliquer le Mind Mapping à :
 - L'animation de réunion
 - L'apprentissage
 - Les brainstorming
 - La restitution d'information
 - La prise de note
 - Le travail en équipe

MISE EN SITUATION : Comparaison des cartes mentales de chaque participant sur la base d'une réunion jouée en atelier

JOUR 2

4 - Les 7 étapes de la résolution de problème en Mind Mapping

- Poser le problème
- Analyser le problème et les tentatives de solutions déjà employées
- Définir ce qu'il faut modifier (objectif réaliste)
- Imaginer des solutions (« futurisation »)
- Evaluer le résultat des solutions envisagées
- Mettre en action les solutions
- Décider des solutions à mettre en place

MISE EN SITUATION : Résolution de problème en groupe

5 - Apprentissage d'un logiciel de Mind Mapping

- Mise en application du Mind Mapping sur un logiciel spécialisé permettant de :
 - Générer des idées
 - Inspirer sa créativité
 - Rendre ses pensées du désordre à l'ordre
 - Apporter de l'efficacité dans son travail (et dans sa vie)

MISE EN SITUATION : Apprentissage d'utilisation du logiciel
Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40
Financement

Formation éligible aux prises en charge des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



2 JOURS
 SOIT 14 HEURES

 TARIF INTRA ENTREPRISE⁽¹⁾
3000 € HT
 POUR LE GROUPE

 TARIF INTER ENTREPRISES⁽²⁾
1150 € HT
 PAR PERSONNE

La Process Communication



Objectifs

- ✓ Comprendre les mécanismes des 6 types de personnalités
- ✓ Apprendre à mieux comprendre et connaître son fonctionnement et celui de son interlocuteur
- ✓ Mieux communiquer avec tous types de personnalités



Publics

Tout collaborateur ayant des objectifs de ventes



Prérequis

Aucun

JOUR 1

1 - Les différents types de personnalité

- Les 6 types de personnalité :
 - Empathique
 - Travaillomane
 - Persévérant
 - Rêveur
 - Rebelle
 - Promoteur
- A chaque type de personnalité correspondent :
 - des caractéristiques comportementales un mode de percevoir le monde
 - des besoins psychologiques
 - un « canal sensoriel » de communication privilégié
- Se situer entre ces 6 types de personnalité

MISE EN SITUATION : Autodiagnostic : identifier son profil Process Communication grâce à des mises en scène improvisées

2 - La Structure de la personnalité

- Comprendre les différents types de personnalités qui existent
- Se situer entre les différents type de personnalité
- Relier des séquences de faits aux théories établie

MISE EN SITUATION : Jeux d'improvisation théâtrale guidés pour mettre en scène les différents types de personnalités

JOUR 2

3 - Energie et motivation : Les besoins psychologiques

- Comprendre et analyser les besoins psychologiques de chaque type de personnalité
- Conceptualiser le fait que la satisfaction de ces besoins constitue une source essentielle de motivation pour chacun des types de personnalités
- Accompagner l'autre en fonction de ses besoins profonds pour une empathie stratégique forte

MISE EN SITUATION : Mises en situation des besoins psychologiques liés à la motivation. Travail sur les émotions

4 - Les longueurs d'onde

- Appréhender les canaux sensoriels sur lesquels se placer en fonction du type de personnalité de notre interlocuteur pour émettre ou recevoir correctement un message
- Mise en évidence des « parties de personnalités » pour une communication non-verbal et para-verbal efficace
- Appréhender les mécanismes de la méta-communication

MISE EN SITUATION : Apprentissage d'utilisation du logiciel

5 - La matrice d'identification

- Positionnement des différentes personnalités dans une matrice à deux axes, permettant d'en faciliter l'identification suivant des critères bien définis

MISE EN SITUATION : Travail d'une matrice de positionnement

 Conseils et inscription : contact@sismiik.com - 06 09 74 62 40

Financement

Formation éligible aux prises en charge des formations budgets OPCA jusqu'à 100%



