Une Vision Humaine au service de la Performance et de la Culture d'Entreprise

SYSTEMIC
conseil

www.systemic-conseil.com

Édito

L'objet de SYSTEMIC Conseil est d'accompagner les entreprises privées et publiques dans leurs démarches de développement des compétences de leurs collaborateurs.
Cette vision est mise en œuvre au travers de missions de conseil à l'accompagnement au changement notamment lors de réorganisations ou de fusions-acquisitions, de mise en place de démarches de Talent Management, de formations en Management et Droit du travail, de Construction d'Audits, de Baromètres Sociaux et de Coaching d'équipes.

Thomas TOURBIER
Partner

> Conseil

> Coaching d'équipes

> Le Club Systemic

> Formation

Conseil

Systemic Conseil réalise de nombreuses missions de conseils en entreprise. Les méthodologies d'intervention sont construites au préalable pour chaque entreprise en tenant compte de ses spécificités business, culturelles et humaines.

LES MISSIONS SONT VARIÉES :

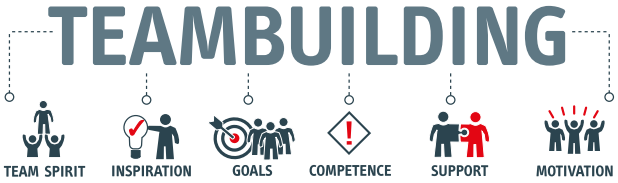
- Kick off ou conventions cadres
- Mise en place de Gestion Prévisionnelle des Ressources Humaines (Référentiels emplois compétences, cartographies d'emplois...)
- Construction et mise en place d'Assesment Centers (Evaluation de compétences)
- Accompagnement de culture d'entreprise lors de réorganisations ou de fusions / acquisitions
- Audit organisationnel
- Construction, déploiement et restitution de baromètres sociaux
- Audit Culturel
- Accompagnement au changement lors des réorganisations
- Accompagnement en constitution de plans de formation managériaux (développement de compétences)
- Interventions relatives aux Risques Psycho Sociaux (RPS) en partenariat avec Axis Mundi

Coaching d'équipes

Systemic Conseil fait partie du réseau Persona (Personal Awareness System), réseau international de développement des entreprises basé sur des outils issus des travaux de l'école de Palo Alto.

Nous réalisons de nombreux coaching d'équipe au niveau des CODIR / COMEX ou encore sur des équipes projets.
L'approche est pragmatique et les outils utilisés permettent d'aborder les difficultés de façon collective rapidement en tenant compte de la richesse humaine des équipes.

Les Coachings individuels se basent également sur les techniques et outils en psychologie sociale et du réseau Persona.
Les objectifs sont fixés en réunion tripartite au préalable afin de garantir les aspects pragmatiques.



- Exemple de rapport 360° sur les Styles de Communication Managers
- Exemple de rapport 360° sur le Leadership

Le Club Systemic

L'exercice de la fonction Ressources Humaines est très souvent isolé.
Les DRH ont peu souvent l'occasion de se poser pour réfléchir au futur de leur fonction et de partager leurs expériences et Savoir Faire. L'objet de ce Club est de réunir des DRH et DG dans un esprit de partage et de convivialité.

Notre rituel de rencontre consiste en une matinée centrée sur le métier des Ressources Humaines aussi bien dans ses aspects juridiques, que stratégiques (Talent Management, accompagnement au changement, réorganisations ...).
L'après midi est consacrée à une ouverture sur des domaines aussi bien liés aux derniers travaux en psychologie sociale avec des intervenants français et étrangers que l'accompagnement du Digital en entreprise, la gestion du stress en entreprise, les RPS ...

Les membres du Club créent des relations d'entraides afin de répondre aux enjeux de la fonction d'aujourd'hui.

La tradition est de changer de lieu à chaque réunion du Club afin de créer des souvenirs uniques (Salons Laperouse, Brasserie Lipp, hôtel Saint James...)

Formation

Nous proposons plusieurs formations Management basées sur les techniques et produits Persona et les dernières publications scientifiques.

MANAGEMENT :

- Les Styles de Communication
- Le Management transversal
- Management et Professionnalisme
- Les Fondamentaux du Management
- Le Pilotage de la Performance
- Les Techniques de Réunions
- Formation de Formateurs
- Les Entretiens Professionnels
- Management à Distance
- Prise de Parole en Public
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du Stress
- La boîte à outils du Manager de Proximité
- Les risques psychosociaux

DROIT DU TRAVAIL :

- Les incontournables du droit du travail
- Les règles du contentieux prud'hommes et l'evaluation du risque
- L'inaptitude physique
- Le pouvoir diciplinaire

Référencé Datadock

Parcours des associés

Thomas TOURBIER
Partner

Consultant en Ressources Humaines,
DESS de psychologie du travail et d'Ergonomie Cognitive à l'Université de Paris 8.

