

NOVIAL

*facilitation stratégique et opérationnelle
coaching - team building - conseil - formation
entraînement individuel - dynamique des équipes
optimisation des processus et des performances*

Les modules Golf & Management ® Golf & Brain ® et Golf & Type ®

L'application du modèle SPM (stratégie, processus, mental) NOVIAL pour faire apparaître les liens entre les comportements au golf et les situations rencontrées dans l'entreprise
Et optimiser son jeu de golf grâce aux outils de l'entreprise !



les modules Golf & Management ®

Ingénierie particulière sur demande

NOVIAL® - RCS PARIS 504994377

n° formation
11 75 44216 75
auprès du préfet de
région IDF

Coach & Golf individuel

Redécouvrez l'entreprise à travers le golf à l'aide des correspondances typologiques, stratégiques, opérationnelles et mentales
Utilisation des concepts G&B et G&T
Séances à partir de 300 € HT pour 9 trous

Coach & Golf collectif

Séances Golf & Type ou Golf & Brain
Travail en salle et en équipe sur le parcours
pack résidentiel de 1,5 jours
ou approche journée – max 16 pers à partir de
400 € HT / pers

Les séminaires de cohésion

Découvrez le golf et son environnement et profitez-en pour comprendre les typologies de personnalité pour une optimisation du management de 10 à 40 pers - 1 à 2 jours à partir de 200 € HT / pers

contact@novial.fr – www.novial.fr



Golf & Type (G&T)

Découvrez votre type de personnalité pour acquérir un terreau fertile pour la technique et les résultats au golf comme dans la vie personnelle ou professionnelle
Séances de 4 h à partir de 150 € HT / pers

Golf & Brain (G&B)

Découvrez les outils stratégiques, opérationnels et mentaux pour maîtriser vos émotions afin d'atteindre vos objectifs au golf comme dans la vie personnelle et professionnelle
Séances de 4 h à partir de 150 € HT / pers



Quelques constats préliminaires...

Le golf de compétition
se joue sur un parcours
de 5 pouces et demi
situé entre vos deux oreilles.
Mark Twain

Le golf est une façon
de nous évaluer
tout en nous amusant.
Arnold Palmer

La plupart des golfeurs se
préparent au désastre.
Les bons golfeurs se préparent
pour réussir.
Bob Toski

**Au golf, le mental représente 90 %, le
physique 8 % et la mécanique 2% ...**
(Alex Morrison Better golf without
practice)

Aux Etats-Unis, les chefs d'entreprise se font aussi concurrence sur les greens



Le golf



- Un espace agréable, proche de la nature, convivial, de qualité
- Mais aussi un jeu, des règles du jeu, des règles d'attitude, des comportements, du matériel, un environnement global pour mieux se découvrir tout en découvrant un sport passionnant à la portée de toutes et tous



Extrait des Fables du Management

Penser autrement pour agir autrement

- « Le golf n'est pas qu'une activité, ce n'est pas qu'un sport, ce n'est pas qu'un loisir, c'est tout cela à la fois. C'est une activité complète qui nécessite un réel échauffement, adapté et accessible à tout âge. Contrairement à l'image que ce sport véhicule encore, il ne revient pas forcément plus cher qu'un autre sport en coût horaire et permet d'investir pour se ressourcer dans la nature. C'est, en effet, une autre de ses qualités : il vous fait « prendre un bol d'air » dans un cadre verdoyant. Il vous permet aussi de vous remettre d'aplomb avec vous-même par la remise en question et le sentiment d'humilité engendrés par cette sacrée petite balle, qui ne semble jamais aller au même endroit. Le golf est un exercice de créativité : il vous demande d'agir en fonction du terrain et de vos clubs. C'est aussi une leçon de savoir-vivre : il faut respecter la règle du jeu et « l'étiquette » envers les autres joueurs. Le golf possède son propre système de bonnes manières, des sortes de règles de courtoisie « semi-officielles que tout joueur est supposé appliquer. » Enfin, c'est un excellent moyen de cultiver ses relations sociales (le réseau) en accroissant le cercle de vos amis par des relations privilégiées et en jouant « ensemble » et non « l'un en face de l'autre ». Par tous ces aspects, il aide à voir le chemin, à cerner ce qu'est une vision globale ».



Et si vous désirez maîtriser les techniques de golf... allez d'abord voir votre pro !

Les liens entre l'approche mentale du jeu et de la vie quotidienne

- En tant que golfeur, vous pouvez vous approprier une méthodologie, un langage et une grille de lecture afin de mieux :
 - Comprendre votre mode de fonctionnement en situation normale
 - Comprendre vos réactions face à certaines situations
 - Identifier les axes d'efforts potentiels
 - Développer votre maîtrise et votre bien-être mental
 - Atteindre vos objectifs
 - Gérer votre stress et vos émotions, anticiper vos réactions
 - Rechercher du potentiel, de la confiance, reprendre de la motivation
 - Communiquer
 - Vous adapter au changement, innover
 - Prendre du recul pour mieux prendre vos décisions
 - Exploiter vos feed-back
 - Optimiser votre comportement
 - Renforcer vos points forts
 - savoir « marcher sur ses deux pieds » avant et pendant la compétition !

Votre Pro pourra également utiliser votre type de personnalité pour mieux fonctionner avec vous, pour vous « élever » dans votre jeu



Le concept de polarités choisi

- Il s'avère souvent opportun de mieux se connaître et connaître les autres pour adapter son comportement à diverses situations, voire à faire des choix d'orientation au niveau personnel comme professionnel
- Le MBTI permet à chacun de reconnaître SON propre mode de fonctionnement et ses préférences. Il est issu du travail de Jung au début du siècle puis de Katharine Briggs (1950) et sa fille Isabelle Briggs-Myers (1980)
- Le MBTI se fonde sur deux principes essentiels que sont :
 - Les comportements et attitudes
 - Les préférences et les polarités
- Nous adoptons des comportements confortables si nos tendances naturelles rejoignent les demandes de l'environnement. Dans le cas contraire, nous sommes plutôt dans une situation d'effort
- La connaissance de nos tendances naturelles nous permet d'identifier les zones d'effort et de confort entre nos pôles de préférence et nos opposés et surtout d'apprécier et de doser consciemment nos dépenses d'énergie dans nos comportements ainsi que notre volonté et notre nécessité à le faire, l'idéal étant de pouvoir atteindre un certain équilibre
- En choisissant et vous formant à ce modèle reconnu par les entreprises, vous pourrez, comme nous le rappelions au départ, l'appliquer dans votre vie professionnelle ou personnelle



