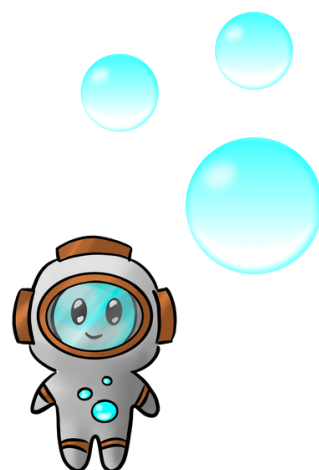


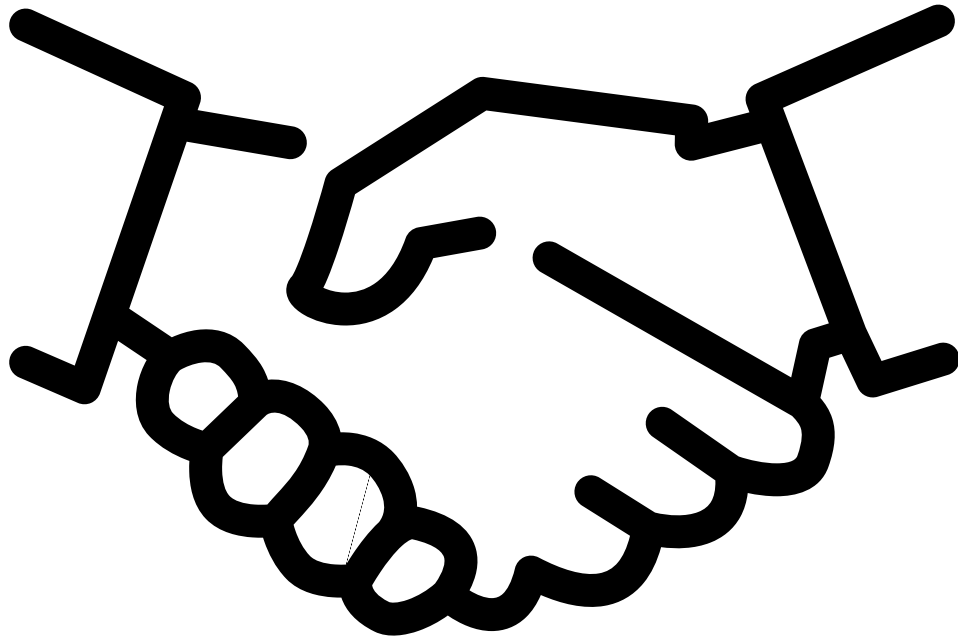
CATALOGUE DE
FORMATIONS
OXYCOM



Oxycom
Votre oxygène commercial



LES FORMATIONS



COMMERCE



Oxycom
Votre oxygène commercial



ÉCOUTE ACTIVE & COMMERCE



COMMERCE



COMMUNIQUER PAR L'ÉCOUTE SILENCIEUSE

- Comprendre le contrat de communication
- Écouter sans juger
- Observer le non verbal
- Porter de l'intérêt
- Rester concentré



QUESTIONNER POUR ÉCOUTER

- Identifier les différents types de questions
- Utiliser les questions relais
- Utiliser les questions miroir



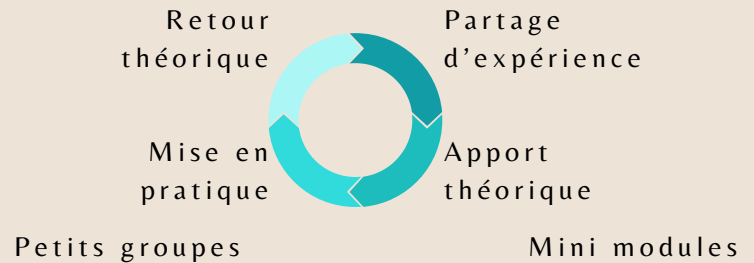
CLARIFIER POUR COMPRENDRE

- Approfondir
- Formuler sans juger
- S'entraîner à l'empathie
- Comprendre le client par le reflet du sentiment

SELECTIONNER L'ÉCOUTE ACTIVE SELON MES SITUATIONS

- Identifier les situations d'échanges simples ou complexes
- Manier l'écoute active en situation de désaccord, de négociation, de conflit

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



7H

4 à 10 personnes

Tout public

Pas de pré requis nécessaires

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

700,00€ H.T. jour/st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



L'ART DU PITCH



COMMERCE



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour
théorique

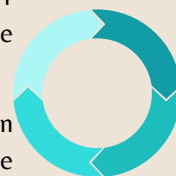
Partage
d'expérience

Mise en
pratique

Apport
théorique

Petits groupes

Mini modules



7H

4 à 10 personnes

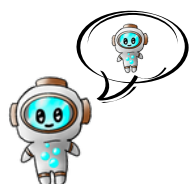
Tout public

Pas de pré requis nécessaires

Intra ou Inter

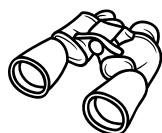
AFEST ou FOAD possibles

700,00€ H.T. jour/st



COMPRENDRE LE PITCH

- Découvrir les types de pitch
- Différencier les outils du pitch
- Déterminer le temps du pitch



