



Catalogue de formations inter-entreprises

2025



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Contact :

decouverte@jalan-conseil.com

03 62 13 14 60

www.jalan-conseil.com



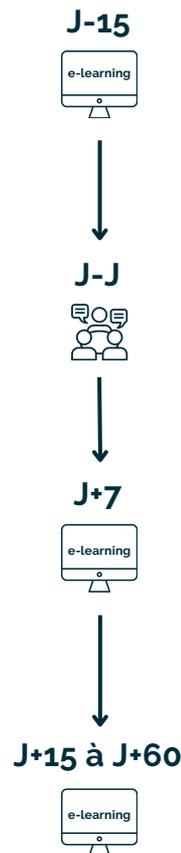
L'approche blended learning Jalan

Vous souhaitez accompagner certains de vos collaborateurs, mais vous ne pouvez pas constituer un groupe de plus de 4 personnes ? Vous souhaitez que vos collaborateurs s'ouvrent aux pratiques d'autres organisations ?

Parce que la taille d'une entreprise ne doit pas constituer un frein à une formation de qualité, Jalan s'adapte à vos contraintes. Pour y répondre, nous avons construit depuis 3 ans le format "inter-entreprises" et avons conçu ce catalogue 2025, autour des thématiques les plus plébiscitées par nos clients.

Les avantages de nos parcours

- Des formats courts.
- Des pédagogies actives et pragmatiques (basées sur la neuropédagogie).
- Des expériences e-learning impactantes et performantes.
- Des formations conçues pour développer une soft skill clé.
- Des thématiques aussi disponibles en intra-entreprise, pour réaliser la formation au sein de votre entreprise et apporter une réponse personnalisée à vos besoins.



Pré-ancrage

Capsules d'introduction à la journée de training, à réaliser sur l'application mobile learning Jalan.

Journée de training

Séance en présentiel pour ajuster les pratiques à partir de cas concrets (format à partir de 1 jour)

Réactivation

Capsules de réactivation sur l'application mobile learning Jalan.

Ancrage

1 animation tous les mois pendant 3 mois : nuggets learning d'inspiration, battle entre participants, partages de REX et tips en vidéo, défi..etc

Une question ou une demande en région, en intra, ou sur-mesure ?

Contactez votre consultant ou la coordinatrice Jalan : decouverte@jalan-conseil.com !

Nos formations inter-entreprises

Les trainings en présentiel se déroulent à **Lille** ou à **Paris**.

EFFICACITÉ PERSONNELLE ET RELATIONNELLE

- 🌀 **Du stress à l'énergie positive** - 1 jour de training p.5
- 🌀 **Mieux se connaître pour mieux se manager (MBTI)** - 1 jour de training p.6
- 🌀 **Mieux se connaître pour mieux se manager (DISC et Forces Motrices)**
- 1 jour de training p.7
- 🌀 **(Re)devenir acteur de ses priorités** - 1 jour de training p.8
- 🌀 **S'affirmer avec assertivité** - 2 jours de training..... p.9

EFFICACITÉ MANAGÉRIALE

- 🌀 **Développer son leadership transverse** - 2 jours de training p.11
- 🌀 **Manager le changement et les paradoxes** - 1 jour de training **Nouveau** p.12
- 🌀 **Les incontournables du management (niveau 1)** - 3 jours de training..... p.13
- 🌀 **Les incontournables du management "chef d'équipe" (niveau 1)**
- 2 jours de training p.14
- 🌀 **Les incontournables du management : devenir manager coach (niveau 2)**
- 1 jour de training p.15

EFFICACITÉ COLLECTIVE ET PÉDAGOGIQUE

- 🌀 **Animer des réunions collaboratives** - 2 jours de training p.17
- 🌀 **Animer l'intelligence collective au quotidien** - 2 jours de training p.18
- 🌀 **Formation à la facilitation** - 2 jours de training **Nouveau** p.19
- 🌀 **Formation de formateur** - 2 jours de training **Nouveau** p.20
- 🌀 **Tuteur-Maître d'apprentissage performant et contributeur** - 2 jours de
training p.21

CALENDRIER 2025 p.22

MODALITÉS p.24



EFFICACITÉ

**PERSONNELLE &
RELATIONNELLE**

DU STRESS À L'ÉNERGIE POSITIVE

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500 € HT par
participant

« Quelle journée !
J'ai à ma disposition
de nombreuses
astuces pour mieux
appréhender le
stress et en faire
mon allié plutôt que
mon ennemi. »

Prêt à mettre fin à cette relation toxique que vous entretenez depuis trop longtemps avec le stress et à ne garder que le meilleur ?
Désireux de découvrir différents leviers pour enfin générer une énergie positive ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Identifier les mécanismes de stress, ses sources et ses leviers.
- | Disposer d'outils pour décrypter et prendre du recul sur une situation.
- | Disposer de réflexes clés pour être importateur de stress et exportateur d'énergie positive.