Les 8 polarités de Jung en bref que le golfeur découvrira plus en détail lors de la formation

● Extraversion « les autres »

- Tire son énergie du contact, élabore sa pensée en parlant, s'exprime spontanément

Se ressourcer



● Introversion « moi »

- Tire son énergie de son monde intérieur, parle après avoir élaboré sa pensée

● Sensation : « pratique »

- Porte son attention sur les faits, réaliste, pratique, orienté vers le résultat, procède par étapes

Rechercher ses informations



● intuition : « conceptuel »

- Porte son attention sur les possibilités, conceptuel, attiré par la nouveauté, procède par à coups

● pensée T : « analyse, avec la tête froide »

- Décide en appliquant une grille de critères objectifs, impersonnel, juste, ferme, critique, indépendant

Prendre ses décisions



● sentiment F « convictions avec le coeur »

- Décide en évaluant la cohérence avec son échelle de valeurs, personnel, chaleureux, empathique

● Jugement « structuré »

- Organise, planifie, structure, prévoit, s'y prend à l'avance, agit par anticipation

fonctionner







● Perception « flexible »

- Adaptable, flexible, souple, improvise, s'y prend à la dernière minute, agit sous la pression



Les tempéraments du golfeur

<p>NF les idéalistes</p> 	<p>Recherchent le sens, l'identité, l'authenticité. Valorisent les relations profondes. Enthousiastes, veulent rendre le monde meilleur, font confiance à leur intuition et leur imagination, pensent en termes d'intégration et de similitude. Aiment développer le potentiel des autres, trouver un but dans la vie, trouver des passerelles entre les différences</p>
<p>NT Les rationnels</p> 	<p>Orientés vers la théorie mais cherchent à comprendre le fonctionnement des choses, font confiance à la logique et à la raison. Se montrent sceptiques et précis, pensent en terme de différences, catégories, définitions et structures. Se concentrent sur les stratégies et les modèles qui aident à atteindre les objectifs et optimisent le progrès. Recherchent la compétence et la connaissance approfondie.</p>
<p>SP Les artisans</p> 	<p>Orientés vers l'action, le monde présent, les résultats et adorent la spontanéité et la diversité. Optimistes, font confiance à leur bonne étoile et leur capacité de faire face au changement. Savent lire les gens et les situations, cherchent l'aventure et les expériences. Aiment les tactiques d'optimisation, veulent rester libre de leur choix</p>
<p>SJ Les gardiens</p> 	<p>Recherchent les responsabilités et un environnement prévisible. Aiment les procédures efficaces et protectrices. Sérieux, attentionnés, font confiance au passé, aux traditions, à l'autorité. Comparent, associent, se concentrent sur la logistique, recherchent la sécurité, la stabilité et le sentiment d'appartenir à un groupe.</p>



Quelle synchronisation d'APPRENTISSAGE ?

extraits



CONCEPTUEL

N

RELATIONNEL



T

Cherche à savoir : pourquoi ?
Apprend par analyse de problèmes
Souhaite des lectures personnelles
Respecte la seule compétence
Demande une discipline selon les objectifs

Cherche à savoir : avec qui ?
Apprend par assimilation du sens final
Souhaite des discussions de groupe
Respecte en fonction du lien personnel établi
Demande une discipline personnalisée

F

J

Cherche à savoir : quoi ?
Apprend de façon organisée
Souhaite des exercices d'application structurés
Respecte le statut de l'enseignant
Demande une discipline claire et juste

S

Cherche à savoir : quand et comment ?
Apprend de façon improvisée
Souhaite des expérimentations pratiques
Respecte l'enseignant s'il apprend des choses utiles
Demande une discipline souple et continue

P



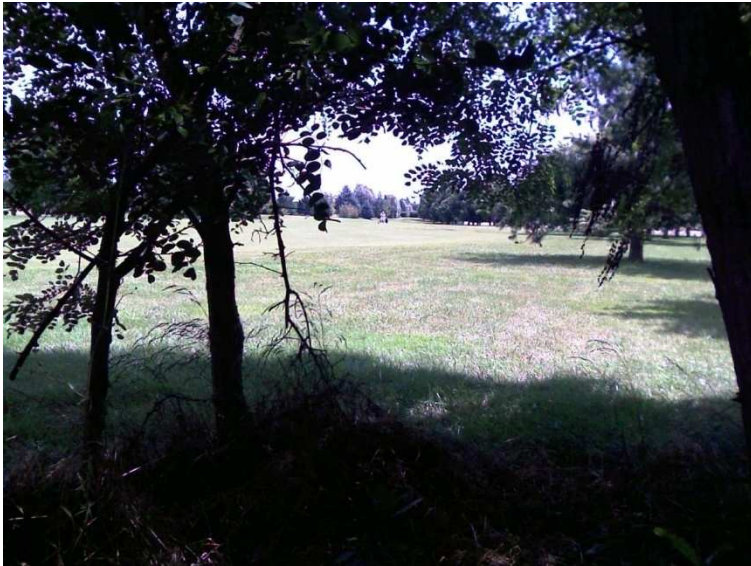
MÉTHODIQUE

PRAGMATIQUE

© OSIRIS CONSEIL



« Le poursuivant »



Et vous ? Partagez-vous vos craintes (E), savez-vous penser au score (S) et garder la tête froide (T) en vous adaptant à la situation ? (P)