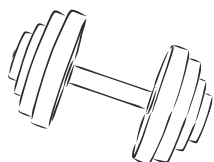
CHOISIR LE CONTEXTE DU PITCH

- Analyser le contexte
- Reconnaître les interlocuteurs
- Décider du bon timing



ÉCRIRE UN PITCH UNIQUE ET PERCUTANT

- Concevoir un pitch unique
- Rendre son pitch percutant
- Penser les outils d'appui



S'ENTRAINER

- Persuader par le pitch
- Avoir le bon mental pour pitcher
- S'auto évaluer

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

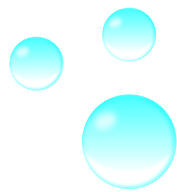
Votre oxygène commercial



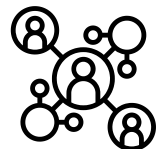
RÉSEAUTAGE AU SERVICE DE LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE



COMMERCE



IDENTIFIER LES RÉSEAUX ADAPTÉS

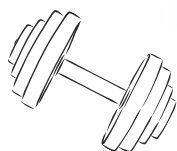


- Identifier les réseaux généraux, territoriaux, métiers
- Connaître les réseaux et leurs avantages et inconvénients



CHOISIR SES RÉSEAUX

- Choisir les réseaux en fonction de sa stratégie commerciale
- Prioriser les réseaux selon le temps qu'on peut leur accorder



S'ENTRAINER À RÉSEAUTER

- Savoir être et au savoir vendre
- Atteindre la bonne posture
- S'engager activement dans les réseaux



IDENTIFIER LES PRATIQUES DU RÉSEAUTAGE

- Remise du guide des bonnes pratiques
- Mise en place d'un plan d'actions individuelles
- Motivation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

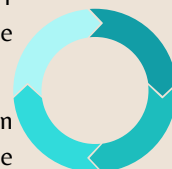
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



7H

4 à 10 personnes

Public décisionnaire

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

700,00€ H.T. jour/st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

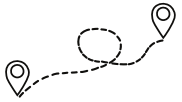
Votre oxygène commercial



AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT

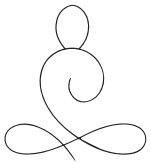


COMMERCE



PARCOURS CLIENT

- Du 1er contact à la signature
- Comprendre le cycle de commercialisation
- Trouver les leviers d'amélioration



AVOIR LA BONNE
POSTURE AU BON
MOMENT

- Identifier les situations
- Comprendre l'environnement
- Comprendre le cercle de décision
- S'adapter aux profils des clients



CLARIFIER POUR
COMPRENDRE

- Anticiper ses RDV
- Avoir un message clair, affirmatif et précis
- Faire face aux situations difficiles



S'AUTO ÉVALUER

→ Pour entrer dans une démarche continue d'amélioration

- Méthode GASI

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour
théorique

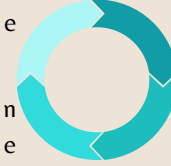
Partage
d'expérience

Mise en
pratique

Apport
théorique

Petits groupes

Mini modules



5 jours * 7H

1 à 10 personnes

Tout public

Commerciaux/Pas de pré requis

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

3500,00€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

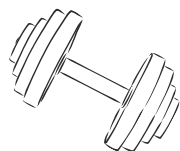
Votre oxygène commercial



VENDRE EN PÉRIODE DE CRISE

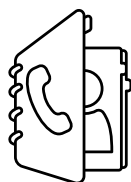


COMMERCE



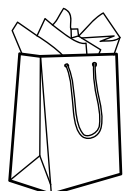
SE PRÉPARER À LA VENTE EN PÉRIODE DE CRISE

- Reformuler son offre
- Utiliser la méthode ARME
- Savoir être flexible
- Répondre aux objections



LA PRISE DE CONTACT EN PÉRIODE DE CRISE

- Trouver le bon moment, le bon ton, la bonne approche
- Identifier clients, prospects, et ambassadeurs



LE CYCLE DE VENTE

- Prospecter
- Argumenter
- Négocier
- Savoir conclure une vente



PLAN D'ACTION ET AUTO MOTIVATION

- Connaître ses propres leviers de motivation
- Rédiger son plan d'action individuel
- Se fixer des indicateurs de performance

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

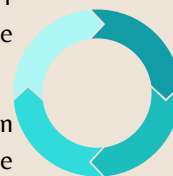
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours * 7H