POINTS CLÉS

- 🌀 **Le mécanisme du stress :**
 - Définition et mécanisme général
 - Les facteurs endogènes et exogènes, ses propres déclencheurs et rapport au stress
 - Le poids de la perception et sa part de responsabilité dans la gestion du stress
- 🌀 **Manager son stress à différents niveaux :**
 - Psychologique :
 - Travailler sa confiance en soi, son estime de soi, se mettre dans son « flow »
 - Manager ses drivers internes, les strokes, la psychologie positive
 - Emotionnel :
 - Identifier les fonctions des émotions
 - S'offrir de l'auto-empathie
 - Identifier et exprimer ses sentiments et ses besoins
 - Relationnel :
 - Mettre en place des relations constructives
 - Communiquer gagnant / gagnant (oser dire, dire non, recevoir une critique, faire une demande constructive...)

📅 16 mai 2025

🕒 1 journée (7 heures)

📍 Lille

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX MANAGER (MBTI)

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500€ HT + 120 € HT pour le passage du questionnaire MBTI par participant.

« Au cours de cette journée, je me suis découverte, aimée et ai initié un nouveau chemin de développement, merci ! »

Prêt à faire de votre mode de fonctionnement votre plus bel atout ?
Curieux de découvrir d'autres modes de fonctionnement ?
Convaincu que la complémentarité est une force ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier son mode de fonctionnement naturel (forces et leviers) en situation neutre et sous stress.
- Identifier l'impact de son fonctionnement sur son management/métier (point d'appui et de vigilance au quotidien).
- Expérimenter les différences de fonctionnement et les appréhender comme une riche complémentarité.

POINTS CLÉS

- Passation du questionnaire en ligne 10 jours avant la formation
- Lancement interactif
- Les fondements
 - Fondements, origines et principes fondateurs du modèle MBTI
 - Exploration des 4 dimensions du modèle MBTI à travers des exercices expérimentaux ludiques
- Expériences décalées pour comprendre les différentes préférences comportementales
- Auto-positionnement et analyse des profils
 - Identification de son profil MBTI en neutre et sous stress et l'impact dans son métier au quotidien
 - Les principes clés pour adapter sa communication à l'autre
 - Autodiagnostic et plan personnel

 21 janvier 2025

 1 journée (7 heures)

 Lille ou Paris

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX (SE) MANAGER GRÂCE AU DISC ET FORCES MOTRICES

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500€ HT + 75€ HT le passage des questionnaires DISC + Forces Motrices par participant

« La formation a été super enrichissante pour moi mais aussi pour la cohésion de l'équipe, et c'est une bonne chose ! Cela me permet d'avoir des axes d'amélioration et de me connaître un peu plus. »

Vous voulez mieux comprendre les modes de communication de vos interlocuteurs ? Vous souhaitez décrypter leurs comportements ? Vous avez envie de contribuer à une meilleure collaboration ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier ses forces et leviers de comportement à travers l'éclairage du DISC (style comportemental) et des forces motrices (motivations).
- Comprendre l'impact dans son métier au quotidien et en équipe.
- Améliorer sa communication interpersonnelle et disposer des réflexes pour gagner en flexibilité ainsi qu'efficacité relationnelle.

POINTS CLÉS

- Passation du questionnaire
- Lancement interactif
- Les enjeux :
 - La carte n'est pas le territoire
 - Les filtres
- Les fondements de la grille DISC de Marston :
 - L'origine des travaux de Marston
 - Les 4 dimensions : dominance, influence, stabilité, conformité
 - Le langage des couleurs
 - Expériences décalées pour comprendre les différents styles comportementaux
- Les caractéristiques, forces et limites de chaque dimension
- Auto-positionnement et analyse des profils : forces et pièges de chaque profil (naturel et adapté)
- Les forces motrices (FM) :
 - L'origine des travaux de Spranger et Allport
 - Les 7 forces motrices : économique, théorique, esthétique, altruisme, individualisme, politique, traditionnaliste
 - Leurs influences selon leur importance
 - Auto-positionnement sur chacune des FM
 - Exercices pour repérer les FM et comprendre leur influence dans les motivations des autres
- Plan d'action individuel et bilan

25 mars 2025

1 journée (7 heures)

Lille ou Paris

(RE)DEVENIR ACTEUR DE SES PRIORITÉS

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500 € HT par participant

« Je suis maintenant assurée d'avoir les inputs nécessaires pour gérer mes priorités surtout dans les moments de pic de charge. »

Envie d'un temps d'oxygénation pour repenser votre propre organisation ? Avec cette formation, découvrez trois choses essentielles qui vont changer votre quotidien !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- I Identifier les enjeux de la gestion du temps et des priorités.
- I Identifier sa part de responsabilité et liberté d'action pour (re)devenir acteur de ses priorités.
- I S'approprier des astuces pour se manager dans sa gestion des priorités.