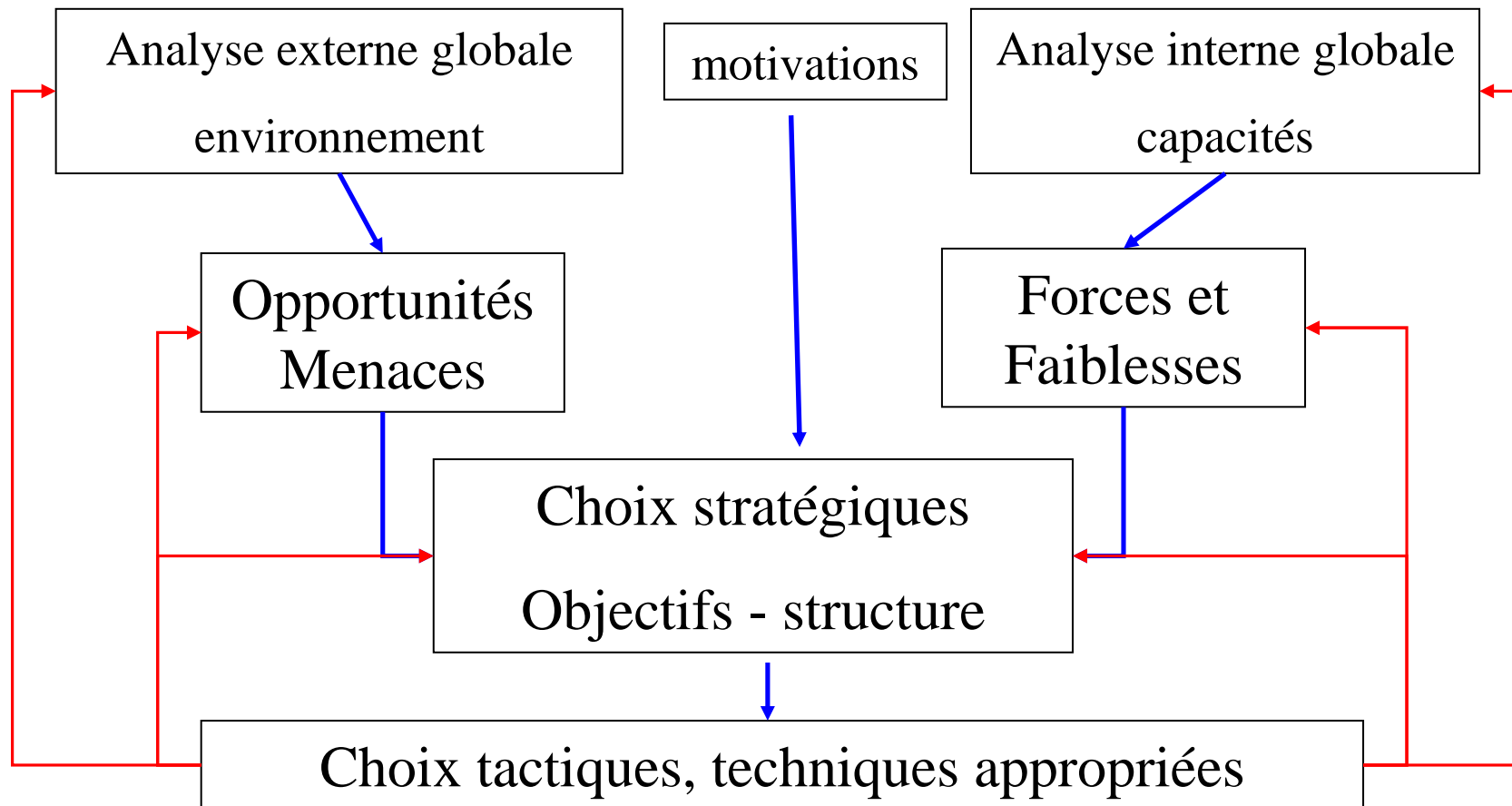
- vous avez égaré votre balle
- certains seront gênés par les poursuivants en culpabilisant quand d'autres prendront leur « 5 minutes » sans se poser de questions
- les empathiques laisseront volontiers passer les poursuivants impatients mais en auront-ils analysé auparavant les raisons et les conséquences sur le jeu ?



- dans la vie, comme dans l'entreprise, laissez-vous toujours la place au plus pressé ? au plus bruyant ? au plus fort ? Sachez vous imposer
- pourquoi ne pas occuper le terrain en utilisant sans stress les règles qui vous sont offertes ?
- peut être allez-vous les laisser passer avec la fâcheuse découverte qu'ils deviennent lents ! A quoi d'autre pensez-vous ?
- Pourquoi ne pas contrôler son stress et aller rapidement sur sa zone d'effort ?



Le fil rouge




équilibre des efforts et de l'énergie : pourquoi je ne parviens plus à putter !!!!

Zone de travail	État actuel	objectif	délai
Putting	6	8	3 mois
Approche	6	9	
Obstacle	5	9	
Fer 7	6	9	
Fer long	5	7	
drive	4	8	