- Conseil en RH, réorganisations, fusions et acquisition
- Coaching d'équipe
- Formation Management
- Baromètre sociaux

RÉFÉRENCES :
Amadeus, Allianz, AFT-IFTIM, Alsthom, Axa-Tech, Alliance Emploi, APEI Douai, APEI Lile, Bouygues, Cash Express, CAT, Caisse d'Epargne, Cegetel, C3E, Communauté urbaine de Dunkerque (CUD), Dargaud, supermarchés ED, ...

CV complet

Richard MUSCATEL
Partner

Président des Prud'Hommes de Paris
Ancien DG et DRH de grands groupes

- Conseil en Ressources Humaines
- Coaching individuel
- Formation Management et juridique

RÉFÉRENCES :
Aoste, Crous, CCMSA, Groupe Flo, Disney, Oise tourisme, Pier Import, AIP France, Free, Resto Partners, CGPME, CPIH, SOGERES, CGPME, ...

CV complet

Christian DUPONT
Partner

Consultant RH, 40 ans d'expérience
Ancien DRH et DG

- Conseil en Ressources Humaines, en interculturalité
- Coaching d'équipe
- Accompagnement de CODIR

RÉFÉRENCES :
Amgen, Amadeus, Allianz, Adidas, Alcatel, Assistance Publique, APEI, Douaisis, Bouygues, Bohringer, Banque Française de l'Orient, Blanchisseriez de Paris, Cegetel, CNAVTS, CGA-CGM, Chambre de Commerce et d'industrie de Paris, RSCG, ...

CV complet

Les Consultants et Partenaires

Systemic Conseil dispose d'un réseau de 20 consultants français et étrangers formés aux techniques de Persona et de l'école de Palo Alto.

Tous les consultants sont supervisés par Thomas Tourbier et Patrice Georget, Président de l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises).

Cela offre la garantie d'une actualisation récente des connaissances des consultants en terme de publications scientifiques et de méthodologies éprouvées.

Des partenariats avec d'autres cabinets permettent à Systemic Conseil d'intervenir sur des missions globales de changement alliant aussi bien les problématiques de management, de conseil que de formation commerciale, de coaching individuel.

LES PARTENAIRES :

- Axis Mundi : spécialisé en coaching individuel et en RPS
- IFCV : Accompagnement commercial
- Sinthiall : Accompagnement juridique
- Alkimos : Conseil en forecast et prospective

Références

Plus de 250 sociétés font confiance à Systemic Conseil

> Voir tous nos clients

Références

FINANCES

AGF ASSURFINANCE, AGRICA, AXA, ALLIANZ, BANQUE DE L'HABITAT, BANQUE FRANCAISE DE L'ORIENT

BANQUE POSTALE, CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS, CAIXA BANQUE, CENTREXPERT, CER NORD PAS DE CALAIS, CIMUT, COFINOGA, CREDIPAR

CREDIT AGRICOLE, CREDIT SOCIALE DES FONCTIONNAIRES, DELOTTE ET TOUCH TOMATSU, DIRECT ASSURANCE, EULER SFAC, EURALIANCE

FORTIS, FRANCE COURTAGE, GAN, IFCDAI, KPMG, PREMALLIANCE, REL, SARETEC, SOCIETE GENERALE, SWISS RE

INDUSTRIE

TÉLÉPHONIE
BOUYGUE TELECOM, CEGETEL, TELECOM DEVELOPEMENT, FREE RESEAU, FREE INFRASTRUCTURE ...

INFORMATIQUE-ROBOTIQUE
ALDEBARAN ROBOTICS, AXA TECH, CERTEGY, CMA-CGM SYSTEMS, ECONOCOM, UBISOFT...

LUXE
CHANEL, CHRISTIAN DIOR, JAEGER LECOULTRE...

HÔTELLERIE – RESTAURATION - TOURISME
ACCOR, AMADEUS, EUROGASTRONOMIE, EURO DISNEY SCA, GROUPE BLANC, GROUPE FLO ...

ALIMENTAIRE – TABAC
BRASSERIE HEINEKEN, BIO SPRINGER, BONGRAIN, GIE LESAFFRE DEVELOPPEMENT, GRANDE MALTERIE MODERNE, HAAGEN DAAS, KRAFT JACOB SUCHARD, MARS, MARS CHOCOLAT, WRIGLEY ...