POINTS CLÉS

- 2 **Les enjeux d'une meilleure gestion du temps et des priorités**
 - Les acteurs du temps : les autres et moi, les événements et moi, moi vis-à-vis de moi-même
 - L'impact d'une mauvaise gestion du temps : stress, sentiment de course constante, insatisfaction, etc.
 - Les facteurs accélérateurs de temps exogènes et endogènes
 - Les voleurs de temps
- 2 **L'influence de ma personnalité**
 - Les ressources et limites à la gestion des priorités et du temps
 - Les « maladies et lois du temps »
- 2 **Identifier mes priorités**
 - La matrice d'Eisenhower "urgent/important" et les « gros cailloux » (objectif à court, moyen long terme)
 - Les 3 étapes de la gestion du temps : analyser, décider et agir
- 2 **Planifier mes priorités**
 - La méthode NEPAC
 - Planifier au bon niveau de détail
 - Les réflexes gagnants
- 2 **Tenir mes priorités**
 - La gestion des imprévus
 - Accueillir une demande et savoir dire « non »
 - Déléguer efficacement
 - Autres TIPS : gestion des mails, appels, réunions, etc.

 11 février 2025

 1 journée (7 heures)

 Lille ou Paris

S'AFFIRMER AVEC ASSERTIVITÉ

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000 € HT par
participant

« La prise de conscience de mon mode de communication m'a tout droit conduit à vouloir faire mieux. L'entraînement à l'assertivité me sera sans conteste bénéfique. »

Vous voulez comprendre et développer cette communication gagnant/gagnant aux multiples vertus ? Vous avez envie d'apprendre à faire mieux ? Entretien des relations authentiques et responsables ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les forces et pièges de son mode de communication et relation interpersonnelle.
- S'entraîner pour communiquer et s'affirmer dans le respect de l'autre.

POINTS CLÉS

Préparation en amont

- Passation de 2 questionnaires de personnalité (positionnement de vie et stratégies relationnelles)

Les fondamentaux de la relation interpersonnelle

- Le schéma de la communication
- Les émotions et leur fonction
- 4 façons de recevoir un message
- Réflexes et stratégies relationnelles (assertivité, manipulation, agressivité, fuite)

Expérimentation à partir d'un cas décalé

- Coopération vs compétition
- L'enjeu de l'intérêt supérieur commun
- Les conditions pour communiquer gagnant/gagnant (impact, intentions, registres de la communication).

Entraînements : s'affirmer positivement dans différentes situations

- Faire une demande
- Recevoir une critique
- Gérer un différend
- Savoir dire non

Bilan et engagement



25 et 26 septembre 2025



2 journées (14 heures)



Lille



EFFICACITÉ

MANAGÉRIALE

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP TRANSVERSE

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000€ HT par participant

« 2 jours d'échanges, de partages, de prises de recul sur notre façon de mieux nous imposer et mieux interagir avec son entourage. Un bon mélange de théorie et de pratique pour s'affirmer comme un leader et prendre confiance en soi. Je recommande vivement ! »

Vous voulez apprendre à manager sans lien hiérarchique ? À rayonner et mettre vos parties prenantes en action ? Trouvez des solutions de contournement pour gérer les différends et les paradoxes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les contours et enjeux du leadership transversal vs le leadership hiérarchique.
- Identifier la posture et les composantes du leader transverse.
- Disposer des clés pour gagner en efficacité relationnelle et en assertivité en situation par influence.

POINTS CLÉS

🌀 Lancement interactif et carte relationnelle

🌀 Les enjeux et conditions de réussite du leadership transverse

- Leader vs Manager
- Les 3 formes d'autorité (statut, compétence, naturelle)
- Les 3 ingrédients pour mettre une personne en action durablement (intérêt, compétence, envie)
- Les clés du leadership transverse : clarifier la relation multipartite, définir et rappeler l'intérêt supérieur commun, bâtir la confiance et l'entretenir, caler les attentes mutuelles, explorer les idées des autres avant de les accepter ou de les refuser, traiter le problème relationnel avant le problème rationnel, communiquer gagnant/gagnant, identifier les sponsors et ambassadeurs, faire preuve d'empathie.