2 à 10 personnes

Pas de pré requis

Commerciaux &

Manager commerciaux

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

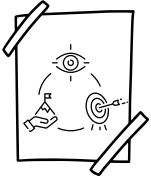
Votre oxygène commercial



PILOTAGE DES ÉQUIPES COMMERCIALES



COMMERCE



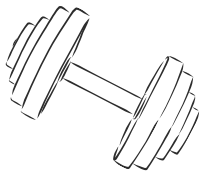
IDENTIFIER SES OBJECTIFS

- Utiliser la méthode SMART
- Encadrer ses objectifs
- Prioriser ses missions



PLANIFIER

- Planifier ses actions
- Prioriser, anticiper
- Motiver par les indicateurs
- Motiver par les objectifs



EXPÉRIMENTER LE PILOTAGE COMMERCIAL

- Analyser ses expériences
- Comprendre le fonctionnement des individus dans l'équipe
- Manager son équipe



ÉCRIRE SON PLAN DE PILOTAGE

- S'adapter au rythme de l'entreprise
- Comprendre, débrief, motiver
- Co-célébrer les victoires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



4 jours * 7H

1 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager débutant,

d'équipe en développement

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2800€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



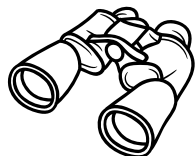
ORGANISER & OPTIMISER SES SÉMINAIRES COMMERCIAUX



COMMERCE



DIAGNOSTIQUER ET IDENTIFIER SES OBJECTIFS

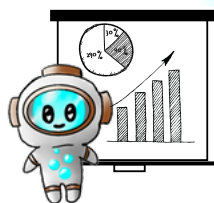


- Comprendre ses besoins
- Fixer les objectifs



ÉCRIRE SON SCÉNARIO

- Penser à tout
- Différencier les temps forts, les temps de travail et les temps de vie
- Communiquer sur son séminaire



MANAGER SES PRÉSENTATIONS

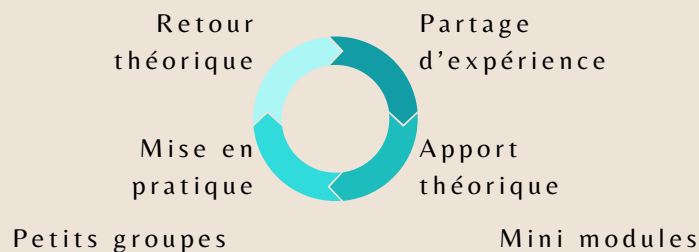
- Animer ses présentations
- Convaincre
- Faire participer l'équipe



ÉCRIRE SON PLAN D'ACTION ET DE MOTIVATION

- Lire le guide des bonnes pratiques
- Écrire son plan d'actions individuel
- Savoir programmer son séminaire

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



2 jours * 7H

1 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

1400€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



LA RELATION CLIENT AU TÉLÉPHONE



COMMERCE



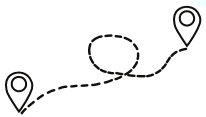
SE PRÉSENTER AU TÉLÉPHONE

- Décrocher son téléphone
- Utiliser la méthode CAP
- Trouver la bonne posture pour être relai de son entreprise
- Travailler son "Bonjour"



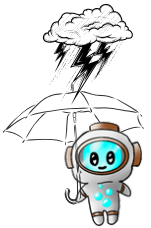
ANALYSER LES ATTENTES DES CLIENTS

- Echanger avec l'écoute active
- Savoir inspirer confiance
- Se synchroniser pour favoriser l'échange



DISTINGUER LES ÉTAPES CLÉS

- Comprendre
- Mener la discussion
- Être force de proposition
- Comprendre les blocages et les dépasser
- Conclure



ESTIMER LES BONS REFLEXES FACE AUX SITUATIONS DÉLICATES

- Gérer des clients agressifs ou difficiles
- Transformer les points d'insatisfaction en opportunités

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules

3 jours * 7H

2 à 10 personnes

Pas de pré requis

Commerciaux &
Manager commerciaux

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



OUTILS NÉCESSAIRES AU PILOTAGE COMMERCIAL

(GRC/CRM)



COMMERCE



GÉRER SES PROSPECTS, CLIENTS, SUSPECTS

- Segmenter la clientèle
- Analyser son cycle de vente
- Qualifier ses contacts
- Méthode IPO/IPA



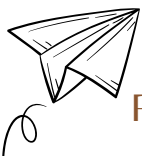
PLANIFIER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Organiser/Prioriser
- Identifier les indicateurs de suivi des actions commerciales
- Construire les outils de suivi



CONNAITRE LES FONCTIONS CRM

- Connaître l'éventail des fonctionnalités
- Identifier ses besoins
- Implémenter
- Closing



PILOTAGE DU PLAN D'ACTION, MISE EN PLACE DES TABLEAUX DE BORD

- Piloter son activité grâce aux tableaux de bord
- Plan d'action individuel
- Process d'alertes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

