

NOVIAL

stratégie, management et développement personnel
coaching - team building - conseil - formation

optimisation des processus et des performances
entraînement individuel - dynamique des équipes

Création de liens

Les formations du NOVIAL INSTITUTE 2013

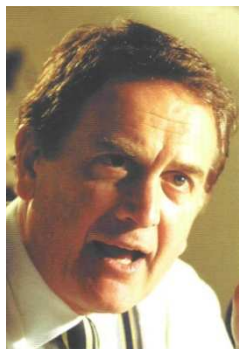


Enregistrée sous le numéro 11 75 44216 75 auprès du Préfet de région d'Ile de France



Bienvenue au NOVIAL INSTITUTE

● Introduction générale.....	p. 3
● Pédagogie et éléments pratiques.....	p. 4
● Tarifs généraux et lieux.....	p. 7
● L'offre globale.....	p. 8
● Modules métiers.....	p. 9
● Modules outils transverses.....	p.25
● Modules sportifs	p.34
● Modules activités & management.....	p.44
● Le créateur des modules.....	p.46
● Calendriers.....	p.47
● Bulletin d'inscription.....	p.49
● Conditions générales.....	p.51
● Contact.....	p.53



Introduction générale

- Nous vous invitons à découvrir ci-après et ci-joint **le catalogue NOVIAL INSTITUTE® utilisable en DIF** n° formation 11 75 44216 75 auprès du préfet de région IDF ou **transformable en coaching NOVIAL®**.
- Ces formations sont **innovantes, intenses, condensées** avec un véritable **concentré de méthodologie** et un **rapport résultats / prix apprécié**. Une **seconde séance de consolidation à moitié prix sur un même module est possible** pour une meilleure assimilation.
- Elles utilisent généralement le **modèle transverse SPM®** (stratégie-processus-psychologie-management-mental) NOVIAL en mixant certaines méthodes et en insistant sur **l'approche globale et l'effet de levier humain** (aperçu chargeable sur www.novial.fr)
- Vous disposez de **4 tarifs différents** appropriés à votre structure, votre situation, les réalités économiques et vos choix
- Les formations sont assurées par :
 - François CHARLES qui a acquis de nombreuses compétences globales à travers ses nombreux anciens domaines d'activité dans l'administration dans l'industrie ou dans le conseil et ses formations pluridisciplinaires dont coaching
 - et/ou un **coach consultant labellisé NOVIAL** de façon globale ou sur un domaine particulier
 - et/ou un **formateur certifié OSIRIS, OPP, KCF ou CEE** pour les outils transverses (voir II).
- Elles sont toutes accompagnées de vidéo-projection, d'une clé USB, d'un **booklet mémo® NOVIAL** et / ou du livre « **les Fabliaux du Management** »



Pédagogie et éléments pratiques

- **Les méthodes d'appropriation pédagogiques sont complémentaires:** l'auditeur profitera d'exposés théoriques simples et efficaces puis de fils rouges pratiques et de liens permanents entre les outils et les réalités de son métier et son environnement. Il bénéficiera d'un apprentissage interactif entre auditeurs, de mises en situation, d'utilisation de cas vécus anonymes. Ses performances seront accrues par l'utilisation générale des typologies d'identité, des méthodes stratégiques, opérationnelles, relationnelles et d'analyse transactionnelle.
- **Les formations disposent de supports pédagogiques de qualité** généralement constitués de vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, des « Fabliaux du Management » et des booklets mémos ® NOVIAL au format 10x14 pratiques à emporter pour une mise en pratique permanente et spécifiques sur chaque module.
- **les horaires** généraux s'étalent de 8h30 (30 mn de pause) à 12h30 avec un repas en commun puis de 14h (30 mn de pause) à 18h00.
- Notre catalogue est référencé dans de nombreux OPCA dont FAFIH, AGEFOS, ANFA, ADEFIM



Des supports de formation de qualité



- Distribués lors des formations ou des accompagnements, ces « livrets 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.

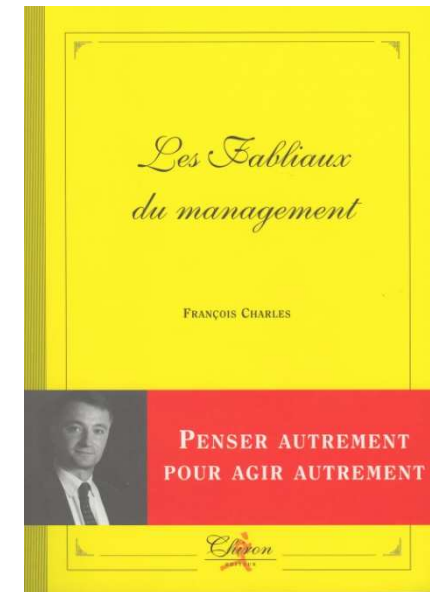
- Coach & Management individuel ®
- Coach & Management collectif ®
- Coach & Risk (CR) ®
- Coach & Job (CJ) ®
- les fabliaux du management ®
- les typologies de morphopsychologie ®
- la Process Com ®
- les outils de facilitation de processus ®

- 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
www.novial.fr






Tarifs Généraux et Lieux

- Nous avons décidé d'instaurer **4 tarifs appropriés** à votre structure, votre situation, les réalités économiques et vos choix
- Les **montants HT** des trainings « métiers » et « outils », hors module GBM (résidentiel) sont les suivants :
 - **I** - Entreprises > 50 salariés : 300 € / jour / pers
 - **II** - Association, fondation, collectivités et autres étabts publics : 250 € / j / pers
 - **III** - Entreprises <50 salariés et professions libérales : 200 € / jour/ pers
 - **IV** - Particuliers : 150 € / jour/ pers
- Ces tarifs s'entendent « journée d'étude » avec déjeuner pris en commun
- Des tarifs spécifiques existent pour certains modules « activités & Management »
 - Voir plaquette séparée
- En plus du **calendrier établi avec dates et lieux** (p.41 et 42), NOVIAL vous offre la **possibilité de bloquer un choix géographique particulier à partir de 5 personnes** sur demande en France et à l'étranger. Les tarifs indiqués correspondent aux prestations réalisées dans les hôtels de gamme 3* ou 4*. Les dates et lieux peuvent être affinés en fonction de vos demandes et de nos disponibilités. N'hésitez pas à nous consulter pour d'autres choix personnalisés et pour vos formations internes.