🌀 Développer sa flexibilité relationnelle

- La coopération vs la compétition
- Les fondamentaux de la relation :
 - Le schéma de la communication
 - Les filtres, les biais
 - Les 3 registres de la communication (faits, opinions, sentiments)
 - Le fonctionnement des émotions
- Réflexes et stratégies relationnelles (assertivité, manipulation, agressivité, fuite, jeux psychologiques) : Être au clair avec son intention
- Les 4 façons de recevoir un message (attaque envers l'autre ou envers soi, empathie, affirmation assertive DESC)
- Trainings aux situations délicates à partir des attentes des participants. Recaler un membre de l'équipe projet ou un interlocuteur / Faire une demande à un partenaire / Savoir dire Non à une sur-sollicitation / Négocier un délai / Obtenir des informations ou un reporting / Demander un arbitrage au sponsor...etc

🌀 Bilan et plan d'action



2 avril et 7 mai 2025



2 journées (14 heures)



Lille ou Paris

MANAGER LE CHANGEMENT ET LES PARADOXES

PERSONNES CONCERNÉES

Tout manager

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500 € HT par participant

« Mon entreprise vit des changements successifs, qui chahutent les collaborateurs. Le cycle du changement me permet de comprendre comment les gens vivent les choses (moi y compris). Je repars de la formation avec plus de sérénité, et aussi des clefs et astuces pour permettre à mes interlocuteurs de mieux vivre la situation et de redevenir acteurs.»

Vous êtes manager et vous êtes confronté à des situations de changement qui vous impactent et impactent vos collaborateurs. Vous souhaitez être à même d'appréhender les situations de changement et d'accompagner vos équipes avec sérénité et proactivité ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les enjeux du changement et les conditions de réussite du management du changement.
- Identifier les responsabilités et les conditions de réussite pour être acteur du changement avec proactivité, sérénité et performance.
- Identifier ses champs de pouvoir, de lâcher prise pour mettre son énergie au bon endroit.
- Disposer des réflexes gagnants pour accompagner les autres dans le changement.

POINTS CLÉS

- Lancement interactif**
- Identifier les enjeux du changement**
 - Définition du changement et de ses enjeux majeurs à partir d'une expérimentation
 - Les 4 caractéristiques clés d'un changement non voulu avec adaptation forte : inconfortable, paradoxal, émotionnellement intense, créatif et collectif
 - Le cycle du changement (mécanisme psychologique et émotions associées) : déni, colère, marchandage, tristesse, acceptation. Le saut de Tarzan, le déni en deux temps.
- Identifier son propre rapport au changement et à la gestion des injonctions paradoxales**
 - Forces et pièges
 - Caractéristiques et impacts des injonctions paradoxales
- Disposer des réflexes gagnants pour se manager dans le changement** (les personnes ressources, les questions puissantes, la balance du changement ...)
- Identifier les réflexes managériaux pour accompagner le changement**
 - Les do et don't managériaux en fonction des étapes du cycle
 - La stratégie des alliées
- Étude de cas et trainings à des moments / situations clés du changement** (donner de l'empathie, afficher le non négociable, travailler l'attitude positive d'un collaborateur, dire non, faire co-créer le négociable, donner du sens à un changement non voulu, etc.)
- Synthèse des réflexes gagnants**
- Conclusion et plan d'action**

 25 avril 2025

 1 journée (7 heures)

 Lille ou Paris

LES INCONTOURNABLES DU MANAGEMENT - NIVEAU 1

PERSONNES CONCERNÉES

Tout manager

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1500€ HT par participant

« L'importance de la préparation ! Les différents types d'entretiens, l'importance du factuel en lieu et place de l'émotionnel ! »

Vous avez récemment pris votre fonction de manager et vous souhaitez connaître et pratiquer "les incontournables du management" ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Identifier la posture, les rôles et les responsabilités d'un manager efficace.
- | Disposer des méthodologies incontournables pour manager au quotidien en individuel et collectif.
- | S'entraîner pour gagner en aisance et s'appropriier les réflexes gagnants.