B T P
ALSTOM, AMSYCOM, BOUYGHE, COLAS ....

PHARMACEUTIQUE, SANTÉ
AMGEN, AUDISSIMO, AURIS, CEGETEL RSS, ETHICON, ETHNOR, GLAXO SMITH KUNE, GLAXO WELCOME, IPSEN, JANSSEN, LABORATOIRE ROCHE, MAPHAR (Maroc), NOVARTIS, SANOFI, YVES ROCHER...

CHIMIE, TEXTILE, HABILLEMENT
ADIDAS, ALCAN, ANDRE, ATOFINA, IFTH, PECHINEY, PROSYN POLYANE, RIO TINTO, SIEMENS...

SERVICES

FORMATION CONSEIL
ACT RH, ADHECA, ADK, AFTAM, AEC (association Europeene de coaching), LAZARE LASKIER CONSEIL

COMMUNICATION, PRESSE, PUB
ALTAVIA, DARGAUD, DAUPHIN, GIRAUDY, PAR L'ECLAIR, PRESSE DU MANA

URBANISME, ARCHITECTURE
AZ ARCHITECTES, AMSYCOM, COMPAGNIE DES ARCHITECTEURS

TRAVAIL TEMPORAIRE
ESPACE CARRIERE (Maroc), RMO (Maroc), ALLIANCE EMPLOI

SECTEUR PUBLIC

AMBASSADE, MAIRIE, CCI
AMBASSADE DE SUEDE, CCI PARIS, CGPME, COMMUIRIE DE ST GREGOIRE, OISE TOURISME

ETATS, SOCIÉTÉS NATIONNALISÉES
CROUS NANCY METZ, DILA, HUISSIERS DE JUSTICE, INSTITUT NATIONAL DES POUDRES ET EXPLOSIF, INSTITUT NERRE DE FRANCE

SPORT ET CULTURE
CENTRE GEORGES POMPIDOU, FEDERATION FRANCAISE DE FOOTBALL, RCF (racing club de france), COMITE NATIONAL OLYMPIQUE ET SPORTIF Français

Contact

SYSTEMIC Conseil
24, rue Morère
75014 PARIS France

N° SIRET : 490 533 700 00012
N° TVA Intra Communautaire : FR 47 490 533 700
CODE APE : 7022Z
Numéro de formateur de SYSTEMIC Conseil : 11 75 41052 75

Christian DUPONT
Tél. : +33 (0)6 85 66 08 70
E-mail: christiandupont@systemic-conseil.com

Thomas TOURBIER
Tél. : +33 (0)6 78 12 52 65
E-mail: thomastourbier@systemic-conseil.com

Richard MUSCATEL
Tél. : +33 (0)6 65 28 82 59
E-mail: richardmuscatel@systemic-conseil.com

SYSTEMIC
conseil

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Les Styles de Communication

Objectifs : **Les styles de communication©** développent l'efficacité des échanges internes et externes et favorisent les décloisonnements.
Préalablement au séminaire chaque participant fait remplir 5 questionnaires à des salariés de leur choix. Les résultats sont compilés de manière anonyme.
Lors du séminaire, les participants vont découvrir la matrice des styles de communication pour ensuite la mettre en pratique au travers d'exercices. Ils découvrent au travers d'un feedback personnalisé leur style de communication tel que vu par les autres comparé à leur auto perception.
Cet outil leur permettra surtout de mieux communiquer avec leur hiérarchie et leurs collaborateurs.

Le séminaire « Les styles de communication » permet de :

- Favoriser l'efficacité des échanges internes et externes
- Favoriser les décloisonnements
- Instaurer une culture commune à travers un langage
- Bâtir, restaurer ou optimiser le climat de confiance
- Développer les compétences relationnelles de chaque membre de l'équipe
- Découvrir son style de management
- Mieux se connaître et mieux comprendre les autres

Durée : 2 jours

Public : Tout collaborateur de l'entreprise

Pré-requis : aucun

Déroulement :

PREMIER JOUR :
- Les enjeux de la communication
- Jugement et description
- La matrice des styles sociaux de communication
- La confiance et l'empathie dans le relationnel
- Le changement et la défensive lors du processus d'acceptation

SECOND JOUR :
- Les besoins fondamentaux
- La flexibilité au sein des négociations.
- Une stratégie de négociation persuasive.
- Les échanges Gagnant/Gagnant
- Le processus de communication constructive
- Coopération et compétition

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

Programme
Management Transversal
Etre influent en relation non hiérarchique

Objectifs

Gagner son autorité dans une relation non hiérarchique
Influence et persuasion: agir sur les leviers de l'autorité informelle
Cultiver ses compétences de communicateur influent

Public

Ce stage s'adresse à tous ceux qui doivent faire preuve d'influence et non pas d'autorité directe pour atteindre leurs objectifs.
Toute personne en entreprise devant conduire des projets transverses et souhaitant augmenter son impact personnel pour atteindre ses objectifs professionnels.
Toute fonction transversale (communication, finance, informatique, marketing, ressources humaines...).