Les trainings du NOVIAL INSTITUTE

- **I - Les trainings « métiers »**  ont été construits à partir d'une part de mes différents métiers dans la Défense, l'industrie, le conseil, l'assurance et l'audit au niveau national et international et d'autre part des formations et méthodes complémentaires acquises en stratégie, management, risques et psychologie que j'emploie de façon décloisonnée et innovante.....**p.9**
- **II - Les trainings «outils transverses»**  retranscrivent les formations spécifiques que j'ai reçues sur l'analyse transactionnelle, les typologie de personnalité ou le coaching d'organisation. La vision claire de l'essentiel de ces méthodes est souvent abordée dans les trainings métiers. Devant la croissance de nos formations mixtes incluant ces outils, les demandes spécifiques MPC et ME sont également dirigées vers des organismes partenaires.....**p.25**
- **III - Les trainings «sportifs »**  utilisent les mêmes outils et méthodes que dans l'entreprise mais au profit du sportif, qui peut, bien entendu ensuite faire le lien avec l'entreprise. Ils s'adressent aux golfeurs, aux sports d'équipe et bientôt aux cavaliers**p.34**
- **III – les modules «activités & management».** Sachez désormais capitaliser et profiter des team building de cohésion pour faire apparaître les liens entre les comportements dans des activités extérieures et les situations rencontrées dans l'entreprise. Découvrez un ou plusieurs outils relationnels et de management du modèle SPM ® qui seront mieux mis en mémoire et de façon durable car liés à l'activité réalisée pour le fonctionnement personnel et collectif (développement humain et régulation). NOVIAL.....**p.43**



I - Les trainings « métiers »

Mieux faire son métier avec le mixage des savoir-faire techniques, d'organisation et d'optimisation et des savoir-être humains et relationnels

- **Politique générale des organisations (PGO)**..... p.10 *nouveau 2012*
- **Management individuel (CM 1)** p.11
- **Management collectif (CM 2)** p.12
- **Maîtriser votre leadership (CL)** p.13 *nouveau 2012*
- **Initiation aux outils de stratégie et de marketing (COSM)**..... p.14 *nouveau 2013*
- **Initiation aux outils de processus (COP)** p.15 *nouveau 2013*
- **Maîtrisez votre Stress (CS)** p.16 *nouveau 2012*
- **Approche Client (CAC)**..... p.17
- **Global Brain Management (GBM) ®** p.18
- **Ingénierie et Management de Projet (CIMP)**..... p.19 *nouveau 2102*
- **Management de Crises (CCI)** p.20
- **Négociation & Médiation (CN)** p.21
- **Management des Risques (CR)** p.22
- **Intelligence Economique (CIE)** p.23
- **Optimisation de Carrière (CJ)** p.24
- **Prise de Parole en média ou en public (CP)** p.25 *nouveau 2012*
- **Mieux Enseigner (CE) ®** p.26 *nouveau 2102*



Politique générale des organisations (CO) ®

- **Objectifs : acquérir une vision globale du pilotage des organisations privées ou publiques**
- **Définition de la notion de politique générale :** Quand, pourquoi...penser stratégie ? Vision globale multicritères, Stratégie et tactique, gestion stratégique et gestion courante, stratégie d'entreprise et stratégie militaire, stratégie d'entreprise et stratégie militaire...
- **Choix et manœuvres stratégiques :** domination globale par les coûts, différenciation, fragmentation, segmentation, concentration, dégagement, intégration verticale, stratégie de filière, de spécialisation ...
- **Analyse et diagnostic :** Processus et démarche, métier, domaine d'activité stratégique, analyse concurrentielle, avantage compétitif, groupes stratégiques, portefeuille stratégique, force motrice, effets de leviers ...
- **Choix de structure et d'organisation:** environnement, structures fondamentales: fonctionnelle, divisionnelle, matricielle, composites, internationales, par projets...
- **Management et identité :** culture, politique de communication, gestion sociale, notion d'esprit d'entreprise, conduite du changement, de transformation structurelle et des règles, concept et compétences
- **Décision, panification, gestion :** Détermination, mise en place, mise en oeuvre et management, modèles fondamentaux, gestion globale
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. Témoignages de dirigeants
- **bibliographie :** Stratégor, Mercator, Stratégique, fabliaux du management
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public :** dirigeants, managers, cadres, coaches ou toute personne désirant acquérir une vision globale du pilotage des organisations privées ou publiques
- **3 x 2 jours sur 3 mois**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant : consultant(s) certifié(s) NOVIAL** Tarifs HT avec déjeuner : I : 1800 € - II : 1500 € III : 1200 € IV : 900 €



Management individuel (CM 1)®



- **Objectifs** : être capables d'identifier, de comprendre, d'anticiper et de faciliter les **mécanismes individuels** afin de rendre plus efficace le fonctionnement des organisations pour une meilleure atteinte des objectifs.
- acquérir la notion de coaching, d'accompagnement, la boîte à outils SPM® pour la personne (Stratégie, Process, Psychologie, Management, Mental) et son applicabilité transverse
- maîtriser un certain nombre de méthodes et outils : la posture de coach, les principes stratégiques essentiels, la connaissance de soi, la confiance, la dépendance, les méconnaissances, les 3P, les transactions, les zones de la relation, l'écoute active, les émotions, les signes de reconnaissance, la définition d'objectif, le deuil, les différences relationnelles et transactionnelles, la pensée positive, la structuration du temps, les jeux, la relation et son environnement.
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos® NOVIAL approprié
- formation certifiante NOVIAL®
- admission après entretien préalable
- **public** : dirigeants, managers, cadres, coachs ou toute personne désirant acquérir le modèle SPM® sur le management individuel
- **6 x 2 jours sur 6 mois**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- **Tarifs HT avec déjeuner** : I : 3600 € - II : 3000 € III : 2400 € IV : 1800 €



Management collectif (CM 2)®



- **Objectifs:** être capables d'identifier, de comprendre, d'anticiper et de faciliter les **mécanismes de groupe** afin de rendre plus efficace le fonctionnement des organisations pour une meilleure atteinte des objectifs.
- acquérir la notion de coaching, d'accompagnement, la boîte à outils SPM® pour le groupe (Stratégie, Process, Psychologie, Management, Mental) et son applicabilité transverse
- maîtriser un certain nombre de méthodes et outils : Diagnostic d'équipe et de groupe, imbrication du suivi individuel et collectif, règles de fonctionnement, style de management, notions d'équipe performante, de manager porteur de sens, de diagnostic de processus, matrice MCO NOVIAL, ...) les différentes perceptions d'apprentissage, de changement, de communication, d'innovation, de leadership, de motivation, la Théorie Organisationnelle de Berne, la résolution de problèmes.
- avoir suivi CM1 ou MTI sera un plus pour une meilleure compréhension des fonctionnements à partir des profils psychologiques
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos® NOVIAL approprié
- formation certifiante NOVIAL®
- admission après entretien préalable
- **public :** dirigeants, managers, cadres, coachs ou toute personne désirant acquérir le modèle SPM® sur le management collectif.
- **6 x 2 jours sur 6 mois**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 3600 € - II : 3000 € III : 2400€ IV : 1800 €