POINTS CLÉS

1 La posture et les enjeux :

- La raison d'être du Manager
- Les rôles et responsabilités du Manager
- Les attitudes gagnantes et les styles managériaux

2 La mise en action :

- Les ingrédients pour mettre en action une équipe (les leviers SORA et la courbe d'une équipe)
- Les ingrédients pour mettre en action un collaborateur (sens, compétences, motivations)

3 Les entretiens clés individuels (étapes et réflexes gagnants)

Les étapes d'un entretien individuel et les objectifs associés :

- **Focus sur les entretiens de développement** : « faire grandir chacun pour faire grandir le collectif » :
 - L'entretien de debrief exigeant et bienveillant
 - L'entretien de pilotage mensuel (OTO)
 - L'entretien de coaching flash
 - L'entretien de valorisation
 - L'entretien de feedback (de félicitation, d'amélioration)
- **Focus sur les entretiens pour garantir le cadre** : « du cadre naît la liberté ! »
 - L'entretien de calage des attentes réciproques
 - L'entretien de recalage 1, 2 et de recadrage
 - L'entretien de délégation/brief

4 Les situations délicates

- Management des différends, des résistances au changement
- La remotivation
- La gestion émotionnelle
- La conception d'une réunion mobilisatrice
- Le management des nouvelles générations

5 Clôture et plan d'action individuel

 3, 4 juillet
et 4 septembre 2025

 2 jours + 1 jour

 Lille ou Paris

LES INCONTOURNABLES DU MANAGEMENT - NIVEAU 1 : "CHEF D'ÉQUIPE"

PERSONNES CONCERNÉES

Managers de proximité

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000 € HT par participant

« La formation et les échanges me permettront d'avancer positivement dans mon rôle de chef d'équipe. »

Vous avez récemment pris votre fonction de manager de proximité, de chef d'équipe et vous souhaitez connaître et pratiquer "les incontournables du management" ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Identifier la posture, les rôles et les responsabilités d'un manager efficace.
- | Disposer des méthodologies incontournables pour manager au quotidien en individuel et collectif.
- | S'entraîner pour gagner en aisance et s'appropriier les réflexes gagnants.

POINTS CLÉS

2 La finalité du manager chef d'équipe :

- Atteindre un objectif avec des collaborateurs performants et autonomes
- Les 3 formes d'autorité pour être suivi (compétences, statut, naturelle)
- Les 2 piliers : cadre et développement
- Le juste positionnement entre proximité et distance

2 Le rôle et conditions de réussite du manager chef d'équipe

- Les 4 rôles : sens, action, animation, adaptation
- Les attitudes gagnantes et conditions de réussite

2 Comment mettre en action une équipe et des individus vers un objectif commun

- Les ingrédients d'un collectif (SORA)
- Les ingrédients d'un individu (sens, motivation, compétences)

2 Les essentiels de la communication vraie et responsable

- Le schéma de la communication
- Les conditions de réussite d'une communication gagnante et durable

2 Trainings aux entretiens clés (objectif, réflexes, posture associée)

- Poser les règles du jeu (notamment avec ses anciens collègues)
- Recalage
- Recadrage
- Brief / débrief
- Affirmation (dire non, émettre une critique, recevoir une critique, annoncer une décision difficile)
- Gérer les situations délicates (conflits, remotiver, générations, manager les résistances au changement, manager les émotions, etc.)

📅 À venir... contactez-nous !

🕒 2 jours

📍 Lille ou Paris

LES INCONTOURNABLES DU MANAGEMENT - NIVEAU 2 : DEVENIR MANAGER COACH

PERSONNES CONCERNÉES

Tout manager

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

500 € HT par participant

« Au-delà d'avoir compris les différents stades de maturité de mes collaborateurs, j'ai surtout appris comment les rendre plus autonomes et performants. »

Envie de développer cette posture tant convoitée ? Envie d'accompagner vos collaborateurs avec exigence et bienveillance ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Vous entraîner à la posture de coach pour développer l'autonomie et la performance de chaque membre de votre équipe.

POINTS CLÉS

- 🌀 **Qu'est-ce que le coaching ?**
 - Les comportements inhérents à la posture de coach
 - La définition du coaching
 - Les différences entre coaching terrain, approche coaching, entraînement, formation
 - Les 4 types de coaching
- 🌀 **Pourquoi et quand coacher ?**
 - Coacher vs les rôles du manager
 - Les bases de la mise en action d'un individu
 - Différence entre talent, force et génie
 - Le management situationnel
 - Les stades de la dépendance et maturité relationnelle
- 🌀 **Comment coacher ?**
 - Les différents types de questions et leur impact
 - L'écoute active
 - Les questions pouvant aider au développement des compétences du collaborateur et à son autonomie
- 🌀 **Coaching flash**
 - La méthodologie du CODAF
 - Trainings

📅 17 octobre 2025

🕒 1 journée (7 heures)