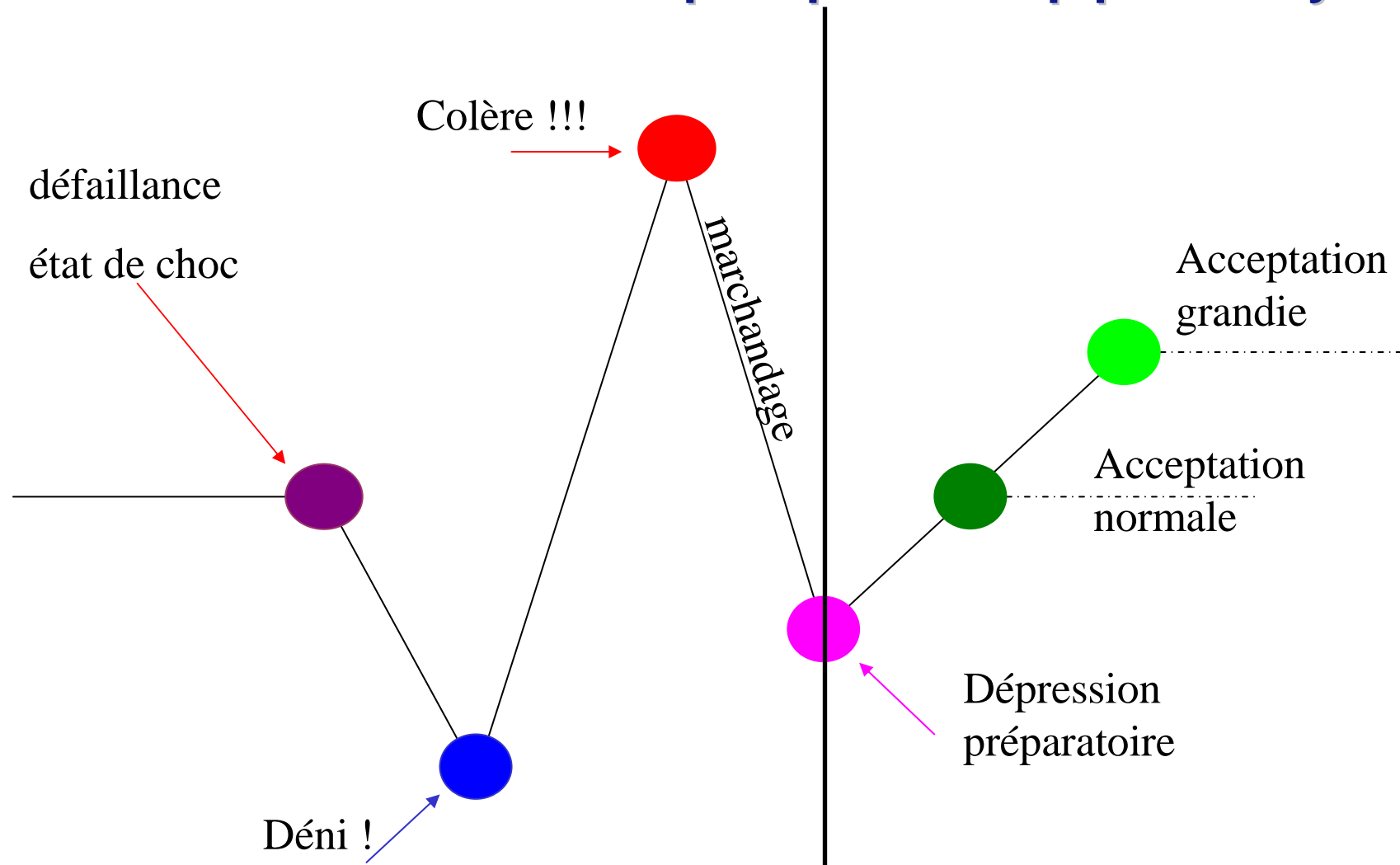
 « Goal Only if Large Focus »

 le golf est un travail d'approche globale

 la satisfaction qualitative, quantitative sur un secteur peut gommer le travail fourni ou à fournir sur un autre secteur



Les phases de deuil du parcours, du trou, du coup à oublier ou du « coup d'après » trop peu analysé !

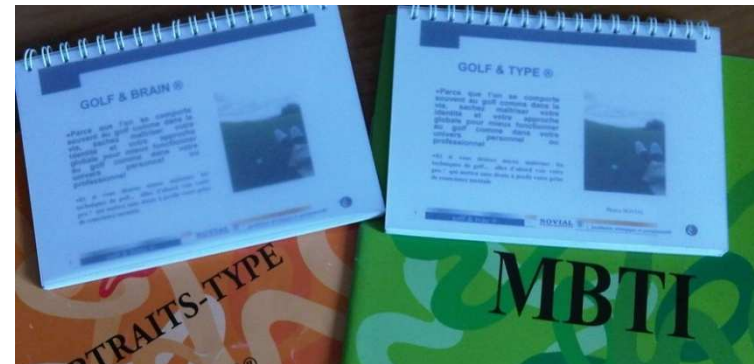


Les supports privilégiés utilisés en plus de l'environnement terrain et matériel

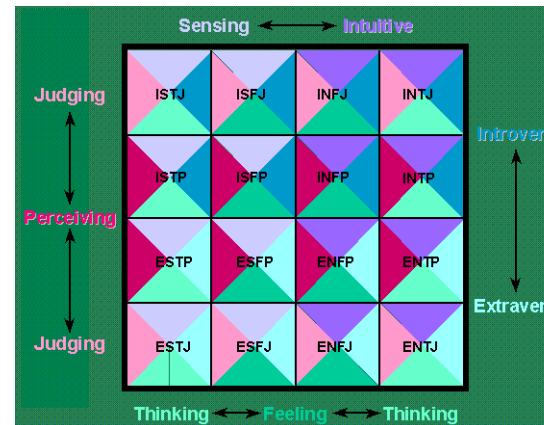
Les jetons NOVIAL ® de polarité MBTI



Les livrets golf / management



Utilisés également lors des séminaires « jeu » dont casino



● choix de « jouer » avec ses polarités ou de maîtriser son profil global

Les 16 profils MBTI



Les supports utilisables par très mauvais temps et en soirée

- jeu de société autour du golf (DEPAR)
- Simulateurs
- Vidéos coaching et golf



Les séminaires de cohésion (1)

Découvrez le golf et son environnement
Et profitez-en pour comprendre les typologies de personnalité
pour une optimisation individuelle et collective

- 9h00 : Arrivée
- petit déjeuner d'accueil, remise du programme (validé avec vous) et cadeaux d'accueil
- 9h15 : attentes et briefing de la journée et découverte du jeu de golf : environnement, parcours, matériel, règles du jeu, règle de comportement (étiquette), découverte d'un trou à pied ou en voiturette
- 10H15 : Pause avec boissons chaudes et jus de fruits et tirage au sort des équipes
- 10H30 à 12H30 :
 - Initiation et concours « zones autour du green » avec un professeur
 - défis d'approche, putting et sortie de bunker par équipe - matériel fournis
- 12H30 à 14H00 :
 - déjeuner complet (entrée, plat, dessert, boissons)
 - résultats à mi-journée par équipes avec tableau de scores
 - échanges d'appréciations individuelles et collectives
 - recherches ludiques des polarités de personnalité avec identification des préférences de fonctionnement et des situations de stress de chacun lors du jeu



Les séminaires de cohésion (2)

- 14H30 à 16H30 :
 - Initiation et concours « fairways » avec un professeur
 - défis de précision (30 et 50 m) et de distance par équipe - Matériel inclus
- 16H30 : Pause en salle avec boissons soft et jus de fruits
- 16h45 : en salle - débriefing général
 - résultats fin de journée
 - remise de récompense à la meilleure équipe et encouragement à la moins forte
 - Nouveaux échanges d'appréciations individuelles et collectives avec feed-back sur les éléments typologiques dévoilés – analyses des complémentarités
 - Remise d'une brochure sur le profil identifié et les types de personnalité utilisables dans la vie professionnelle et personnelle
 - Détermination des profils d'équipe
 - Explication des profils globaux et des potentiels à développer
 - Établissement de minis objectifs individuels à atteindre d'ici la fin de l'année
- 18h00 : Fin de la journée (cocktail optionnel) et départ des participants
- INGENIERIE SOIREE ET DEUXIEME JOURNEE SUR DEMANDE