Maîtriser votre leadership



- **Objectifs : être capable de diriger une personne, une équipe, une structure en fonction de l'environnement considéré**
- **Différentes formes de leader** : découverte qu'il existe plusieurs statuts de leaders insoupçonnés avec leurs pouvoirs et leurs devoirs
- **Différentes formes de leadership** : les quatre modèles généraux de leadership imagés de différentes façon, quelles forces, quels risques?
- **Quel leadership pour quel environnement ?** Doit-on décliner le même leadership dans des organisations et des environnements différents ?
- **Leadership pour quoi faire** : les questions clés des organisations, les connus dans le sport, dans l'industrie, dans la politique, quels résultats attendre ?
- **Connaissance de soi** : quel style de leader êtes-vous ? Est-ce bon dans votre organisation ? Dans une autre ? Quelles sont vos forces ? Vos faiblesses ? En quoi est-ce un avantage ou un inconvénient ? Utilisation des outils de typologie de personnalité
- **Connaissance des autres** : dois-je m'adapter ou attendre l'effort des autres ?
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. Témoignages
- **Outils:** MBTI, process comm, Enneagramme, méthodes de coaching et de management, théorie des organisations
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- dirigeants, managers, cadres, coachs et toute personne concernée pas des nécessités relationnels et de management
- **Durée : 2 jours**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € III : 400€ IV : 300 €



Initiation aux outils de stratégie et de marketing

- **Objectif** : être capable de comprendre les fondements de la stratégie et du marketing pour mieux comprendre et accompagner ses objectifs, maîtriser les outils généralement utilisés mais également pouvoir les employer dans d'autres domaines d'application
- J1 : stratégie : définition, application aux types d'organisation rencontrées, les questions clés, les liens avec la politique générale, les notions de force motrice et de domaines d'activités stratégiques (DAS), les différences avec la tactique, les options de développement, les outils d'identification et de pilotage : LCAG, SWOT, GROW, SMART, les forces de PORTER, le modèle PESTEL, la matrice ASHRIDGE avec exemples liés.
- J2 : marketing : définition, les différences entre stratégie marketing et stratégie opérationnelle, les applications dans l'automobile, l'aéronautique, les biens de consommation..., l'effet de levier cognitif. Les outils d'identification et de pilotage : la matrice BCG, Arthur D.LITTLE, Mc KINSEY, DUSSAUGE avec exemples liés.
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. Approches comparatives avec des domaines variés
- **outils utilisés** : boîte à outils « SPM »
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **public** : tout coach, conseil et formateur désireux
- **Durée** : 2 jours
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant** : François CHARLES, coach, conseil et formateur en stratégie et management
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € III : 400€ IV : 300 €



Initiation aux outils de processus

- **Objectif** : être capable de comprendre les processus et maîtriser les outils généralement utilisés, notamment pour les projets, mais également pouvoir les employer dans d'autres domaines d'application (ressources humaines, vie quotidienne...)
- J1 : les outils de projet : rappel du fondement, des réalités et de l'architecture de projet, exposé, analyse et utilisation du 5M (Ishikawa), de l'Analyse Fonctionnelle, des schémas entrée sortie SADT et FAST, organisation des tâches avec PERT et GANTT, management de projet avec l'ingénierie concourante, questions stratégiques et tactiques avec l'OPACQ, tableau curseur avec exemples liés.
- J2 : les autres outils : qualité et relation client avec 6 SIGMA, atteinte d'objectif avec GROW et SMART, risques avec l'AMDEC, organisation avec 5S et MCO avec exemples liés.
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. Approches comparatives avec des domaines variés
- **outils utilisés** : boîte à outils SPM
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et booklet mémo © NOVIAL approprié
- **public** :
- **Durée : 2 jours**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant** : François CHARLES, coach, conseil et formateur en stratégie et management
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € III : 400€ IV : 300 €



Maîtrisez votre stress et vos émotions

- **Objectif : être capable de maîtriser son stress, ses émotions et d'accomplir des tâches avec moins de dépense d'énergie et plus d'équilibre**
- **Pourquoi le stress ?** Identifier et comprendre les situations stressantes, les phases de stress, les phénomènes qui apparaissent, le lâcher prise
- **Pourquoi moi ? Pourquoi pas l'autre ? :** comprendre les besoins psychologiques, les typologies de personnalités, les préférences de fonctionnement et les zones d'ombres propres à chacun(e)
- **Est-ce une fatalité ? Est-ce une force ?** Accepter de ne pas se cacher derrière le stress, qu'il existe du bon stress et du mauvais stress, qu'un stress minimal est bonifiant et que l'absence de stress peut être dangereux
- **L'équilibre du stress:** Comprendre et apprendre que le stress est contrôlable, rechercher sa situation d'équilibre
- **Les effets induits :** Relations entre stress et émotions, relations entre stress et consommation d'énergie
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. Approches comparatives avec des domaines variés
- **outils utilisés :** MBTI, Enneagramme, Process comm, PNL, énergies Yin Yang
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public :** toute personne concernée par des points durs relationnels, de management et de processus et désirant maîtriser ses émotions et son énergie
- **Durée : 2 jours**
- **Paris, Marseille ou Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € III : 400€ IV : 300 €



approche client (CAC) ®



- **Objectif** : être capable de gérer toute situation de relation client de façon individuelle ou collective pour travailler de façon performante
- check-list du succès sur les motivations et les besoins du client, méthodes d'atteinte d'objectifs individuels et collectifs, notion d'équipe performante, analyse des processus et de l'organisation, (gestion des files, des flux, partage des tâches...), préparation des prises de fonction, passage de témoin entre collaborateurs, retour et partage d'expérience sur des éléments d'amélioration
- utilisation de techniques relationnelles pour mieux se connaître soi-même et mieux fonctionner avec son client : typologies de personnalité éléments observables, les huit zones de l'écoute active, notion d'identité, les éléments observables, l'ascenseur de la communication transactionnelle, l'interdépendance
- compréhension des jeux et des manipulations pour la gestion des conflits, éléments de négociation, gestion des émotions et du deuil de la situation vécue
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **outils** : modèle SPM dont MBI, Enneagramme, Process comm, PNL
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public** : tout personnel concerné par les relations, la vente, la communication commerciale, l'accueil, le lobbying
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 € + frais de restauration