Durée : 3 jours

N° SIRET : 490 533 700 00012
N° TVA Intra Communautaire : FR 47 490 533 700
CODE APE : 7022 Z
*Numéro de formateur de SYSTEMIC Conseil : **11 75 41052 75***

Voir le PDF

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Management et Professionnalisme

Objectifs :

Auto-évaluation et évaluation du manager par ses collaborateurs sur 36 critères de management permettant de :

- Développer ses capacités à diriger une équipe, une organisation, motiver ses collaborateurs et les guider vers un succès durable.
- Développer des pratiques de leadership répondant aux besoins actuels et aux enjeux futurs de son organisation.
- Identifier ses propres points d'appui et d'amélioration en tant que leader
- Mettre en cohérence ses pratiques avec ses propres valeurs et celles de son entreprise.
- Clarifier le rôle des managers et renforcer leur positionnement.
- Développer le potentiel des acteurs et de l'équipe.
- Orienter les comportements de chacun pour renforcer les synergies internes et externes.
- Développer l'implication et la motivation.
- Faciliter le travail d'équipe et la productivité des échanges au sein des équipes.

Un mois avant, les participants reçoivent un questionnaire. Ils le font remplir par leurs collaborateurs. Ce dernier évalue le manager sur 36 critères de management.

Les questionnaires remplis sont renvoyés et traités informatiquement.
Les résultats sont compilés anonymement et présentés sous la forme d'un compte rendu destiné au manager. Ce compte rendu sert de base à une réflexion personnelle sur les pratiques management.

Durée : 1 jour + 2 à 3 heures d'entretien par participant

Public : Manager

Pré-requis : Les styles de communication

Déroulement :

- **LES PRATIQUES DU MANAGER**

Performance et résultat
La transversalité

- **LES 3 PRINCIPES CLES**

L'ouverture
La confiance
La qualité

- **LE LEADERSHIP**

Manager au futur, deux enjeux impératifs : Piloter, développer la performance et la compétitivité
Préparer et manager les changements.
L'approche fonctionnelle du leadership : les 3 grandes fonctions, Diriger, Motiver, Guider

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Les Fondamentaux du Management

Objectifs :

- Acquérir les fondamentaux du management
- Constituer une boîte à outils pragmatique et opérationnelle.

Durée : 2 jour

Public : Manager

Pré-requis : Styles de Communication, Management et Professionnalisme

Déroulement :

• **LES RÔLES DU MANAGER**

Diriger, Motiver, Guider

• **LES CHRONOSTYLES**

Les quatre appréciations du temps

• **L'ESPRIT D'EQUIPE**

- La maturité d'équipe
- Les différents stades de la maturité d'équipe

• **LA DELEGATION**

• **LA CONDUITE ET L'ACCEPTATION DU CHANGEMENT**

- Les mécanismes du changement
- Les 7 vecteurs du changement

• **LA FORMULATION DU PROJET D'EQUIPE**

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Le Pilotage de la Performance

Objectifs :

- Faire de ses collaborateurs l'atout n°1 de votre satisfaction client
- Piloter et accompagner la performance de ses équipes par des objectifs quantitatifs et qualitatifs clairs, un feed-back régulier, un renforcement et un coaching adaptés.
- Valoriser, reconnaître les performances pour créer une dynamique et une culture de succès.

Durée : 2 jour

Public : Manager

Pré-requis :

Les Styles de Communication, Séminaire management et professionnalisme et les Fondamentaux du Management

Déroulement :

• **LES TROIS FONCTIONS DU LEADERSHIP**

- Diriger
- Motiver
- Guider

• **LES COMPORTEMENTS PROFESSIONNELS OPTIMUM (CPO)**

- Les bases du coaching et de la performance

• **L'ENTRETIEN DE COACHING**

- simulations et études de cas

• **LES COACHING D'EQUIPE**

- simulations et études de cas

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Les Techniques de Réunions

Objectifs :

Maîtriser les techniques de conduite et d'animation de réunions :
• Préparer efficacement ses réunions
• Conduire des réunions d'information, d'avancement de projet, de décision, de coordination et de planification, de résolution de problème en maîtrisant les outils et techniques associés