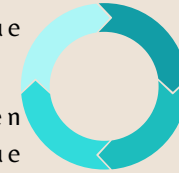
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours * 7H

2 à 10 personnes

Pas de pré requis

Commerciaux &

Manager commerciaux

Intra ou Inter

AFEST ou FOAD possibles

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



ACCUEIL & VENTE

OU COMMENT ASSURER UN ACCUEIL DE QUALITÉ
PROPICIE À LA FIDÉLISATION DE SA CLIENTÈLE



COMMERCE



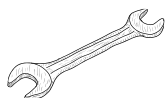
EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Pour toute organisation, l'accueil est un facteur clé. Véhiculez une image congruente aux valeurs de votre entreprise et développez une expérience client réussie et authentique.



OBJECTIFS

- Renvoyer sur une image positive et professionnelle
- Renforcer la cohésion des équipes
- Gérer les conflits et les contestations clients
- Identifier son savoir, savoir être, savoir faire
- Développer la vente additionnelle



OUTILS UTILISÉS

- Apport théorique sur l'intelligence émotionnelle
- Exercices pratiques & jeux de rôle
- Simulation
- Photolangage

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour
théorique

Partage
d'expérience

Mise en
pratique

Apport
théorique

Petits groupes

Mini modules

1/2 journée
ou 2 jours

Programme personnalisable

12 personnes maximum

En présentiel

En équipe

Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben

Guillemain

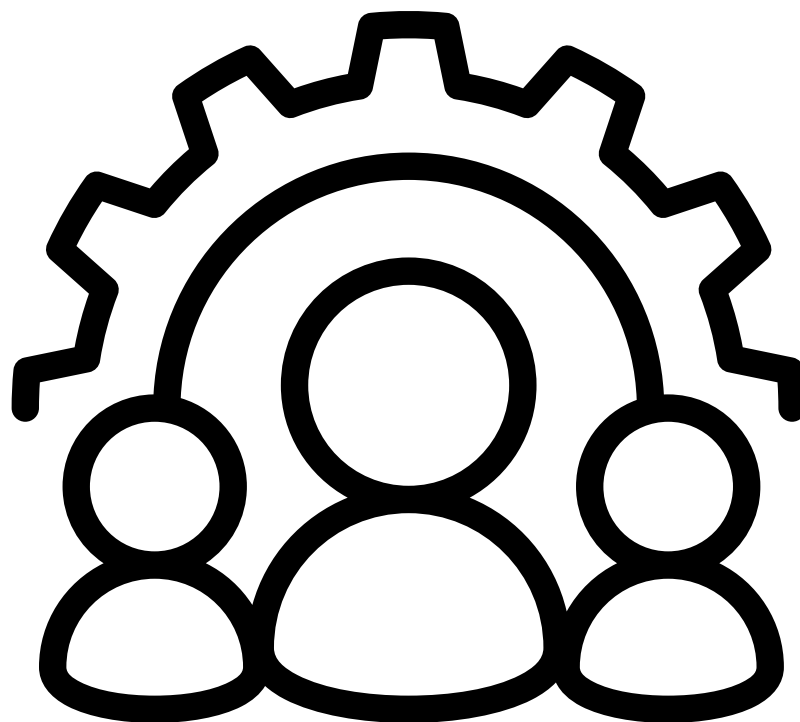
Comédien-Chanteur Formateur

Oxycom

Votre oxygène commercial



LES FORMATIONS



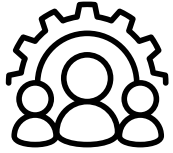
MANAGEMENT



Oxycom
Votre oxygène commercial



FIXER DES OBJECTIFS, ÉCRIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE, LA SUIVRE



MANAGEMENT



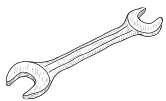
SE FIXER DES OBJECTIFS

- Se fixer des objectifs dans le temps
- Utiliser la méthode SMART
- Rendre les objectifs attractifs



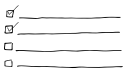
SAVOIR ÉCRIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Analyser l'environnement et sa dynamique concurrentielle
- Explorer son panel d'offres
- Valoriser ses produits/services
- Créer et écrire sa stratégie de croissance
- Manager son portefeuille d'activité
- Organiser la diversité



METTRE EN PLACE LES MOYENS

- Identifier et choisir les moyens
- Comprendre et choisir les alliances stratégiques
- Choisir les compétences à travailler, externaliser, écarter



UTILISER DES TABLEAUX DE BORDS ET OUTILS DE SUIVI

- Centraliser l'information
- Connaître son forecast
- Planifier ses points de pilotage
- Utiliser la méthode GASI
- Bâtir son plan d'action progressif

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

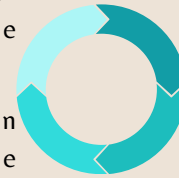
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 jours * 7H