Global Brain Management (GBM) ®

- **Objectif : découvrir ou redécouvrir une vision claire et globale de l'essentiel des composantes de fonctionnement et de développement des organisations.**
- Recréez les approches, les comportements, les actions, les prises de décision par la valorisation parfois étonnante du décloisonnement, établissez une cartographie des points clés et des corrélations rentrant dans la maîtrise d'une approche globale et identifiez les liens apparents et cachés ex : faire redémarrer les ventes par des actions sociales et de management, savoir ne pas oublier que le premier pilier de l'Intelligence Economique est la capitalisation des connaissances (KM), comprendre le regard souvent trop conceptuel du patron de CAC 40 par rapport à celui souvent trop concret du patron de PME, ...
- GBM s'inspire au cas par cas des modules de formations métiers, outils et activités pour un faire un module de maturité de grande valeur ajoutée
- Ce **module top management** a été bâti dans une optique de méta situation nécessaire à tout dirigeant dont certains viendront nous apporter certaines clés de leur réussite.
- chefs d'entreprises, dirigeants, cadres confirmés, à haut potentiel - max 10 personnes
- **5 jours à chaque saison en France Bourgogne, Jura, Alpes, PACA ou en Suisse**
- Tarifs HT : I : 1750 € - II : 1500 € - III : 1250 €
IV : 750 € + frais d'hébergement et restauration
- Forfait HT résidentiel hébergement et restauration : 200 € / jour / pers
- Méthodes pédagogiques : exemples pratiques de face à face fonctionnement / développement au sein d'une véritable immersion avec une alternance de séances de formations, de conférences et d'activités diverses sportives, artistiques, culturelles... alliant les savoir-faire métiers et outils et la méthode SPM ®
- Supports pédagogiques : supports papier, vidéos, le livre de référence « les fabliaux du management », les booklets mémo ® de facilitation stratégique, de facilitation opérationnelle et de facilitation humaine
- **Interventions de managers de référence**
- **Intervenant principal : François CHARLES**



Ingénierie et Management de Projet

- **Objectif : Maîtriser la vision globale du projet : Manager le projet, Analyser le besoin, Étudier la faisabilité, Programmer l'action, Concevoir le système technique, Piloter le projet**
- Quel Objectif ? Spécifique, mesurable, réaliste, réalisable, déterminé dans le temps, quels outils de suivi
- Quelles réalités ? Forces et faiblesses du projet, avantages inconvénients, opportunités menaces (SWOT...); sectorielles et environnementales; concurrentielles, matérielles; économiques; commerciales, financières; SWOT personnel : quel entrepreneur suis-je (MBTI) en terme de position, de relation, de structure et de leadership ?, où en suis-je, suis-je prêt..
- Quelles options ? L'importance du management des risques
- Quelles actions ?
- Efficacité opérationnelle et programme de mise en œuvre (PERT, GANTT, 5M...)
- Vie globale du projet, les responsabilités maître d'ouvrage, maître d'œuvre,
- Aide à la négociation et à la démarche relationnelle
- Chef et porteur de projet mais aussi manager
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **outils :** modèle SPM : stratégie, processus, psychologique, management, mental
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- Formation potentiellement labellisante pour
- **public :** tout personnel intéressé par les projets, franchisés
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 € + frais de restauration



Management de Crises (CCI) ®

- **Objectif : comprendre les éléments déclencheurs des crises et gérer leurs effets avec des méthodes de processus et de relation humaine**
- **panorama** des différentes formes de crises, les **réalités**, **problématiques**, **environnement** des crises, savoir comment **prendre les informations**, réagir de façon globale et adaptée et **prendre les bonnes décisions** en fonction des procédures existantes ou à inventer en fonction des circonstances.
- **approches stratégiques et opérationnelles**
- **communication** à adopter, création et entretien de la **cellule de crise**, **plan de continuité**, **OPACQ** de crise, relations avec l'Intelligence Economique
- **outils d'approche humaine de typologies de fonctionnement, de communication, de maîtrise des émotions et des ressources** qui s'avèrent des atouts importants pour mieux anticiper, comprendre et faciliter les processus potentiels ou engagés avec des gains de temps et qui permettent de mieux ressentir et gérer efficacement les processus de crises où l'aspect humain est largement impliqué à la fois dans les causes, les conséquences et les actions de continuité.
- **méthodes pédagogiques:** exposés théoriques simples, fils rouges pratiques dans le domaine financier, industriel, de l'intervention sécuritaire d'urgence, liens permanents entre les outils et l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public :** tout personnel concerné par les situations de crise : production, communication, management, sécurité, RH mais aussi avocats, magistrats, médecins.
- **Sur demande, créez votre situation de crise quasi réelle en « caméra cachée »**
- **2 jours – Marseille, Paris ou Dijon**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € IV : 300 €



Négociation - Médiation (CN) ®



- **Objectif** : découvrir, comprendre, assimiler et utiliser la négociation raisonnée en respectant les parties mais également les objectifs et les solutions de repli
- Définition d'objectif, analyse du cadre de référence, éléments contrôlables et incontrôlables, préparation physique et mentale, connaissance de soi, connaissance de l'interlocuteur ou du groupe grâce aux profils de personnalité, SWOT, stratégie et tactique de négociation, mise en confiance, réserves d'arguments et d'ancrages
- cartes de négociation, analyse des points durs et de facilitation, assimilation du théorème de Nash et de l'écoute active.
- différences et similitudes négociation / médiation
- l'interdépendance, le P²RAJI de communication, le coup d'après, le passage de la ligne imaginaire, la respiration, les jeux, la manipulation, les 7 émotions, l'équilibre des efforts et de l'énergie, la méta situation
- bilan après intervention, la capitalisation des points positifs, le deuil de points durs et de la miscommunication, la réparation, le ressourcement,
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **outils** : MBTI, Ennéagramme, communication transactionnelle, PNL, morpho
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public** : Chefs d'entreprises, dirigeants, cadres, collaborateurs occupants ou se prédisposant pour une fonction de direction commerciale, d'achat ou de relation sociale
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Lyon ou Marseille**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 €





Management des risques (CR) ®

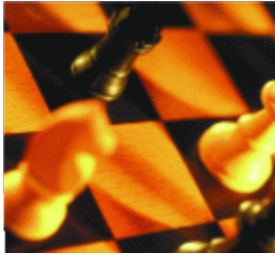
- **Objectif** : prendre conscience de la notion de risque, identifier et comprendre les composantes globales, savoir anticiper et réduire l'événement ainsi que son impact
- notion de risque en général dans l'entreprise
- savoir distinguer causes et conséquences
- savoir identifier les familles de risques
- maîtriser les méthodes de gestion : identification, segmentation, évaluation, traitement, suivi, capitalisation
- maîtrise des outils de gestion : AMDEC, analyse fonctionnelle, Ischikawa
- manager par les risques, fiches de risques
- **effet de levier de l'approche humaine** : prise de conscience des réactions humaines pour réfléchir, agir, gérer plus efficacement en fonction de soi et de la situation (MBTI, Ennéagramme)

- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques dans le domaine financier, industriel, de l'intervention sécuritaire d'urgence, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **3 jours – Paris, Lyon ou Marseille**
- **public** : Toute personne intéressée par la notion de risque dans le domaine des projets, de la protection financière et de l'intervention sécuritaire
- **Intervenant** : consultant certifié NOVIAL
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 900 € - II : 750 € - III : 600 € IV : 450 €

Criticité = Combinaison de la Probabilité et Impact (coût, délai, performances)