Les séminaires de cohésion (3)

Moyens matériels

- Cadeaux de bienvenue
- Cadeaux de récompense
- Cartes ou jetons de tirage au sort
- Matériel de golf et infrastructure
- Jetons de polarités
- Panneau de score
- Livres de polarités et livrets Golf & Type
- Vidéo-projection

Tarif / pers / j sur demande
option résidentielle possible avec
ingénierie complémentaire sur
demande

Méthodes pédagogiques

- Découverte et apprentissage individuels et accompagnés
- Mise en situation individuelle puis collective
- Approche ludique avec recherche de performance
- Découverte progressive et sensibilisation à l'approche typologique par l'intermédiaire d'une activité
- Mise en relation simple de deux approches relationnelles à travers un fil rouge concret
- Recherche libre de correspondances spontanées avec l'environnement de travail
- Un ou deux coachs certifiés NOVIAL + un ou plusieurs professeurs de golf



Les séminaires résidentiels coach & Golf collectifs pour managers golfeurs (1)

Redécouvrez l'entreprise à travers le golf
Utilisation des concepts Golf & Type (1 séance) et Golf & Brain (1 séance)
avec recherche de correspondances permanentes avec l'entreprise
Max 16 pers - 1,5 jours

Dans un des domaines sélectionnés

Matinées de travail en salle avec pause sur les concept Golf & Type ou Golf & Brain

Déjeuners et diner en commun avec échanges

Parcours de golf en voiturette avec livret d'objectifs et ravitaillement sur parcours

Jeu de société sur le golf et film

Nuit et petit déjeuner sur place

Tarif résidentiel sur demande
Sur une liste des golfs sélectionnés
Solution 1 jour possible



Les séminaires résidentiels coach & Golf collectifs pour managers golfeurs (2)

- Vendredi 9h00 : Arrivée (possible la veille)
- petit déjeuner d'accueil, remise du programme et cadeaux d'accueil
- 9h15 : travail en salle avec pause garnie
 - attentes et briefing de la journée
 - Option Golf & type : découverte des polarités de Jung - Passation d'un questionnaire, premières consolidations - application au golf et recherche de correspondances avec le monde de l'entreprise
 - Option Golf & Brain : découverte des approches stratégiques et opérationnelles - application au golf et recherche de correspondances avec le monde de l'entreprise
 - Préparation pour le parcours - Prise en compte des livrets
 - Établissement d'objectifs
- 12H30 à 14H00 :
 - déjeuner complet (entrée, plat, dessert, boissons)
- 14H00 à 17H30 : parcours en voiturette - compétition par équipe
 - Recherche d'analyse de comportement individuel - Recherche de complémentarités
 - Ravitaillements sur parcours



Les séminaires résidentiels coach & Golf collectifs pour managers golfeurs (3)

- 18h00 : analyse de ressenti à chaud - échanges d'appréciations individuelles et collectives avec feed-back sur les éléments typologiques dévoilés – analyses des complémentarités
- 18h30 : Temps libre vestiaires
- 19h45 : repas avec remise des prix – font séjour à gagner
- 21 h 30 : film « la légende de Bagger Vance » - Matt Damon et Will Smith - un champion de golf a perdu sa joie de vivre jusqu'à la rencontre avec un homme providentiel qui l'aide à reprendre confiance en lui et retrouver son talent afin de relever un défi pour sa ville
- optionnel : jeu de société DEPAR
- Nuit et petit déjeuner sur place
- Samedi 9h :
- Option Golf & type : découverte des profils globaux et d'équipes - Remise d'une brochure sur le profil identifié et les types de personnalité - Explication des potentiels à développer
- Option Golf & Brain : découverte des approches mentales autres que polarités - exercices pratiques, établissement de minis objectifs individuels à atteindre d'ici la fin de l'année
- 12h30 – 14h00 : Déjeuner et Départ



Les séminaires résidentiels coach & Golf collectifs pour managers golfeurs (4)

Moyens matériels

- T Shirts, balles et marques balles NOVIAL
- Cadeaux de bienvenue (T shirt NOVIAL et balles)
- Cadeaux de récompense pour la compétition (objets et séjour)
- Matériel de golf mis à disposition sur demande (en sus)
- Jetons de polarités et marque balle
- Livres de polarités et livrets Golf & Type et Golf & brain
- Vidéo-projection



Méthodes pédagogiques

- Découverte et mise en situation individuelle et collective
- recherche de performance
- Sensibilisation à l'approche typologique, stratégique, opérationnelle et mentale par l'intermédiaire d'une activité
- Mise en relation simple de deux approches relationnelles à travers un fil rouge concret
- Recherche libre de correspondances spontanées avec l'environnement global de travail
- Établissement d'objectifs



Gagnez
quatre points
par an

Au golf, le mental représente 90 %, le physique 8 % et la mécanique 2% ...

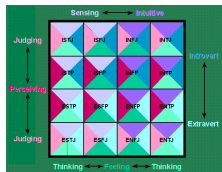
Golf & Type ® golfeur(euse) connais-toi toi-même !