1 à 3 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux & Dirigeants

Intra ou Inter
2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



RECONNAÎTRE LES VALEURS DE SON ÉQUIPE



RECONNAÎTRE LES VALEURS

- Intégrer la dimension morale
- Intégrer la dimension sociétale
- Comprendre la dimension variable des valeurs (crise/ stress)

LIBÉRER LES VALEURS INDIVIDUELLES

- Se connaître par l'Introspection
- Savoir exprimer ses valeurs
- S'aider des valeurs dans la prise de décision

CO ÉCRIRE SES VALEURS D'ÉQUIPE

- Co écrire ses valeurs collectives à partir des valeurs individuelles
- Décider dans le compromis
- Savoir être et intransigeance

SE MOTIVER

- Exprimer les valeurs comme avantage commercial
- Utiliser les valeurs comme avantage managérial, RH
- Motiver ses équipes par les valeurs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules

7H

1 à 3 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux &

Dirigeants

Intra ou Inter

700€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

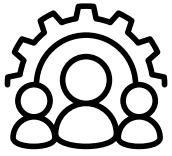
Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycor

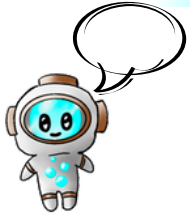
Votre oxygène commercial



CONVAINCRE EN CONTEXTE DIFFICILE

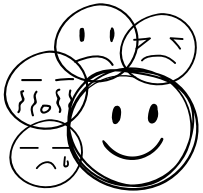


MANAGEMENT



RECONNAITRE L'IMPACT DE SA COMMUNICATION PERSONNELLE

- Identifier le langage verbal et non verbal
- Comprendre par l'empathie
- Structurer ses idées pour convaincre



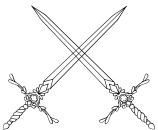
GÉRER SES ÉMOTIONS EN CONTEXTE DIFFICILE

- Reconnaître ses émotions pour les apprivoiser
- Reconnaître les émotions de l'interlocuteur



SAVOIR RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- Laisser les objections s'exprimer
- Dépasser les blocages
- Assumer les erreurs pour rebondir



GÉRER L'ENTRETIEN CONFLICTUEL

- Utiliser une démarche orientée solution lors d'un conflit
- Envisager des solutions gagnant/gagnant
- Conclure un entretien conflictuel
- Ouvrir à un temps plus serein

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

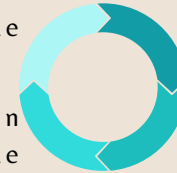
Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules



3 * 7H

2 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux &

Dirigeants

Intra ou Inter

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

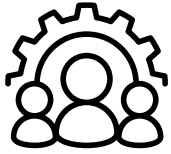
Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

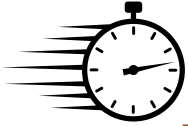
Votre oxygène commercial



GESTION DU TEMPS & MAÎTRISE DU STRESS



MANAGEMENT



PRENDRE CONSCIENCE DE SA RELATION AU TEMPS

- Connaître les différents types de comportement
- Comprendre la notion de cadence personnelle
- Connaître ses rythmes et besoins



CRÉER UN TEMPS DE QUALITÉ

- Identifier 4 failles de la gestion du temps
- Fixer les objectifs
- Identifier les priorités et les urgences
- Déjouer les pièges de la pression



TRAVAILLER COLLECTIVEMENT

- Temps personnel/temps collectif
- Optimiser son temps grâce à la Polyvalence
- Poser ses propres limites
- Eduquer le collectif



ACCÉDER À DES RESSOURCES POSITIVES

- Affiner son rapport au temps par l'affirmation et la démonstrativité
- Générer de nouveaux comportements par l'adaptabilité et le choix
- Explorer l'interface temps dédié au manager

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Retour théorique

Partage d'expérience

Mise en pratique

Apport théorique

Petits groupes

Mini modules

2 * 7H

2 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux & Dirigeants

Intra ou Inter

1400€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

Oxycom

Votre oxygène commercial



MANAGEMENT À DISTANCE GESTION D'ÉQUIPE EN TÉLÉTRAVAIL



MANAGEMENT



ORGANISER LE TRAVAIL DE L'ÉQUIPE À DISTANCE

- S'interroger sur les conditions du télétravail
- Segmenter le temps dans l'espace
- Les outils du télétravail



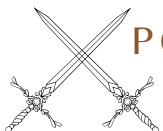
PLANIFIER L'ACTIVITÉ D'UNE ÉQUIPE À DISTANCE

- Bâtir des plans d'actions puis prioriser ses actions
- Organiser selon les contraintes
- Conduire le mix bureau/distance