Probabilité d'occurrence	Impact				
	1 Très faible	2 Faible	3 Moyen	4 Élevé	5 Très élevés
1 Très faible	Mineure	Mineure	Mineure	Mineure	Tolérable
2 Faible	Mineure	Mineure	Tolérable	Tolérable	Significative
3 Moyen	Mineure	Tolérable	Tolérable	Significative	Critique
4 Élevé	Mineure	Tolérable	Significative	Critique	Inacceptable
5 Très élevés	Tolérable	Significative	Critique	Inacceptable	Inacceptable





Intelligence Economique approche stratégique, opérationnelle et humaine (CIE) ®

- **Objectif** : acquérir une vision globale de l'intelligence économique, comprendre la notion de sens au-delà des processus, identifier les axes d'efficacité en terme de prise d'information, de décision et d'approche humaine
- **les trois piliers fondamentaux** : protection des connaissances, veille informatives, lobbying et importance des institutions
- **Les techniques stratégiques et opérationnelles** d'atteinte d'objectif pour une meilleure quantification des attentes et des résultats : GROW, SMART
- **IE et organisations** : efficacité décloisonnée, contre productivité du pouvoir, rapports d'étonnement
- **Les outils d'approche humaine** : prise de conscience du degré de valorisation, connaître ses forces et ses faiblesses, savoir se synchroniser avec son interlocuteur pour veiller, faire passer ses informations et gagner des clients ou se désynchroniser pour se protéger : MBTI et communication transactionnelle
- **les outils de management** : écoute active, degrés d'autonomie, équilibre relationnel, gestion des émotions et du deuil, analyse transactionnelle, jeux
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques dans le domaine des relations industrielles et du développement des organisations dont PME, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public** : toute personne intéressée par la protection d'informations, la relation et la veille commerciale, le lobbying voire la création d'une cellule permanente intra ou inter organisation
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Lyon ou Marseille**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 €



Optimisation de Carrière (CJ) ®

- **Objectif** : se (re)poser les bonnes questions globales en terme de consolidation, déroulement de carrière et savoir se maintenir en veille permanente sur ses atteintes d'objectifs dans et en dehors de son organisation
- 1. bilan de parcours, inventaire des ressources personnelles (talents, compétences, appétences, conditions humaines et matérielles, apprendre à connaître ses typologies de personnalité à l'aide du MBTI)
- 2. projet, perspectives professionnelles, position souhaitée (métier, missions, responsabilités, objectifs, résultats, environnement, motivation, SWOT)
- 3. connaissance de l'entreprise : marché, cibles, tendances (secteurs porteurs, besoins exprimés, opportunités, sources d'information)
- 4. actions, outils, moyens, communication (CV, lettres, marché visible et caché, réseau, entretien, savoir découvrir son interlocuteur, sensibilisation à l'aide des outils d'analyse transactionnelle)
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques dans le domaine des , liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **Paris, Lyon ou Marseille**
- **2 x 2 jours**
- **Intervenant : consultant certifié NOVIAL**
- Toute personne intéressée par une évolution de poste, consolidation de choix, évolution professionnelle, création d'entreprise
- Tarifs HT avec déjeuner : I :1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 €



Prise de parole en média ou en public (CP) ®

- **Objectifs** : être capable d'effectuer une intervention satisfaisante devant un groupe ou une caméra avec prise en compte du processus global, de la préparation à l'analyse finale
- **Préparation de la séance** : définition d'objectif, analyse du cadre de référence, éléments contrôlables et incontrôlables, préparation physique et mentale, connaissance de soi, connaissance de l'interlocuteur ou du groupe grâce aux profils de personnalité, SWOT, stratégie et tactique de communication, mise en confiance, réserves d'arguments et d'ancrages
- **L'entrée en scène et la mise en situation** : l'interdépendance, le P²RAJI de communication, le coup d'après, le passage de la ligne imaginaire, la respiration, la voix, le corps, la présence scénique, la communication transactionnelle, les jeux, la manipulation, les 7 émotions, la congruence de communication, l'équilibre des efforts et de l'énergie, l'effet miroir de la caméra, la mise en méta situation, les points de repère
- **Fin de la séance** : le retour au calme, le bilan après intervention, la capitalisation des points positifs, le deuil de points durs et de la mis-communication, la réparation, le ressourcement, la reprise des objectifs
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. MBTI, Ennéagramme, communication transactionnelle, PNL, morpho
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- Toute personne intéressée par la prise de parole en public ou devant les médias
- **2 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Peut être complétée par une séance de méditation
- **Intervenants : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € IV : 300 €



Mieux enseigner (CE) ®

- **Objectifs** : être capable d'effectuer un enseignement satisfaisant devant un groupe ou une personne avec prise en compte du processus global
- **Préparation de la séance** : définition d'objectif, analyse de l'environnement, SWOT de situation, éléments contrôlables et incontrôlables, préparation physique et mentale, 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
- **L'entrée en scène et la mise en situation** : l'interdépendance avec l'élève et le groupe, le P²RAJI d'enseignement, le théorème de Nash, l'écoute active, le coup d'après, le passage de la ligne imaginaire, la respiration, la motivation, la détection, prévention et gestion des conflits, les jeux, la manipulation, les 7 émotions et la congruence, l'équilibre des efforts et de l'énergie, l'effet miroir de l'élève, la méta situation
- **Fin de la séance** : le retour au calme, le bilan après intervention, la capitalisation des points positifs, le deuil de points durs et de la mé-communication, la réparation, le ressourcement, la reprise des objectifs
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas. MBTI, Ennéagramme, communication transactionnelle, PNL
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- Toute personne intéressée par l'enseignement
- **2 x 2 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- **Intervenants : consultant certifié NOVIAL**
- Tarifs HT avec déjeuner: I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € IV : 600 €



II - Les trainings « outils transverses »

Mieux se connaître, fonctionner, communiquer et travailler ensemble

- **Manager avec les fables (MF) ®** p.26
- **le MBTI / CCTI (MTI) ®** p.27
- **le Team Management System (TMS) ®** p.28
- **l'Ennéagramme (ME) ®** p.29
- **la Process Communication (MPC) ®** p.30
- **Les jeux** p.31
- **La Théorie Organisationelle de Berne (TOB)** p.32
- **Ateliers de créativité** p.33 *nouveau*



Manager avec les fables (MF) ®

- Comme la Fontaine en son temps mais pour d'autres raisons, les « **fabliaux du management** » a été écrit pour **penser et agir autrement** à partir d'une **prise de recul sur des mots, des personnages et des situations d'émotions** originales et **sur un référentiel neutre** pour mieux revoir les réalités. Ce concept est devenu un outil de coaching et est le livre de référence du module GBM.
- Adapté à toutes les typologies de personnalité par des titres, des images, des histoire et des applications concrètes, ce concept vous aidera à **mieux comprendre et faciliter le fonctionnement comme le développement des organisations**, gagner du temps dans les relations, adapter votre discours en fonction des circonstances par **l'utilisation d'histoires et de métaphores** qui illustrent d'une manière vivante et concrète sur un univers neutre, la vision globale et transverse du monde et des métiers de l'entreprise (conduite de réunion, management de projets, négociation, risk management, leadership, stratégie, capitalisation des compétences, vente, marketing, ressources humaines).
- Vous apprendrez le **concept de bio-management** (ou comment transposer dans le monde du travail les leçons puisées dans la vie quotidienne ou dans celles du monde animal) et **pourrez créer ensuite 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.
- Travail en groupe sur la découverte des fables, création de fables et de métaphores personnalisées.
- **2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Tarifs HT : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € - IV : 300 €
- Toute personne intéressé par le management à l'aide des métaphores et des mises en situation sur d'autres référentiels