Développer son leadership et sa capacité d'influence :
• Animer et conduire des débats
• Faire adhérer au travers de présentations efficaces
• Gérer des situations de groupes ou des individus difficiles

Durée : 2 jours

Public : Tout collaborateur susceptible de mener des réunions

Pré-requis : aucun

Déroulement :

LES CLES D'UNE BONNE REUNION
• Les indicateurs d'une réunion : symptômes et causes de dysfonctionnement
• Pourquoi organiser une réunion ?
• Les différents types de réunion: information, coordination, avancement, résolution de problème, décision…
• Sélectionner les bonnes personnes et distribuer les rôles (organisateur, animateur, secrétaire, intervenant, participant…)
• Le rôle de l'animateur

LES DIFFERENTS TYPES DE REUNIONS :

Jeux de rôles et mises en situation
• La réunion d'information
• La réunion de décision
• La réunion de résolution de problèmes
• La réunion de planification

LA GESTION DES INDIVIDUS :
• Les styles de communication en réunion
• La gestion des perturbations

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Formation de Formateur

Objectifs :

- Maîtriser les règles d'une bonne communication pédagogique
- Intégrer les lois de l'apprentissage dans la construction de sa formation comme dans son animation
- Cibler les objectifs pédagogiques
- Maîtriser l'utilisation des outils pédagogiques et des techniques d'animation d'un groupe
- Concevoir des actions de formations efficaces
- Garantir l'évaluation et le suivi de la formation

Durée : 2 jours

Public : Toute personne amenée à réaliser des formations en interne ou formation occasionnelle externe

Pré-requis : aucun

Déroulement :

• LES RÈGLES DE LA COMMUNICATION PÉDAGOGIQUE
Comment faciliter la transmission de l'information
Comment faciliter la mémorisation de l'information
La communication verbale et non verbale

• LES LOIS DE L'APPRENTISSAGE
Les différences entre l'apprenant enfant et adulte
Le processus d'apprentissage adulte

• LES MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES.
Les méthodes affirmatives, interrogatives et actives
Les principaux outils pédagogiques
Cas pratiques : jeux de rôles

• LES TECHNIQUES D'ANIMATION
Les techniques de gestion d'un groupe
Piloter la dynamique du groupe
Faire face aux situations difficiles

• LA CONCEPTION ET PRÉPARATION D'UNE FORMATION.
La définition des objectifs pédagogiques
Les méthodes de validation et l'atteinte des objectifs
L'élaboration de la trame pédagogique
La réalisation des supports nécessaires

• L'ÉVALUATION ET LE SUIVI DE LA FORMATION
Les techniques d'évaluation des apprentissages
Les outils de suivi de formation

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Créativité

Objectifs :

- S'initier aux démarches et méthodes de créativité les plus fréquemment employées en entreprise
- Découvrir la méthodologie Creative Problem Solving (Méthode Osborn)
- Apprendre à mettre en œuvre les outils de base, techniques de divergence et de convergence
- Apprendre à faire travailler un groupe en utilisant ces techniques
- Apprendre à utiliser à bon escient les démarches créatives dans le cadre de son activité

Public : Tout collaborateur de l'entreprise

Pré-requis : aucun

Durée: 2 jours +entretien de suivi 2h

Déroulement :

• **LE PROCESSUS DE CREATIVE PROBLEM SOLVING (CPS)**

- Découverte du processus Creative Problem Solving (Méthode Osborn-Parnes) et de son apport dans l'innovation et la Recherche et le Développement.

• **APPLICATIONS DES TECHNIQUES LIEES A LA CREATIVITE :**

- Application pratique des techniques d'éloignement et de divergence
- Application pratique des techniques de regroupement et de convergence

• **LES OUTILS**

- Découverte et appropriation de la boite à outils de l'animateur de créativité

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Gestion du Temps et des Priorités

Objectifs :

• Découvrir et identifier son propre style de gestion du temps et des priorités
• Acquérir méthode et techniques pour clarifier ses objectifs et priorités
• Manager ses relations pour faire des autres des alliés dans sa gestion du temps
• Anticiper les évènements et savoir traiter efficacement les urgences et changements

Durée : 2 jours

Public : Tout collaborateur

Pré-requis : aucun

Déroulement :

• **LES CLES DU SUCCES**
• **LA CLARIFICATION DES OBJECTIFS**
- La cascade des missions et priorités
- Se fixer des buts et objectifs
- Savoir identifier ses priorités : distinguer l'important de l'urgent

• **LES CHRONOSTYLES ET LA MOTIVATION**
- Les 4 chronostyles
- Points forts et points faibles de chaque chronostyle

• **LA GESTION DES PERSONNES**
-Le leadership situationnel : adopter le bon style de management face aux bonnes situations et aux bonnes personnes
-Quand et comment déléguer sans appréhension
- Manager son manager

• **Mise en situation**

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Management à Distance

Objectifs :

- Intégrer les difficultés spécifiques du management à distance.
- Savoir positionner le ou les groupe(s) à manager
- Eviter le risque de dilution du rôle du manager
- Intégration des outils modernes de communication (TIC)

Durée : 2 jours

Public : Toute personne amenée à manager à distance.