Approche individuelle mais idéal pour construire
des équipes complémentaires !

découvrez votre type de personnalité et
utilisez le pour être plus efficace sur le
terrain et avec votre pro

- vous comprendrez quels sont vos préférences de fonctionnement et vos points forts qui prouvent votre performance dans certaines situations
- vous comprendrez par contre quand et pourquoi vous êtes dans l'effort, qu'il peut être maîtrisé et être une voie d'efficacité pour vous rapprocher du profil idéal de performance
- vous comprendrez la notion de stress positif et négatif, la gestion d'énergie, ce que vous devrez idéalement faire avant et après le passage de la ligne imaginaire en fonction de votre profil
- vous sensibiliserez votre pro sur vos préférences de fonctionnement pour un meilleur apprentissage

Approche coaching possible sur le terrain
avec séances et tarifs spécifiques



méthodes pédagogiques: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré questionnaire, validation du profil, échange de groupe. Apprentissage interactif, mises en situation

outils pédagogique : utilisation du MBTI, modèle de Jung et indicateur le plus utilisé dans le monde – utilisation d'images et de cas réels

supports pédagogiques : vidéo projection, tableau de papier, de blocs notes, de clés USB, booklet mémos ® NOVIAL approprié

Public : Toute personne intéressée par l'optimisation de son jeu de golf avec la connaissance de soi

2 x 1 jour en w end

Paris, Dijon, Lyon, Marseille

Intervenants : François CHARLES coach de personnes et d'équipes, certifié MBTI, ancien golfeur

Tarif : 150 € HT / j



Gagnez
quatre points
par an

La plupart des golfeurs se préparent au désastre. Les bons golfeurs se préparent pour réussir.

Golf & Brain ®

Approche d'entreprise appliquée au golf
Pour des résultats garantis !

développez stratégie, tactique et mental au golf !

découvrez les outils stratégiques,
opérationnels et mentaux pour atteindre
vos objectifs au golf

- Utilisation du modèle SPM ® (Stratégie, processus, psychologie, management, mental) développé par NOVIAL en entreprise et appliqué de façon originale au golf
- stratégie et tactique, courbe d'évolution, SWOT de situation
- techniques d'analyse et d'atteinte d'objectif (GROW, SMART), de compréhension de processus (5S..) , d'évaluation des risques (AMDEC)
- grilles de progression, éléments contrôlables et incontrôlables, bilan après parcours, niveaux d'apprentissage, équilibre du parcours
- savoir gérer le stress, les émotions, l'énergie, se mettre en confiance, faire le deuil des coups manqués et réparer sa pyramide de Maslow
- savoir ancrer ses ressources et se redonner un coup de potion magique en cas de besoin

Approche coaching possible sur le terrain
avec séances et tarifs spécifiques

méthodes pédagogiques: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré questionnaire, échange de groupe. Apprentissage interactif, mises en situation

outils pédagogique : Formation à l'approche SPM ® NOVIAL adaptée au golf : maîtrise d'outils de stratégie, de processus, de management, de psychologie et de PNL avec utilisation hors de leur application d'origine

supports pédagogiques : vidéo projection, tableau de papier, de blocs notes, clés USB, booklet mémos ® NOVIAL approprié

Public : Toute personne intéressée par l'optimisation de son jeu de golf avec la connaissance de soi

2 x 1 jour en w end

Paris, Dijon, Lyon, Marseille

Intervenant : François CHARLES

coach de personnes et d'équipes,
créateur du modèle SPM®

ancien golfeur

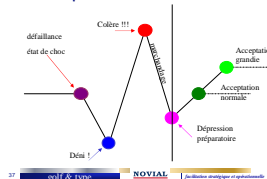
Tarif : 150 € HT / j

Comment utiliser le mouvement naturel
du swing pour donner au cerveau une
image attrayante du coup

- chasser une image négative potentielle ou existante proche de la balle ou sur un obstacle par la propulsion d'une image positive, valorisante et grandissante à travers le swing
- Ajouter une ancre gestuelle et auditive



Les phases du deuil du trou à oublier !



Coach & Golf ® : offrez vous un coach stratégique, opérationnel et mental sur le terrain

découvrez votre personnalité et les outils
stratégiques, opérationnels et mentaux
pour atteindre vos objectifs au golf
et avec votre pro

- vous comprendrez quels sont vos préférences de fonctionnement et vos points forts qui prouvent votre performance dans certaines situations
- vous comprendrez par contre quand et pourquoi vous êtes dans l'effort, qu'il peut être maîtrisé et être une voie d'efficacité pour vous rapprocher du profil idéal de performance
- vous comprendrez la notion de stress positif et négatif, la gestion d'énergie, ce que vous devrez idéalement faire avant et après le passage de la ligne imaginaire en fonction de votre profil
- vous sensibiliserez votre pro sur vos préférences de fonctionnement pour un meilleur apprentissage
- vous pourrez trouver un fil rouge et une comparaison avec vos activités en entreprise pour une meilleure mise en pratique

- mise en œuvre de formations GOLF & TYPE et GOLF & BRAIN
- Utilisation du modèle SPM (Stratégie, processus, psychologie, management, mental) développé par NOVIAL en entreprise et appliqué de façon originale au golf
- stratégie et tactique, courbe d'évolution, SWOT de situation
- techniques d'analyse et d'atteinte d'objectif (GROW, SMART), de compréhension de processus (5S..) , d'évaluation des risques (AMDEC)
- grilles de progression, éléments contrôlables et incontrôlables, bilan après parcours, niveaux d'apprentissage, équilibre du parcours
- savoir gérer le stress, les émotions, l'énergie, se mettre en confiance, faire le deuil des coups manqués et réparer sa pyramide de Maslow
- savoir ancrer ses ressources et se redonner un coup de potion magique en cas de besoin
- travail idéal en approche tripartite avec votre pro technique



Formation de formateurs GT&GB ®

- **Objectifs** : être capable d'enseigner les modules **Golf & Type** et **Golf & Brain** de façon individuelle et collective à destination d'élèves désirant améliorer leur jeu de golf
- Formation au MBTI adapté au golf : connaissance de soi, connaissance de l'élève et du groupe grâce aux profils de personnalité sur l'apprentissage, l'innovation, la communication, la motivation, le leadership; notions de préférences, de zones d'ombre, d'équilibre, de gestion du stress; maîtrise du questionnaire
- Formation à l'approche SPM ® NOVIAL adaptée au golf : maîtrise d'outils de stratégie, de processus, de management, de psychologie et de PNL avec utilisation en dehors de leur application d'origine
- Formation à la méthode NOVIAL pour mieux enseigner : préparation, déroulement et fin de séance
- notion d'approche tri-partite entre l'élève, le pro de golf et le formateur GT&GB
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, liens permanents avec l'environnement considéré, échange de groupe, apprentissage interactif, mises en situation
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, tableau de papier, de blocs notes, clés USB, booklet mémos ® NOVIAL approprié
- formation certifiante NOVIAL ®
- **Public** :
 - pour les pro de golf désirant compléter leur approche pour l'enseignement du golf
 - pour les consultants pratiquant aussi le golf mais acceptant de respecter la déontologie de ne pas enseigner la technique golfique
- Intégration dans un réseau de formateurs
- **Intervenant : François CHARLES coach certifié MBTI, ancien golfeur**
- **Durée : 6 x 2 jours sur 3 mois**
- Lieu : Dijon (21)
- en salle et sur le terrain
- Tarifs HT : 2400 € hors restauration et hébergement