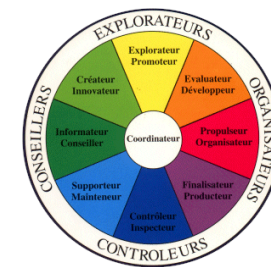
le MBTI (MTI) ® - les polarités de Jung

- Les polarités de Jung sont une base solide de la connaissance de soi et de l'autre pour le développement personnel mais aussi pour l'optimisation des objectifs métiers. C'est l'outil le plus utilisé au monde.
- Vous découvrirez le **concept**, la **méthode**, l'**identification des préférences**, votre **profil** pour **connaître vos propres zones de confort** (de préférence) **et d'effort** et savoir comment elles se manifestent, s'adapter ou non à certaines situations, certaines personnes, apprendre à marcher « sur ses deux pieds » (effort / confort) « embrasser ses opposés », **apprécier et doser consciemment nos dépenses d'énergie** dans nos comportements, anticiper ses réactions ou les réactions des autres.
- Nous aborderons ensuite plus en profondeur la dynamique du type, les couples fonctionnels, les fonctionnements et applications concrètes dans l'apprentissage, le changement, la communication, l'innovation, le leadership, la motivation, l'organisation, la résolution de problème, la gestion du stress, l'approche client, la gestion de crise.
- Le MBTI est utilisé de façon transverse sur les polarités ou les profils globaux **Pour la personne** : Orientation professionnelle, Mobilité internet et externe, Bilan professionnel et personnel, Coaching, Développement personnel ; **Pour le groupe** : Communication entre les personnes, Management d'une équipe (cohésion, leadership, changement, apprentissage, résolution de problème) ; **Pour l'organisation** : Analyse culturelle, Relation intergroupes, Fusion, Intégration de nouveaux membres.
- **Intervenant : François CHARLES certifié MBTI ou autre formateur certifié**
- **2 x 2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Toute personne intéressée par la connaissance de soi
- Tarifs HT : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € - IV : 600 €



le Team Management System ®

- Prise individuellement, une personne devra mieux se connaître pour limiter ses dépenses d'énergie et de stress en cas d'effort. **L'avantage de l'équipe est de pouvoir mieux valoriser ses points forts et ses préférences de fonctionnement et, en cas d'effort, de pouvoir passer le relais aux personnes aux personnes qui fonctionneront à leur tour sur leurs préférence.**
- TMS est un instrument de management conçu et développé par 2 consultants australiens Charles MARGERISON et Dick McCann qui ont travaillé auprès de milliers de managers et de cadres au Royaume Uni, aux Etats Unis, dans le Sud-Est asiatique et en Europe, appartenant à des entreprises qui réussissent, afin de déterminer les facteurs de succès.
- Travailler avec **TMS permet une segmentation originale des identités** par la compréhension des points forts, des préférences, des éléments valorisables, la compréhension des autres et de leurs apports **et ainsi mieux comprendre l'équilibre et l'économie globale d'énergie au sein de l'équipe**, pour la qualité et l'efficacité du travail, augmenter les performances, la cohésion d'équipe, la constitution d'équipe, la répartition des rôles, l'équilibrage des ressources, la définition des objectifs, les plans d'actions collectifs, l'accompagnement et développement du leader dans ses fonctions de pilote et de coordinateur de l'équipe, ou l'orientation de carrière
- La méthode TMS identifie les préférences au travail en s'appuyant sur les types psychologiques de Jung et du MBTI, de Belbin et de la PNL
- **2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- **Intervenant certifié TMS**
- Tarifs HT : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € - IV : 300 €
- Toute personne intéressé par le management d'équipes à l'aide des profils de personnalité



l'Ennéagramme (MPE) ®

- Issu d'une vieille conception enseignée au Moyen-Orient au 4^e siècle après Jésus Christ et intégré ensuite très récemment par Helen Palmer et Anne Linden dans les modèles PNL, l'Ennéagramme (Enné : 9 en grec, gramme: mesurer) est un des outils complémentaire du concept SPM ® pour **comprendre son mode de fonctionnement et celui des autres à l'aide d'une méthode originale utilisant un polygone à 9 sommets, la facette majeure de la personnalité tenant le gouvernail.**
- Les **9 profils** sont différents et complémentaires mais possèdent des liens communs entre eux complétées par deux points de contact : facette de personnalité posant problème et facette fournissant les ressources. Complémentaire au MBTI qui travaille essentiellement sur les grandes bases de fonctionnement, **l'Ennéagramme décrypte davantage les motivations, crée des liens entre les profils et segmente d'une façon originale et plus ludique.** Il est employé comme le MBTI pour la personne, le groupe ou l'organisation.
- Nous découvrirons la sensibilisation à la notion d'identité, la réponse au questionnaire de découverte, l'explication des neufs profils, de leurs caractéristiques, des évolutions en stress ou en situation de confort puis la sensibilisation aux sous-types où les 9 profils de base pourront s'affiner en 27.... .
- **L'ennéagramme est souvent utilisé dans les jeux de rôle,** notamment dans nos modules activités mais également expliqué dans nos formations métiers transverses. Vous vivrez des illustrations concrètes individuelles et collectives, des mises en situation et disposerez des ouvrages de référence
- formation de sensibilisation
ou voir CEE organisme partenaire pour le cursus complet
- **2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- **Sophie Touttee ou Intervenant certifié Ennéagramme**
- Tarifs HT : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € - IV :300 €
- Toute personne intéressée par la connaissance de soi par les motivations