Pré-requis : Styles de Communication, Formation Management

Déroulement :

• **MISSIONS DU MANAGER**

- Performance et Changement

• **ORGANISATION DU MANAGER**

- La gestion du temps et des priorités
- Accompagnement et coaching

• **LA CONDUITE ET L'ACCEPTATION DU CHANGEMENT**

- Rappel des fondamentaux
- Le cas particulier du management à distance

• **L'EFFICACITE DE L'EQUIPE DISPERSEE**

• **LES RELATIONS DE CONFIANCE ENTRE LES MEMBRES DES EQUIPES**

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Prise de Parole en Public

Objectifs :

- Connaître et maîtriser ses états intérieurs : trac, envie de parler…

- Améliorer la qualité technique d'une prise de parole : improviser, répondre à une question imprévue ou à une objection, dérouler harmonieusement les idées, parler sans notes

- Définir un style personnel : voix, gestes, présence physique

- Augmenter l'impact produit par le discours en se centrant sur l'effet visé et le contexte: créer le contact avec l'auditoire

Durée : 2 jours

Public :

Toute personne susceptible d'animer des réunions, de prendre la parole devant un groupe ou une assemblée.

Pré-requis : aucun

Déroulement :

EXERCICES DE PRISE DE PAROLE EN PUBLIC :

• Gestuelle, disponibilité physique

• Voix, rythme, regard

• Attitude intérieure et physique

• Articulation, clarté de l'élocution, maîtrise du souffle

GESTION DU TRAC ET DES ETATS EMOTIONNELS

LES TECHNIQUES LIEES AU DISCOURS :

• Composition et argumentation du discours

• Réponse aux objections

• Comment parler sans notes

Les supports de travail accompagnant le séminaire :
Une grille d'auto-évaluation personnelle, une cassette vidéo de l'ensemble des exercices pratiqués au cours du « training », un document « commentaires de synthèse » avec des recommandations.

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Gestion du Stress

Objectifs :

- Apprendre à gérer ses priorités, ou comment passer de « urgent » à « important »
- Développer la capacité à prendre du recul et à lâcher prise
- Savoir utiliser les techniques respiratoires et énergétiques
- Savoir adapter ses objectifs aux situations
- Améliorer la fluidité comportementale dans la conduite de l'action

Public : Tout collaborateur de l'entreprise

Durée: 3 jours

Pré-requis :

Aucun, mais avoir la volonté de travailler sur ses propres comportements pour les faire évoluer.

Déroulement :

• **TRAVAIL SUR LES CHANGEMENTS DE NIVEAUX LOGIQUES**

• **LES TECHNIQUES DE GESTION DU STRESS**

- Les techniques de relaxation
- Les techniques de respiration
- Les techniques d'énergétisation

• **NOS PREFERENCES ET NOS REFLEXES DANS LA FACON DE VIVRE LE TEMPS**

• **APPRENDRE A VIVRE DANS LE PRESENT SANS PERDRE DE VUE LE MOYEN ET LE LONG TERME**

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

La Boîte à Outils du Manager de Proximité

OBJECTIFS :

Le séminaire est en fait une sensibilisation en deux jours à tous les aspects du Management
- Donner des pratiques et un discours commun.
- Donner du sens à l'action managériale.
- Donner l'envie de cultiver ses nouvelles compétences.
- Donner du plaisir à partager à l'ensemble des cadres dirigeants et des managers.
- Favoriser l'efficacité des échanges internes et externes
- Favoriser les décloisonnements
- Instaurer une culture commune à travers un langage commun
- Bâtir, restaurer ou optimiser le climat de confiance
- Développer l'efficacité de l'équipe

Durée : 2 jours

Public : Toute personne ayant des responsabilités hiérarchiques et/ou fonctionnelles.