📍 Lille



EFFICACITÉ

**COLLECTIVE &
PÉDAGOGIQUE**

ANIMER DES RÉUNIONS COLLABORATIVES

PERSONNES CONCERNÉES

Tout manager

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000€ HT par participant

« J'étais confronté à des réunions poussives et au final peu efficaces. Maintenant j'ai tous les outils qu'il me faut pour donner un nouveau souffle à mes réunions de projet, en incitant les participants à devenir acteurs. »

Vous animez régulièrement des réunions, en hiérarchique ou en transversal, et souhaitez transformer ces rituels en temps collaboratifs et mobilisateurs permettant d'en accroître l'efficacité?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Faire d'une réunion un temps collaboratif et mobilisateur.
- | Choisir ses outils en fonction de l'objectif visé.
- | Disposer d'une méthodologie pour concevoir, animer et suivre ses réunions de façon participative et impactante.

POINTS CLÉS

- 2 **Les enjeux et conditions de réussite d'une réunion collaborative et efficace**
 - Les pré-requis de toute réunion collaborative
 - Les types de prise de décision
 - La posture de l'animateur
- 2 **La boîte à outils pour :**
 - Impulser la dynamique : les Ice-breakers
 - S'aligner ou faire un état des lieux
 - Générer des idées, trouver des solutions
 - Sélectionner et prioriser les idées
 - Construire un plan d'action et assurer le suivi
 - Conclure une réunion
- 2 **Entraînement et zoom sur :**
 - La structuration de la réunion
 - Le choix et la maîtrise de l'outil
 - La posture d'animateur
 - La réunion collaborative flash en 30 minutes

 8 et 9 avril 2025

 2 journées (14 heures)

 Lille

ANIMER L'INTELLIGENCE COLLECTIVE AU QUOTIDIEN

PERSONNES CONCERNÉES

Tout manager

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000€ HT par participant

« Super expérience, très dynamique et efficace. Je repars avec les idées claires sur les situations auxquelles se prête l'Intelligence Collective, la posture spécifique à adopter et la méthodologie à appliquer pour mettre toutes les chances de mon côté pour que cela fonctionne. »

Vous êtes confronté à des sujets complexes et souhaitez développer l'Intelligence Collective au sein de votre équipe (hiérarchique ou projet) pour parvenir à des solutions nouvelles et efficaces?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Expérimenter la force et les conditions de réussite de l'Intelligence Collective au quotidien.
- Acquérir une boîte à outils pragmatique et simple.
- Identifier la posture favorisant l'Intelligence Collective dans la durée.

POINTS CLÉS

- Les enjeux et conditions de réussite de l'Intelligence Collective**
 - Le traitement de problématiques complexes
 - Les types de prise de décision
 - Les questions à se poser en amont
 - Les conditions de réussite de l'Intelligence Collective
 - La posture du facilitateur
- La boîte à outils pour :**
 - Élargir les points de vue
 - S'aligner
 - Générer des idées
 - Passer au crible une solution
- Entraînement et zoom sur :**
 - La structuration de l'atelier d'Intelligence Collective
 - Le sens, l'objectif, le cadre
 - Le choix et la maîtrise de l'outil
 - La posture de facilitateur

 13 et 14 mars 2025

 2 journées (14 heures)

 Lille

FORMATION À LA FACILITATION

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000 € HT par participant

« La formation facilitateur est très enrichissante ; elle m'a permis d'avoir les clés pour mener diverses réunions. »

Comment maximiser la performance de vos équipes dans un environnement complexe et transversal ? Grâce à l'intelligence collective, formez vos collaborateurs à devenir facilitateurs d'ateliers et transformez vos problématiques en succès collaboratifs. Donnez-leur les outils pour animer le changement et créer une vraie dynamique de leadership.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Identifier la posture et les réflexes gagnants d'un facilitateur.
- | Disposer de la boîte à outils pour concevoir et animer un atelier de facilitation en interne.
- | S'entraîner à la posture de facilitateur d'une séance de codéveloppement.

POINTS CLÉS

- 🌀 **Lancement interactif**
- 🌀 **Les enjeux de l'Intelligence Collective**
 - Les enjeux et les situations dans lesquelles le recours à l'Intelligence Collective est opportun
 - La posture de facilitateur
 - Les conditions de réussite
- 🌀 **Les étapes clés**
 - Analyse de la situation et cadrage
 - Formulation de la problématique
 - Notion de livrable
 - Choisir ses outils en fonction de son objectif
- 🌀 **Préparer une réunion collaborative**
 - Les éléments clefs de la préparation d'une réunion réussie
 - Les modes de décision
 - Le suivi
- 🌀 **Animer une réunion**
 - Impulser la dynamique et créer les conditions favorables
 - Les brise-glaces (Ice breakers)
 - La posture en animation collaborative
- 🌀 **Choisir son animation et ses outils en fonction de l'objectif visé**
 - Animer un état des lieux
 - Générer des idées
 - Sélectionner et prioriser les idées
 - Construire un plan d'action
- 🌀 **Focus sur le codéveloppement**
 - Les fondements et conditions de réussite
 - Les étapes
 - La posture spécifique de facilitateur de codéveloppement
- 🌀 **Bilan et plan d'action**

📅 À venir... Contactez-nous !