Formation de Coach GT&GB ®

- **Objectifs : être capable de réaliser des coaching professionnels ou personnels**
 - pour des personnes également golfeuses
 - ou pour des golfeurs professionnels
 - dans un objectif d'optimisation de l'identité, de la relation ou du management de la personne accompagnée
 - en utilisant les modules Golf & Type et Golf & Brain sans les enseigner
- apprentissage de la posture de coach
- maîtrise des émotions, de l'écoute active,
- définition et atteinte d'objectifs
- questionnement type
- réparation, le ressourcement, la reprise des objectifs
- formation au MBTI adapté au golf
- formation à l'approche SPM ® NOVIAL adaptée au golf
- notions d'analyse et de communication transactionnelle, de PNL, de psychologie
- Recherche des liens permanents avec le monde de l'entreprise et/ou du quotidien
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, liens permanents avec l'environnement considéré, apprentissage interactif, mises en situation
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, tableau de papier, de blocs notes, clés USB, booklet mémos ® NOVIAL approprié
- formation certifiante NOVIAL ®
- Formation au coaching préalable souhaitée CM1 et CM2 NOVIAL ou autre organisme
- **Public :**
 - pour les pro de golf désirant compléter leur approche pour l'accompagnement en coaching sur et en dehors du golf
 - pour les coaches pratiquant aussi le golf mais acceptant de respecter la déontologie de ne pas enseigner la technique golfique
- **Intervenant : François CHARLES coach professionnel, membre monde de l'ICF, ancien golfeur**
- **4 x 2 jours sur 3 mois**
- **Dijon (21)**
- **en salle et sur le terrain**
- **Tarifs HT : 1600 € hors restauration et hébergement**



BULLETIN D'INSCRIPTION

n° formation 11 75 44216 75
auprès du préfet de région IDF

PARTICIPANT :

Nom Prénom

Fonction.....

Société

Adresse

Tel.....

Mobile

E-mail

Séminaires intra : nombre de personnes :

ORGANISME PAYEUR si différent

Société ou Organisme

Adresse.....

Tel

Fax

TARIFS Golf &Type et Golf & Brain :

Tarif - I - Entreprise > 10 salariés : 350 € / j / pers

Tarif - II - association, fondation, collectivités et autres établissements publics : 300 € / j / pers

Tarif - III - Entreprise < 10 salariés, profession libérale : 250 € / j / pers

Tarif - IV - Particulier : 150 € / j / pers

Frais de restauration HT : 80 € / jour / pers

je souhaite m'inscrire à la formation :

je souhaite avoir des informations sur la formation :

Questions particulières :

je déclare avoir pris connaissance des conditions générales

À Le

Cachet de l'entreprise :

Signature :



BULLETIN COACH & GOLF

PARTICIPANT(E)

Nom Prénom

Adresse.....

.....

Entreprise

Tel.....

Mobile

E-mail

Facturation possible « entreprise » dans le cadre de votre activité professionnelle, pour une volonté de progresser pour les relations d'affaires ou pour analyser l'entreprise à travers le jeu de golf

Tarif Entreprise (2010) par personne

9 trous (2h) 300 €HT 18 trous (4h) : 400 € HT

Tarif particulier (2010) par personne

9 trous (2h) : 150 € HT 18 trous (4h) : 200 € HT



Mise en œuvre des modules de formation Golf & Type et Golf & Brain et mise à disposition des booklets mémos



RDVZ sur votre golf ou lieu à définir

François CHARLES (06 60 26 71 91), golfeur (index 16), fondateur de NOVIAL est créateur des concepts golf & Type et Golf & Brain permettant de mieux comprendre l'entreprise à travers le golf et de mieux jouer au golf avec les outils de l'entreprise grâce à ses expériences stratégiques, opérationnelles et relationnelles en entreprise puis dans le conseil. Il est également formé et certifié aux techniques de coaching professionnel d'accompagnement de personnes et d'équipes

Retrouvez nous sur www.novial.fr
et sur facebook : groupe coach & golf



BULLETIN DE REGLEMENT

Montant TTC total :

Montant de l'acompte :

*Je joins un acompte de 30 % du prix TTC à l'ordre de NOVIAL
et je réglerai le solde 8 jours avant le début du séminaire*

chèque virement bancaire

Pour valider votre inscription, merci de retourner ce bulletin et l'acompte à l'adresse ci-dessous.

À

Le

Cachet de l'entreprise :

Signature :

Réservé à NOVIAL Acompte :
..... reçu le :

N° de convention :





FORMATIONS NOVIAL INSTITUTE

1 à 3 jours - Inter ou intra entreprises

Formations ciblées « métiers » : Mieux faire son métier avec le mixage des savoir-faire techniques et des outils relationnels, d'approche humaine, d'organisation et d'optimisation :

- Coach & Management individuel (CM1) et collectif (CM2) ®
- Approche Client & approche humaine (CAC) ®
- Global Brain Management (GBM) ®
- Négo & approche humaine (CN) ®
- Intelligence Economique & approche humaine (CIE) ®
- Coach & Crises (CCI) ®
- Risk & approche humaine (CR) ®
- Coach & Job (CJ) ®

Formations transverses « outils » : Mieux se connaître, fonctionner, communiquer et travailler ensemble avec :

- les fables (MF) ®
- l'Ennéagramme (ME) ®
- le MBTI / CCTI (MTI) ®
- la Process Communication (MPC) ®

Formations stratégiques, opérationnelles et mentales golfeurs : modules Golf & Type ® et Golf & Brain ®, coach and golf collectif

Possibilité de coupler avec des activités (ingénierie loisirs) :

- art, artisanat, sport, croisière, archéologie, histoire, vendanges, gastronomie, parfum



Les modules « activité & brain ® »