Pré-requis : aucun

Déroulement :

• **LES MISSIONS DU MANAGER :**
- Découvrir ses propres orientations managériales.
- Les fonctions clés du manager.
- Développer son leadership.
- Les styles de communication
- Connaître les principaux styles de communication.
- Identifier son propre style de management.
- Motiver ses collaborateurs en s'appuyant sur leurs forces
- Les curseurs de communication : Empathie
- Flexibilité et Gestion des émotions

• **LA MAÎTRISE DU CHANGEMENT :**
- Comprendre les mécanismes de résistance au changement.
- Identifier les leviers.
- Gérer et accompagner le changement.

• **L'EFFICACITE DE L'EQUIPE :**
- Identifier le niveau de maturité de son équipe.
- Cerner les enjeux de la délégation.

• **LES RELATIONS DE CONFIANCE ENTRE LES EQUIPES :**
- Les stratégies de compétition et de coopération.
- Identifier les règles d'une coopération efficace.
- Savoir construire des partenariats durables.

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Les risques psychosociaux

OBJECTIFS :

-Comprendre les mécanismes liés aux risques psychosociaux
- Savoir ce qu'il faut faire face à une personne en cycle de maintenance
- Savoir ce qu'il ne faut pas faire face à une personne en cycle de maintenance
- Connaître les théories explicatives des risques psychosociaux (Karasek, Siegreist …)
-Savoir comment créer un audit liés aux risques psychosociaux

Durée : 2 jours

Public : Toute personne ayant des responsabilités hiérarchiques et/ou fonctionnelles.

Pré-requis : aucun

Déroulement :

• **Le Leadership**
- • Comment projeter du Leadership
- • Lien entre qualité managériale et risques psycho sociaux
- • Le rôle du manager

•**- Le stress**
- • Qu'est ce que le stress
- •Physiologie du stress
- • Les modèles explicatifs du stress

-**Les modèles liés aux risques psychosociaux**
- - Le modèle de Karasek
- -Le modèle de Cooper
- -Le modèle de Siegreit
- - les méthodologies possibles pour identifier les risques psychosociaux

-**Les stratégies de coping**
- - Stratégies de défense et stratégies de coping
- - Les échelles de coping

-**Atelier de gestion émotionnelle**
- - Utilisation d'un outil de feedback pour analyser les techniques de gestion du stress.

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE DES FORMATIONS

SYSTEMIC conseil

Les incontournables du droit du travail

OBJECTIFS :

- Acquérir les fondamentaux de l'administratif social
- Comprendre les conséquences du défaut de forme
- Savoir ce qu'il faut et ne faut pas faire face à un conflit individuel
- Acquérir les bons réflexes et agir de façon cohérente et proportionnée

Durée : 1 jour

Public : Toute personne ayant des responsabilités hiérarchiques et/ou fonctionnelles.

Pré-requis : aucun

Déroulement :

• **Les principes du droit du travail**
  • La hiérarchie des normes
  • Les obligations réciproques

•**- L'administratif social**
  • L'embauche
  • Les différents types de contrats de travail
  • Les éléments variables de paye
  • Le bulletin de salaire
  • Les congés payés et autres

-**Le pouvoir disciplinaire**
  - Les principes
  - La mise en œuvre
  - Les limites légales
  - La procédure
  - Cas pratiques

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE CV

Thomas TOURBIER

Consultant en Ressources Humaines, DESS de psychologie du travail et d'Ergonomie Cognitive à l'Université de Paris 8

- *Il a été chef de projet e-business dans un groupe leader en conseil e-business pour des grands comptes. Il a conçu et supervisé la réalisation de projets Internet, Intranet au sein des entreprises.*

- *Spécialisé en Ressources Humaines,*
Il intervient sur des missions d'accompagnement de la ligne managériale, de plan de formation Management et Communication, en Gestion Prévisionnelle des Ressources Humaines, accompagnement culturel lors de fusions acquisitions, Baromètre sociaux

- *Il réalise des missions coaching d'équipe dans l'entreprise pour des CODIR et des équipes projets en France et à l'étranger*
- *Créateur du Club Systemic pour les DRH et Directeurs Généraux*

- *Professeur Associé à l'Université de Paris 8 pendant 10 ans.*
Il a coordonné avec Marcel Bromberg le Master Pro de psychologie sociale et Ressources Humaines. Il intervient également à l'institut de l'enseignement à distance et dans d'autres universités (Caen, Lille). Il a été aussi de 2009 à 2012 le coordinateur du DFSSU de Coaching en entreprise.

