

EXCELLENCE PERSONNELLE : 8 RECETTES POUR PRENDRE SOIN DE SOI ET GAGNER EN PERFORMANCE

COMPETENCE VISEE	Prendre soin de soi dans un environnement professionnel exigeant.
OBJECTIFS DE FORMATION	Prendre connaissance et s'appropriier les outils qui permettent se renforcer pour mieux faire face à des situations professionnelles exigeantes susceptibles de générer du stress.
PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS	Tout public que l'on se sente bien ou non dans sa situation professionnelle. Prérequis : aucun
MODALITES ET DELAIS D'ACCES	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
CONTENU	<p style="text-align: center;">Présentiel</p> <p>Jour 1 matin : 0 – Identifier les enjeux 1 - Augmenter notre impact sur la réalité</p> <p>Jour 1 après midi : 2 - Mieux se connaître pour mieux comprendre ce qui nous agresse 3 - Accueillir : passer de la boxe au judo 4 – Ma communication au service de mon bien être - Augmenter mon charisme – m'accorder plus facilement</p> <p>Jour 2 matin : 5 - Grand reporter – savoir cadrer la réalité 6 - Apprivoiser le stress 7 - Trouver / donner du sens</p> <p>Jour 2 après midi 8 - S'engager</p>
MOYENS PEDAGOGIQUES ET OUTILS	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques Illustration par l'exemple Echanges collaboratifs Travail sur des cas pratiques</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>
METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION	<p>2 niveaux d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation

	<ul style="list-style-type: none">• Evaluation des acquis à l'issue de la formation par Quiz
ENCADREMENT DE LA FORMATION	BUSINESS STRATEGY - Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management
DUREE	14 heures réparties sur deux journées
LIEU	A définir avec le client
TARIF	Selon convention n° XXXX XX XXX