MOTIVER À DISTANCE

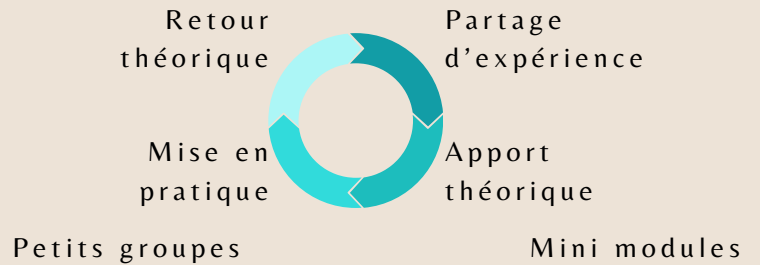
- Reconnaître les profils de travailleurs à distance
- Prendre sa posture de manager à distance
- Fédérer, encourager, partager
- Recevoir/donner du feed back



IDENTIFIER LES POINTS DE VIGILANCE INDIVIDUELS & COLLECTIFS

- Conduire les face à face
- Conduire les réunions en full web et les réunions mixtes
- Transformer les points d'insatisfaction en opportunités
- Identifier les signaux faibles

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



3 * 7H

2 à 6 personnes

Pas de pré requis

Manager commerciaux &

Dirigeants

Intra ou Inter

2100€ H.T./st

Référente handicap :
Patricia Gratas



Patricia
Gratas

Présidente fondatrice
Responsable des prestations
de formation

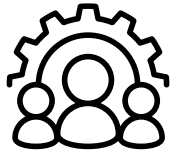
Oxycom

Votre oxygène commercial



ATELIER INTELLIGENCE COLLECTIVE

AU SERVICE DES ÉQUIPES ET DES ORGANISATIONS



MANAGEMENT



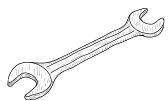
EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'intelligence collective est la mise en commun des compétences, connaissances, créativité, capacités de réflexion et de résolution de problèmes... au service d'un objectif commun.



OBJECTIFS

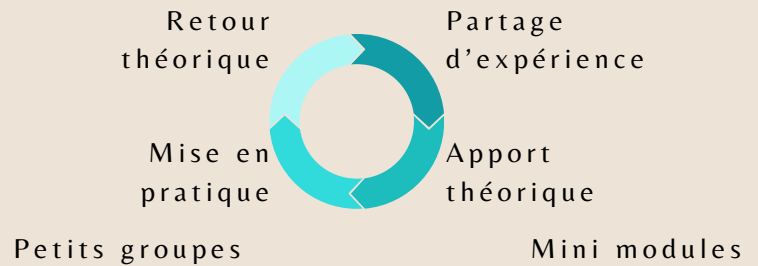
- Dresser un état des lieux de l'organisation (forces, faiblesses, menaces, opportunités)
- Engager et fédérer l'ensemble des acteurs (collaborateurs, direction, ...) vers un même cap.
- Cultiver la créativité
- Générer des idées différenciantes
- Développer l'amélioration continue
- Favoriser une psychologie positive



OUTILS UTILISÉS

- Photolangage
- Speed boat
- Turbo théâtre
- Jeu des forces

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée
ou 1 jour

Programme personnalisable

12 personnes maximum

En présentiel

En équipe

Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben

Guillemain

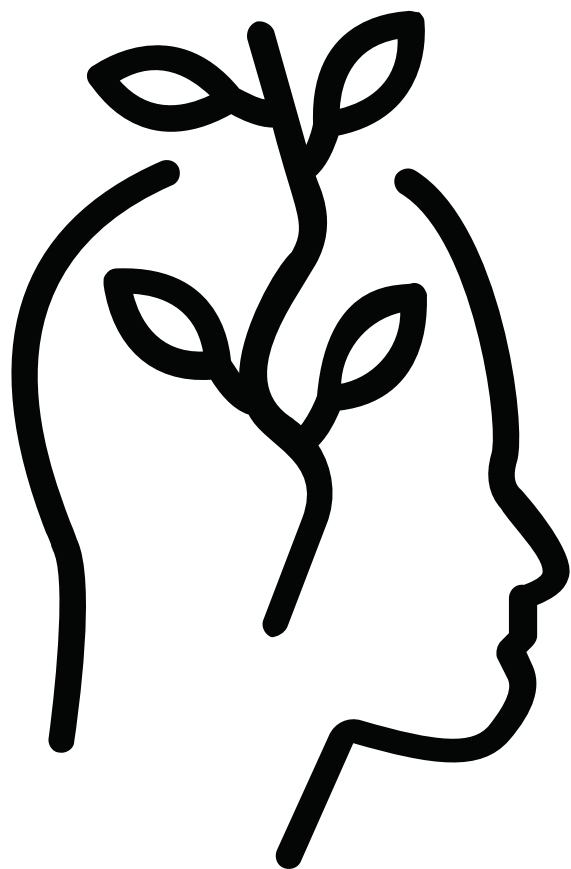
Comédien-Chanteur Formateur

Oxycom

Votre oxygène commercial



LES FORMATIONS



DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



Oxycom
Votre oxygène commercial



PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

LA PAROLE EST À VOUS !



DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

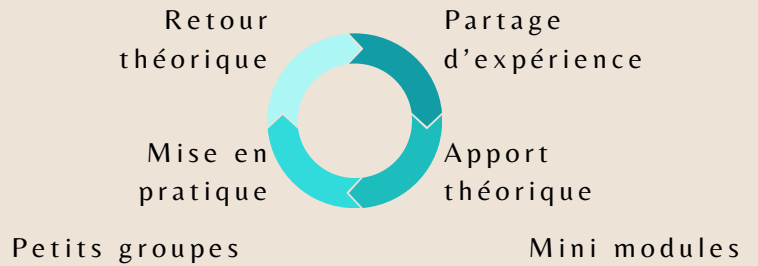


EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Vous n'êtes pas à l'aise dans vos présentations orales, vous devez convaincre un auditoire et le tract vous gagne...

Cet atelier va vous permettre de libérer votre parole sans stress, de marquer les esprits en renvoyant une image positive.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée

à 2 jours

Programme personnalisable

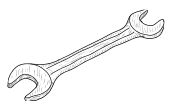
En présentiel

En équipe



OBJECTIFS

- Gagner en aisance dans sa communication
- créer un relationnel favorable avec ses interlocuteurs
- Développer sa présence vocale et corporelle
- Organiser un discours selon les publics, les objectifs et les contextes
- Adapter ses émotions



OUTILS UTILISÉS

- Expression verbale et non verbale
- Autoscopie
- Gestion des émotions
- Jeux de rôles

Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben

Guillemain

Comédien-Chanteur Formateur

Oxycom

Votre oxygène commercial



GESTION DU STRESS

OU COMMENT AGIR FACE À SES ÉMOTIONS !



DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL



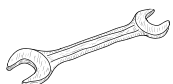
EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Aujourd'hui le stress est omniprésent dans le monde du travail. Pourtant, il s'avère être nocif pour la santé mentale des salariés et il compromet également la qualité de leur travail. Enfin des solutions pratiques et ludiques pour transformer votre stress en compagnon de route et gérer celui de vos collaborateurs.



OBJECTIFS

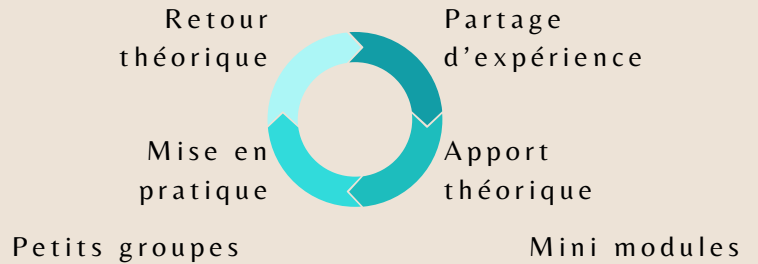
- Comprendre les mécanismes du stress
- Identifier les méthodes de gestion de ses émotions
- Adopter les comportements appropriés
- Prendre confiance en soi, notamment en situation de conflit
- Savoir s'affirmer face à des personnalités difficiles
- Mobiliser ses propres ressources pour se relaxer et savoir rebondir



OUTILS UTILISÉS

- Apport théorique
- Exercices pratiques & jeux de rôle
- Mécanique respiratoire
- Respiration basse
- Cohérence cardiaque

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée
à 2 jours

Programme personnalisable
En présentiel
Individuel ou en équipe

Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben
Guillemain

Comédien-Chanteur Formateur

Oxycom

Votre oxygène commercial



GESTION DE CONFLIT

OU COMMENT S’AFFIRMER DANS LES SITUATIONS DIFFICILES



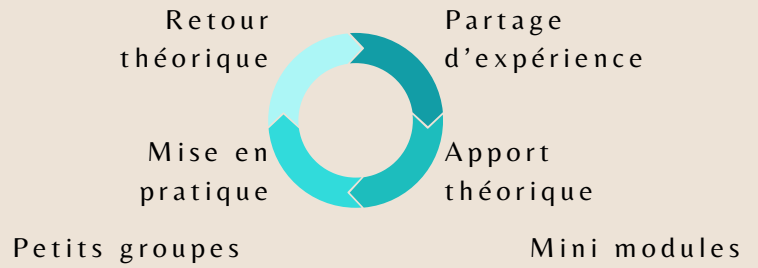
DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL



EN QUOI ÇA CONSISTE ?

