



SiSMi!K



**Formations en
Efficacité Professionnelle**



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 Plans de Développement des Compétences : budgets de votre OPCO
- ainsi qu'à l'utilisation de votre Compte Personnel de Formation (dans le cas des formations certifiantes)



Prise de parole en public maîtrisée



Objectifs

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



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 OPCO et CPF (formations certifiantes)



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 OPCO et CPF (formations certifiantes)



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 OPCO et CPF (formations certifiantes)



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
 - Consciencieux

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

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

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

Inscription à une formation

Par email
contact@sismiik.com

Par téléphone
06 09 74 62 40

Votre entreprise

Raison sociale de l'entreprise

Adresse

N° SIRET

N° TVA intracommunautaire

RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION Mme M.

Prénom Nom

Fonction E-mail

Téléphone fixe Téléphone mobile

La formation

Nom de la formation :

Nombre de stagiaires :

Demande d'éligibilité

Nom de l'OPCO

Souhaitez-vous nous confier la relation avec l'OPCO : Oui

Non

Mode de financement souhaité : Plan de développement des compétences

CPF pendant temps de travail

CPF hors temps de travail