Découvrez le développement personnel et collectif ou travaillez votre stratégie et vos opérations en mixant et en créant des liens entre activités et management

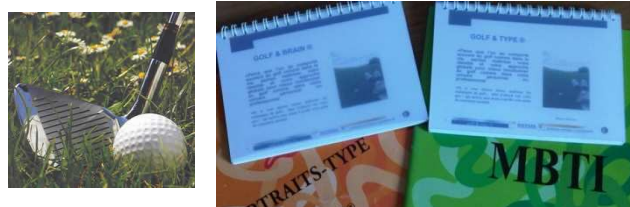
Animation NOVIAL
Utilisez votre DIF

parler stratégie en parcourant les grandes batailles : Austerlitz et Waterloo, 1870, la Grande Guerre, ligne Maginot, Débarquement



photos NOVIAL

découvrez vous avec le golf
(voir planche suivante)



photos NOVIAL

Découvrir et mémoriser les différences avec un fil rouge original le jeu (casino) - l'oenologie
La cuisine - La création de parfum
l'art, les jeux de rôle (Kaamelott)

Participez à une activité en matinée et découvrez vos polarités de Jung ou d'autres outils l'après midi par retour d'expérience de la matinée

Processus : réaliser une action le temps d'une croisière sur pénichette ou Clubmed2 en Méditerranée)

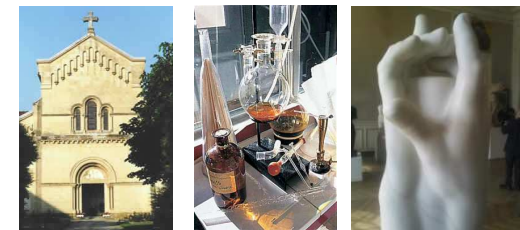


photos Club Med

Comprendre d'autres styles de management et d'atteinte d'objectifs avec d'autres cadres de référence : le sport automobile, la vigne ...



Découvrez nos séminaires de 3 à 5 jours vendanges & brain en Bourgogne et dans le Jura
Matinées de vendange, après midi de décryptage management, soirées culturelles



parler mémoire et identité d'entreprise à travers l'archéologie



Et **Module Europe !**

contact@novial.fr
www.novial.fr



Des supports de formation de qualité



- Distribués lors des formations ou des accompagnements, ces « **booklets mémos** »[®] sont réalisés au format de poche (10x14 avec couverture plastifiée et papier 120g) pour une mise en pratique permanente et efficace des méthodes au bureau, lors de vos déplacements ou de vos loisirs pour les golfeurs (voir Golf & type).
- Devant leur succès, ils sont également distribués en vente seule.

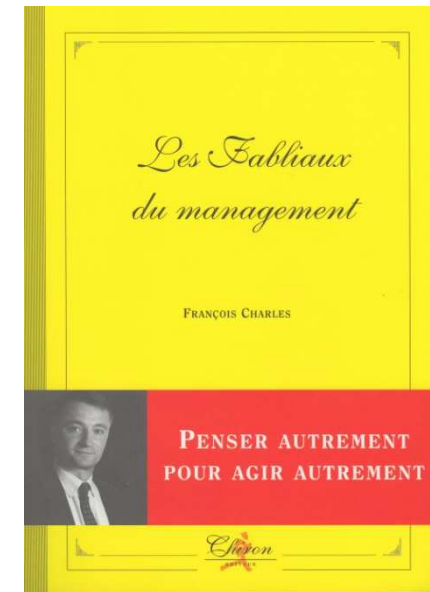
- Coach & Management individuel[®]
- Coach & Management collectif[®]
- Coach & Risk (CR)[®]
- Coach & Job (CJ)[®]
- les fabliaux du management[®]
- les typologies de morphopsychologie[®]
- la Process Communication
- les outils de facilitation de processus[®]

- Coach & Négo (CN)[®]
- Coach & Approche Client (CAC)[®]
- Coach & Crises (CCI)[®]
- Coach & Intelligence Economique (CIE)[®]
- le MBTI I le MBTI II
- l'Ennéagramme
- Golf & Type[®] Golf & Brain[®]
- les outils de facilitation de politique générale[®]



Un livre de référence pour penser et agir autrement

- Les fables de La Fontaine prouvent toujours leur bon sens ainsi que leur côté pratique et efficace permettant de mieux comprendre certains comportements et certaines émotions par des images et des métaphores qui valent souvent mieux qu'un long discours.
- Les relations de l'homme avec la nature ont toujours été riches d'enseignement. Pourquoi ne pas transposer dans le monde du travail les leçons puisées dans la vie quotidienne ou dans celles du monde animal ? Comment adapter son discours en fonction des circonstances ? Anticiper face à la concurrence ? Etre performant ? Faire preuve d'initiative ? Gérer les relations avec ses collaborateurs et ses clients ?
- De la même façon, François Charles propose une nouvelle manière d'aborder le management à l'aide de fables et tableaux inédits pour illustrer d'une manière vivante et concrète la vision globale du monde de l'entreprise. Le pas sera vite franchissable pour créer ensuite vous même vos propres fables afin d'illustrer, dans le monde professionnel comme dans votre environnement personnel, les comportements et processus actuels comme les objectifs futurs avec les ressources, méthodes et moyens à mettre en place.
- Il sera également possible d'aborder d'autres concepts d'optimisation, développés dans l'ouvrage de référence, adaptables aux fonctions vitales de fonctionnement et de développement de l'entreprise. Ainsi notamment : la théorie des cycles, le système "bottom-up down", les phénomènes de taille critique, "la médecine d'entreprise", "le bio-management", l'approche de la vision globale, le coaching, le "team-management" le concept "sport et culture" et une méthode d'approche client et dynamisme commercial.



Téléchargeable sur
le site NOVIAL



Vos contacts

NOVIAL

François CHARLES

Associé gérant

facilitation stratégique et opérationnelle

Coaching individuel et d'équipes - Conseil - Formation

33, rue Galilée F – 75116 PARIS

Tel : 00 33 (0)1 44 43 53 61

Tel : 00 33 (0)6 60 26 71 91

Fax : 00 33 (0)1 47 23 68 14

fcharles@novial.fr site : www.novial.fr

SARL au capital de 5000 euros - RCS PARIS 504994377