La résolution des conflits est un sujet transverse à la négociation, le travail d’équipe, le développement du leadership ou les désaccords et les processus nécessaires pour gérer des situations difficiles sans agressivité.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée
à 3 jours

Programme personnalisable

En présentiel

Individuel ou en équipe



OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes du conflit
- Adopter les comportements appropriés pour soi et pour ses interlocuteurs
- Gérer son stress et ses émotions pour mobiliser ses ressources
- Appréhender et optimiser le caractère constructif du conflit

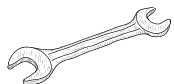
Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben
Guillemain

Comédien-Chanteur Formateur

OUTILS UTILISÉS



- Exercices pratiques & jeux de rôle
- Cohérence cardiaque
- Mécanisme respiratoire
- Visualisation
- Photolangage

Oxycom

Votre oxygène commercial



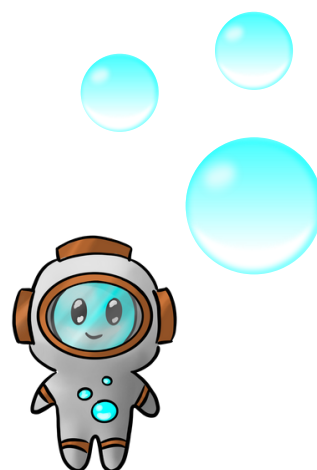
LES FORMATIONS



COHÉSION



Oxycom
Votre oxygène commercial



ATELIER DE DOUBLAGE

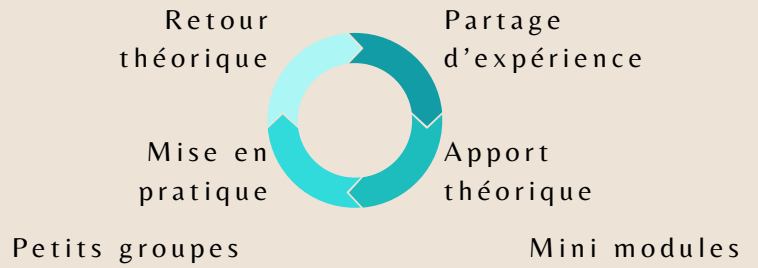
VOTRE ÉQUIPE FAIT SON CINÉMA



EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Qui n'a jamais rêvé d'interpréter les scènes cultes de ses héros préférés? Nos experts en voix-off et doublage vous accompagnent en conditions réelles d'enregistrement pour une immersion ludique dans les coulisses des séries TV, films d'animation et de cinéma.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée
à 1 jour

En groupe de 2 à 10 personnes
En présentiel
En équipe



OBJECTIFS

- Travailler les techniques d'expression orales
- Découvrir des outils simples pour stimuler la créativité
- Partager un moment convivial et de bonne humeur
- Sortir du cadre, lâcher prise et révéler des talents !

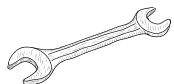
Référente handicap :
Patricia Gratas



Ruben
Guillemain

Comédien-Chanteur Formateur

OUTILS UTILISÉS



- Directions d'acteurs (jeu, intonation, respiration)
- Atelier d'écriture
- Enregistrement studio mobile sous la direction de metteur en scène & ingénieur du son

Oxycom

Votre oxygène commercial



ATELIER CRÉATION CHANSON

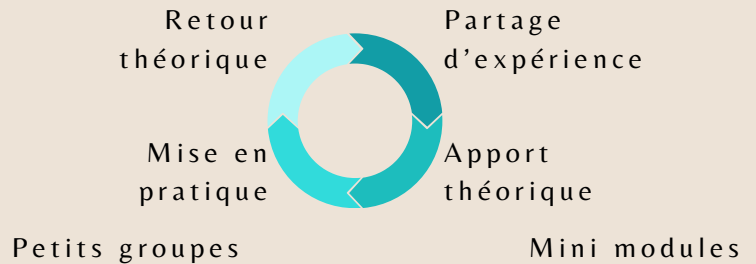
FAITES ENTENDRE VOTRE VOIX



EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Composez et enregistrez une chanson ou un hymne reflétant les valeurs d'entreprise ou d'un événement grâce à un studio mobile professionnel. Une activité fédératrice et ludique, idéale pour un team building entre collègues !

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :



1/2 journée
à 1 jour
4h minimum avec
enregistrement de la chanson
12 personnes maximum
En présentiel
En équipe



OBJECTIFS

- Fédérer les équipes autour d'un projet commun
- Reconnaître et apprivoiser ses peurs et ses résistances
- Renforcer l'aptitude au brainstorming
- Découvrir des outils simples pour stimuler la créativité
- Partager un moment convivial, générateur d'émotions positives
- Sortir du cadre et lâcher prise

Référente handicap :
Patricia Gratas

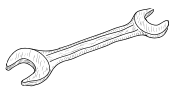


Ruben
Guillemain

Comédien-Chanteur Formateur

Oxycom

Votre oxygène commercial



OUTILS UTILISÉS

- Brainstorming
- Atelier d'écriture
- Enregistrement studio sous la direction de coach expérimenté