la Process Com ® (MPC) ®

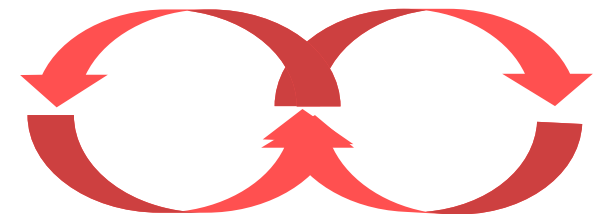
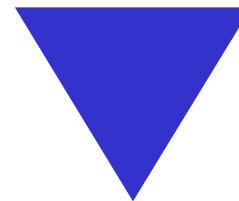
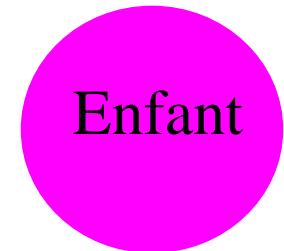
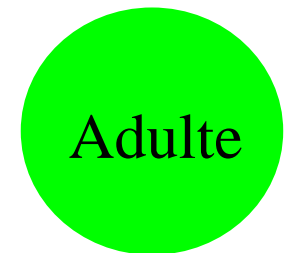
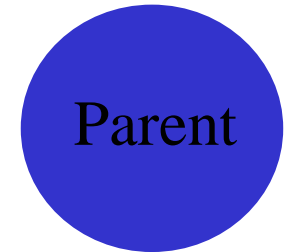
- La communication est souvent la porte d'entrée permettant de comprendre les différences, de communiquer efficacement et anticiper les situations de stress en sachant se connaître soi-même et en s'adaptant aux profils psychologiques de ses interlocuteurs.
- Cet outil est un des piliers des approches typologiques du modèle SPM ® utilisable en **management mais également en approche client, l'optimisation du temps de consultations, en négociation, réponse à appel d'offre, médiation, en gestion de crise, relation avec la presse.**
- Il a été élaboré par **Tabi Kahler** à partir des bases de l'analyse transactionnelle pour l'accompagnement des astronautes de la NASA afin qu'ils fonctionnent mieux ensemble .
- Nous découvrirons la détermination des **6 profils de personnalité**, l'immeuble de communication et son ascenseur, leurs styles de management, leurs besoins psychologiques et leurs canaux de communication. Vous percevrez la notion d'énergie consommable en fonction des écarts de fonctionnement, la mécommunication, les mécanismes et scénarii d'échec.
- vous suivez une formation orientée vers les métiers de l'entreprise chez NOVIAL par un formateur certifié Kahler Communication France (KCF) et NOVIAL mais vous pourrez également directement suivre ce module chez notre partenaire KCF pour le cursus formation traditionnel
- **2 x 2 jours - Paris, Dijon, Lyon**
- Intervenant certifié Process Comm
- Toute personne concernée par la vente, les relations et la communication commerciale, l'accueil, le lobbying, l'enseignement mais aussi avocats, magistrats, médecins
- Tarifs HT : I : 1200 € - II : 1000 € - III : 800 € - IV :600 €



Les jeux

- Tout le monde joue ! Mais qu'est-ce donc qu'un jeu et quand les emploie-t-on ? De façon consciente ou inconsciente, pour quelle intention et quel résultat ?
- Après avoir vu une définition et des exemples concrets sur l'entreprise et les personnes, vous aborderez le théorème de Nash adapté aux jeux de négociation, une vision claire de l'essentiel de l'analyse transactionnelle, puis découvrirez quelques jeux types et leurs degrés (les jeux et les hommes, Eric Berne). Enfin, vous jouerez avec le fameux triangle de Karpman
- **1 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Tarifs HT : I : 300 € - II : 250 € - III : 200 € IV : 150 €
- Intervenant : François CHARLES ou coach AT
- Chefs d'entreprises, dirigeants, cadres, collaborateurs mais aussi avocats, magistrats, médecins et tout personnel concerné par la vente, les relations commerciales et conflictuelles, l'enseignement

- **Exemple de jeux transverses :**
- **vitaux**
 - l'alcoolique, cette fois je te tiens s....., regarde ce que tu m'as fait faire
- **conjugaux**
 - coincé, le Tribunal, sans toi, tu vois bien comme j'ai essayé
- **sexuels**
 - battez-vous, le jeu du bas, la scène
- **de société**
 - C'est affreux, Oui mais...
- **des bas fonds**
 - Aux gendarmes et aux voleurs, Réglons son compte à Joey
- **bons jeux**
 - Le chevalier servant, Le sage modeste



La Théorie des Organisations de Berne (TOB)

- Les entreprises comme les services publics, les villes et les régions ont une obligation de résultats, des concurrents, des objectifs et **se développent parce qu'elles fonctionnent bien et doivent revoir en permanence leur fonctionnement car elles se développent.**
- Avant les organisations étaient optimisées par approches théoriques, pratiques et comparatives, par retours d'expérience et par intuition. **Avec la TOB, vous allez découvrir une grille structurante qui intègre en plus l'effet de levier humain au-delà des matrices stratégiques et de management connues.**
- Saviez vous qu'il existait différentes **formes de leaders** ? Connaissez vous les vrais **éléments structurants** de votre organisation ? Avez-vous pris conscience et identifié les **membres**, les **groupes** et les sous-groupes la constituant ? Pour quelle **activité** ?
- Avez-vous chaussé d'autres lunettes et de la hauteur pour **analyser l'environnement tirant la motivation du fonctionnement** de cette organisation ?
- Nous aborderons également d'autres schémas tels ceux de la **Citadelle** et les **forces de Porter** tirant les organisations
- **1 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- **Intervenant : François CHARLES**
- Toute personne intéressée par la compréhension du fonctionnement des organisations
- Tarifs HT : I : 300 € - II : 250 € - III : 200 € - IV : 150 €



Ateliers de créativité

- La biscotte ou le Sauterne sont nés d'une anomalie comme bien d'autres produits et services. Ils auraient aussi pu naître d'un atelier de créativité.
- Nous avons créé ce module afin de **penser autrement pour agir autrement** face à une situation, une problématique, une recherche de vision mais aussi **créer autrement** de nouveaux produits, de nouveaux concepts, de nouvelles solutions
- Grâce à la découverte et l'**utilisation décloisonnée de méthodes liées au concept SPM®** (Stratégie, Processus Psychologie, Management Mental), **vos brain-storming seront plus globaux, structurés, plus efficaces et productifs**
- **Vous découvrirez et accepterez d'abord votre personnalité**, vos façons naturelles de raisonner mais aussi vos faces cachées potentiellement productives de façon individuelle (MBTI, Ennéagramme).
- **Vous apprécierez ensuite la force de la réflexion du travail complémentaire collectif** à partir d'une mise en valeur des points forts apparents ou cachés de chacun (Team Management System).
- **Enfin, fort de cette base, vous découvrirez et mettrez en pratique certaines méthodes stratégiques** (SWOT, LCAG, BCG...) **et opérationnelles** (GROW, SMART..) afin d'atteindre vos objectifs sur une **problématique humaine ou matérielle, organisationnelle ou métier.**
- **2 jours - Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Intervenant : conseil ou coach certifié processus et RH
- Toute personne concernée par le changement, les projets, les risques, le marketing
- Tarifs HT : I : 600 € - II : 500 € - III : 400 € - IV : 300 €



III - Les trainings « sportifs »

Etre plus performant stratégiquement, sur les processus et mentalement grâce aux outils de l'entreprise et au modèle SPM[®] de NOVIAL[®]

- **Golf & Management ou Golf Sportif**
 - **Golf & Type (GT)[®]** p.34
 - **Golf & Brain (GB)[®]** p.35
 - **Formation de formateur GT & GB[®]** p.36
 - **Formation de Coach GT & GB[®]** p.37

voir aussi la plaquette spécifique Golf & Management[®]

- **Cheval**
 - **Horse & Type (HT)[®]** p.38
 - **Horse & Brain (HB)[®]** p.39
 - **Formation de formateurs HT & HB[®]** p.40
 - **Formation de Coach HT & HB[®]** p.41
- **Management sportif** p. 43
 - Voir aussi Team Management System p. 27



Gagnez
quatre points
par an

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

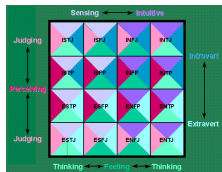
Golf & Type ® golfeur(euse) connais-toi toi-même !