🕒 2 journées (14 heures)

📍 Lille

FORMATION DE FORMATEUR

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000€ HT par participant

« La formation m'a permis d'avoir plus confiance en moi et de me dire qu'avec tous les outils et une bonne préparation je vais pouvoir assurer mon rôle de formatrice. »

Comment transformer vos formateurs occasionnels en animateur de formation participative et efficace ? Enrichissez leur boîte à outils pour capter l'attention et atteindre les objectifs pédagogiques. Capitalisez sur la transmission du savoir, professionnalisez vos formateurs internes pour booster l'engagement, et renforcer l'ADN de votre entreprise.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- | Identifier le rôle et la mission de formateur interne.
- | Expérimenter des outils et techniques pour réussir une formation qui garantisse l'apprentissage.
- | Développer ses pratiques pour gagner en confiance et en aisance.

POINTS CLÉS

- 🌀 **Les enjeux de la mission de formateur interne**
 - Les enjeux et objectifs de la formation interne
 - La mission de formateur interne et les responsabilités
- 🌀 **Les grands principes de la pédagogie pour adulte**
 - L'escalier pédagogique (méthode IAA) et la neuropédagogie
 - Les comportements qui favorisent l'apprentissage
 - Les leviers de la communication
- 🌀 **Les étapes d'une formation**
 - La préparation efficiente
 - Le lancement enthousiasmant
 - Le déroulé PEPS (pratique, exigence, plaisir, surprise), la gestion du groupe, des participants du timing
 - La conclusion
 - L'après formation
- 🌀 **Les méthodes pédagogiques**
(une vingtaine de techniques avec fiches exercices)
- 🌀 **Les situations délicates**
Gérer le timing, l'attention, les retours de pauses, les objections, les questions "pièges"...
- 🌀 **Bilan et engagement**

📅 À venir... Contactez-nous !

🕒 2 journées (14 heures)

📍 Lille

TUTEUR-MAÎTRE D'APPRENTISSAGE PERFORMANT ET CONTRIBUTEUR

PERSONNES CONCERNÉES

Tout collaborateur étant amené à accompagner un jeune actuellement ou dans le mois qui suit la formation.

TAILLE DU GROUPE

5 à 10 personnes

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1000€ HT par participant

Vous encadrez et accompagnez dans son parcours un jeune dans le cadre d'un contrat en alternance/apprentissage et vous souhaitez incarner ce rôle au bénéfice des différents acteurs ?

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 1 Définir sa mission de tuteur, situer son contenu et ses limites en fonction du contexte donné.
- 1 Accueillir et intégrer un nouvel apprenant et établir une relation efficace.
- 1 Distinguer les compétences requises par un métier et définir des objectifs d'action et de formation dans un cadre organisé.
- 1 Savoir transmettre ses connaissances et pratiques professionnelles, évaluer le jeune et le suivre tout au long de sa formation.

POINTS CLÉS

- 1 **Lancement interactif**
- 1 **Le cadre de la formation**
 - Rôle des différents acteurs, missions du tuteur
 - Les enjeux et la fonction « d'accueillant » et « d'accompagnant »
 - Le cadre de l'arrivée d'un « tutoré », les étapes du processus d'intégration : quelles modalités possibles ?
 - Freins et conditions de réussite de sa mission
- 1 **Les différentes situations de communication et leur traitement**
 - La construction d'une relation durable et efficace pour faciliter l'intégration et l'apprentissage
 - Besoins humains, cadre de référence, règles de communication
 - Les différents niveaux et registres de communication
- 1 **La formation du jeune**
 - Notion de référentiel de compétences et définition des objectifs de formation
 - Transfert de connaissances et méthodes pédagogiques
- 1 **L'entreprise formatrice**
 - L'aide à l'orientation professionnelle
 - Répartition des rôles entre les acteurs internes et externes : direction, encadrement, autres tuteurs, formateurs...
 - Le suivi de l'apprentissage du jeune, l'évaluation des acquis, la relation avec le centre de formation et les outils de liaison (fiches, visite, carnet...) : quelles modalités possibles ?
- 1 **Plan d'action individuel et bilan**