Président de l'Ecole Internationale de Marne La vallée depuis 2013

Références clients :

Amadeus, Allianz, AFT-IFTIM, Axa-Tech, Alliance Emploi, APEI Douai, Lille, ADAPEI, Aoste Groupe, Bouygues, Cash Express, CAT, CACF, CNRS, Cegetel,* C3E, CCMSA, Communauté urbaine de Dunkerque (CUD), Communauté de communes de Saint Quentin en Yvelines, Conseil régional du Var, Crédit Agricole, Chevron, Cocorette, *Dargaud, supermarchés ED, EFHT, Euro RSCG, Euro Disney, Free Infra, Free Réseau Free Mobile, Finaref, Gartner Group, Gecina, Go Sport, IMI, IFCV, IFTH, INRA, INRA Transfert, Isagri, Jaeger LeCoultre, Kiala, Kloosterboer, IRSN, La Lilloise, La Halle, Le journal Officiel, Noos, Laboratoires Maphar, Masson Elsevier, Mc Cain, Monoprix, Maty, Nelite, Pas de Calais Habitat,Prosodie,* Protelco, *Heineken, RATP, Reed Business, Syneas, Sicasov, Siemens, Smart, The Phone House, Télécom Développement, TF1, Wrigley

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE CV

Présentation des consultants

Christian DUPONT

40 ans d'expérience en Ressources Humaines (chef du personnel de Rank Xerox, DRH d'Ericsson, PDG d'ADHECA et PDG d'ARGOS, Directeur des Opérations de Bernard Julhiet).

- *Créateur de nombreuses formations Management, commerciales et d'écoles de ventes. Il a notamment importé un grand nombre de techniques de l'école de Palo Alto.*

Spécialiste de coaching d'équipe (entreprises, sport et politique). Conseil RH, il met aussi en place des outils de Gestion Prévisionnelle des Ressources Humaines dans de nombreuses entreprises.

- *Auteur de l'ouvrage « L'apologie de la différence » Presses du Management (1993), du Dictionnaire des Coachings.*

- *Intervenant / Conférencier dans le Master Psychologie sociale et RH, le DFSSU de Coaching en entreprise de Paris 8 , à l'IGS et à l'IFD.*

- *Il travaille en partenariat avec les cabinets IFCV, Axis Mundi, Pluridis,*

Références clients :

Intervenant dans plus de 200 sociétés, parmi lesquelles :
Amgen, Amadeus, Allianz, Adidas, Alcatel, Assistance Publique, APEI Douaisis, Bouygues, Bohringer, Banque Française de l'Orient, Blanchisseriez de Paris, Cegetel, CNAVTS, CGA-CGM, Chambre de Commerce et d'industrie de Paris, Centre Expert, Caixa Bank, Chiesi, Champion, Continent, Cofinoga, Docteur Pierre Ricaud, EDF, EADS, Ethnor, Ethicon, Fortis, Euro RSCG, Fould Springer, Glaxo Smith Kline, Gan, Gartner Group, Groupe Flo, Hays Fril, Heineken, Ipsen, IBM, IFTH, IFCV, IRSN, Janssen, Les hôpitaux de Paris, Les Architecteurs, Laboratoires Roche, Maphar, Mairie de Paris, MAAF, MMA, Mairie d'Eculy, Mairie de Bailly Romainvilliers, Matra Global Netservices, Nestlé, Poweo, PPR, Promodès, Prosodie,Protelco (groupe Illad) Safran, Sanofi-Synthelabo, Sopexa, The Phone House…

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE CV

Richard MUSCATEL

- Président de la Section Commerce du Conseil de Prud'hommes de Paris.
Membre du Conseil Supérieur de la Prud' homie.
Chargé de cours Master 2 Psycho-sociale et Rh mention Droit du Travail - Paris VIII.

- Après 20 ans d' expérience comme chef d' entreprise dans les métiers des CHR, Président de la commission sociale du Synhorcat et membre de la commission nationale de la négociation collective pour la CGPME,

- Il a été successivement DRH des groupes Bistro Romain et Flo-Restauration puis Directeur Général de l' école hôtelière de Paris – Médéric.

- Aujourd' hui il intervient sur des mission de conseil et de formation en organisation. Et en coaching individuel

Références clients :

Aoste, Crous, CCMSA, Groupe Flo, Disney, Oise tourisme, Pier Import, AIP France, Free, Resto Partners, CGPME, CPIH, SOGERES, CGPME,

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE COACHING

SYSTEMIC conseil

Les Styles de Communication

Feedback personnel pour

John Doe, Real Corporation

30 - 31 Mai, 2017

Voir le PDF

CLIQUEZ POUR RETOURNER
À LA PAGE COACHING

Leadership

Compte Rendu Pour

M. TEST901

TEST

09 Janvier 2007

Voir le PDF

Exclusive worldwide distribution by Persona Global, Inc. 1995. ©Vanguard Consulting Group, Inc.