« Très bonne animation, bien menée, interactive et dynamique, qui permet de cibler les objectifs d'apprentissage. On ne voit pas le temps passer avec les exercices et les mises en situation qui aident à la mémorisation des tips. »

 30 avril et 17 juin 2025

 2 journées (14 heures)

 Lille

CALENDRIER DES FORMATIONS 2025

EFFICACITÉ MANAGÉRIALE

2 AVRIL & 7 MAI

Développer son leadership transverse

📍 Lille

24 AVRIL

Manager le changement et les paradoxes

📍 Lille

3, 4 JUIL & 4 SEPT.

Les incontournables du management - Niveau 1

📍 Lille ou Paris

17 OCTOBRE

Les incontournables du management - Niveau 2 : Devenir manager coach

📍 Lille

EFFICACITÉ PÉDAGOGIQUE & COLLECTIVE

13 & 14 MARS

Animer l'Intelligence Collective au quotidien

📍 Lille

8 & 9 AVRIL

Animer des réunions collaboratives

📍 Lille

30 AVRIL & 17 JUIN

Tuteur-maître d'apprentissage performant et contributeur

📍 Lille

EFFICACITÉ PERSONNELLE & RELATIONNELLE

21 JANVIER

Mieux se connaître pour mieux se manager (MBTI)

📍 Lille ou Paris

11 FÉVRIER

(Re)devenir acteur de ses priorités

📍 Lille ou Paris

25 MARS

Mieux se connaître pour mieux se manager (DISC et Forces Motrices)

📍 Lille ou Paris

16 MAI

Du stress à l'énergie positive

📍 Lille

25 & 26 SEPTEMBRE

S'affirmer avec assertivité

📍 Lille

Besoin d'une date supplémentaire ?
Contactez-nous !

Retrouvez les indicateurs clés sur notre site internet et les fiches programmes détaillées sur demande à : decouverte@jalan-conseil.com

Construisez votre aventure avec les solutions formation de Jalan



Le Conquérant

En format Blended learning, "Le Conquérant" va rendre vos collaborateurs autonomes et performants sur une soft skill précise.



Le Nomade

Un parcours 100% digital pour permettre à vos collaborateurs de développer leurs soft skills où et quand ils veulent, tout en bénéficiant d'une communauté d'apprenants.



L'Explorateur

Engager vos collaborateurs autour d'un sujet précis, d'une thématique ou d'une problématique RH sur un format court, percutant et interactif même en distanciel !

Sur-mesure

Nous construisons des solutions sur-mesure pour répondre à un besoin spécifique ou un thème propre à votre entreprise et vos équipes.

Tarifs et modalités de nos formations inter-entreprises

Tarif : 500€HT/jour training en présentiel/participant

Ce tarif comprend :

- L'accès à l'application e-learning Jalan pendant 3 mois avec modules de formation et animation
- La participation à la journée de training, déjeuner inclus
- Ajout de 120€HT/participant pour le questionnaire MBTI ou de 75€HT/participant pour les questionnaires DISC + Forces Motrices (FM)

Modalités pédagogiques :

- Formation s'appuyant sur la participation active des stagiaires (80% du temps de formation)
- Exercices pratiques, pédagogie décalée et expérientielle, codéveloppement, mises en situations, vidéos inspirantes pour favoriser la prise de conscience et vivre des expériences learning engageantes et mémorables.
- Des entrainements sur des situations concrètes pour favoriser l'ancrage et les déclics.
- Accès à l'application mobile learning JALAN pour 3 mois (30 capsules génériques)
- Des questionnaires d'auto-positionnement
- Des fiches mémos pour réactiver les notions clés

Modalités d'évaluation des acquis :

- En cours et en fin de formation : quizz, exercices, mises en situation, autoévaluation des acquis.

Modalités et délais d'accès : contactez-nous.

Nota :

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter au 03.62.13.14.60

Toutes nos fiches programmes détaillées sont disponibles sur demande.

Retrouvez nos indicateurs clés sur notre site internet.



Informations et modalités d'inscription

Pour plus d'informations et pour inscrire vos collaborateurs,
2 options :

1. Contactez **votre consultant Jalan**
2. Contactez la coordinatrice Jalan : decouverte@jalan-conseil.com



www.jalan-conseil.com



Retrouvez-nous sur LinkedIn :

[@JALAN - Accélérateur de Transformation](https://www.linkedin.com/company/jalan-conseil)

Retrouvez notre **règlement intérieur** sur notre site internet.