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

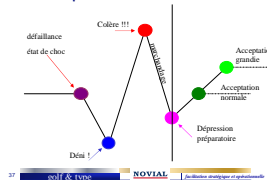
Tarif : 150 € HT / j

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 !



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



Gardez 2
barres par
concours

En équitation, comme au golf, le mental représente 90 %, le physique 8 % et la mécanique 2% ...

Horse & Type ® cavalier(ère) connais-toi toi-même !

Approche individuelle mais idéal pour construire
un couple efficace cavalier -cheval

découvrez votre type de personnalité et
celui de votre cheval et utilisez le pour
être plus efficace sur le parcours, avec
votre monture et avec votre coach sportif

- vous comprendrez quels sont vos préférences de fonctionnement et vos points forts qui prouvent votre performance dans certaines situations
- vous tenterez de comprendre la personnalité de votre monture et d'analyser les liens avec vous pour une meilleure osmose dans l'effort
- 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 l'épreuve
- vous sensibiliserez votre coach sportif 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 de l'Ennéagramme, modèle le plus ancien

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

Public : Toute personne intéressée par l'optimisation
du couple cavalier/cheval avec la connaissance de soi

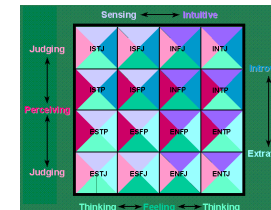
2 x 1 jour en w end

Paris, Dijon, Lyon, Marseille

Intervenant : François CHARLES

coach de personnes et d'équipes,
certifié MBTI, ancien cavalier

Tarif : 150 € HT / j



Gagnez 5 cm
par an

Et si vous désirez maîtriser les techniques d'équitation.. allez voir votre coach sportif !

Horse & Brain ®

développez stratégie, tactique et mental en CSO, endurance et complet

Approche d'entreprise appliquée
Pour des résultats garantis !

découvrez les outils stratégiques,
opérationnels et mentaux pour atteindre vos
objectifs en CSO, endurance et complet

- savoir gérer le stress, les émotions, l'énergie, se mettre en confiance, faire « le deuil » des barres tombées ou des secondes dépassées avec le « coup de tamis » de reconstruction, réparer sa pyramide de Maslow
- savoir « se brancher » avec son cheval avant de monter pour un meilleur contrôle des énergies
- savoir prendre un moment de retrait, se concentrer, s'ancrer et se redonner des ressources
- stratégie et tactique, courbe d'évolution, techniques de définition, et d'atteinte d'objectif (GROW, SMART), de compréhension de processus (5S..), d'évaluation des risques (AMDEC)
- grilles de progression, éléments contrôlables et incontrôlables, SWOT de situation avant parcours, bilan après parcours, niveaux d'apprentissage, équilibre avec le parcours

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 à l'équitation : 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 ®

Public : Toute personne intéressée par l'optimisation de ses performances en équitation

2 x 1 jour en w end

Paris, Dijon, Lyon, Marseille

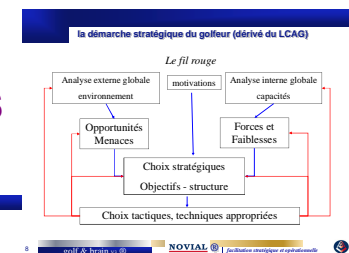
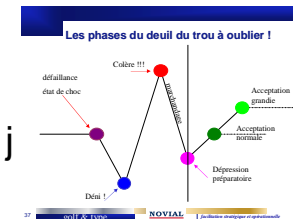
Intervenant : François CHARLES

coach de personnes et d'équipes,
créateur du

modèle SPM®

ancien cavalier

Tarif : 150 € HT / j



Formation de formateurs HT & HB

- **Objectifs** : être capable d'enseigner les modules **Horse & Type** et **Horse & Brain** de façon individuelle et collective à destination d'élèves désirant améliorer leurs performances
- Formation au MBTI adapté à l'équitation : 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 à l'équitation : 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 coach sportif 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 coach sportif désirant compléter leur approche pour l'enseignement de l'équitation
 - pour les consultants pratiquant aussi le l'équitation mais acceptant de respecter la déontologie de ne pas enseigner la technique équestre
- Intégration dans un réseau de formateurs
- **Intervenant : François CHARLES coach certifié MBTI, ancien cavalier**
- **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 HT&HB ®

- **Objectifs : être capable de réaliser des coaching professionnels ou personnels**
 - pour des personnes également cavalières
 - ou pour des cavaliers professionnels
 - dans un objectif d'optimisation de l'identité, de la relation ou du management de la personne accompagnée
 - en utilisant les modules Horse & Type et Horse & 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 à l'équitation et au CSO
- formation à l'approche SPM ® NOVIAL adaptée à l'équitation et au CSO
- 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 coach sportif désirant compléter leur approche par l'accompagnement en coaching sur et en dehors de l'équitation
 - pour les consultants pratiquant aussi le golf mais acceptant de respecter la déontologie de ne pas enseigner la technique équestre
- **Intervenant : François CHARLES coach professionnel, membre monde de l'ICF, ancien cavalier**
- **4 x 2 jours sur 3 mois**
- **Dijon (21)**
- **en salle et sur le terrain**
- **Tarifs HT : 1600 € hors restauration et hébergement**



Management sportif

Approche d'entreprise appliquée au sport collectif
Pour des résultats garantis !

Objectifs : être capable d'accompagner un groupe dans la définition et l'atteinte de ses objectifs

A / Profils de personnalité, apprentissage et constitution d'équipe

connaissance de soi, connaissance de l'élève et du groupe préférences de fonctionnement (ressourcement, information, décision, fonctionnement), points forts et zones d'ombre, force et équilibre entre profils, voie d'efficacité, profil idéal individuel et collectif de performance

B / Management, organisation, relations et leadership

Interdépendance, P²RAJI de match, écoute active, coup d'après, passage de la ligne imaginaire, motivation, détection, prévention et gestion des conflits, les jeux, la manipulation, quel leadership avec quel groupe pour quel objectif, La TOB de l'équipe, la porte d'entrée de l'innovation, de la communication, de la motivation, comportement face aux règles

C / Éléments stratégiques et opérationnels d'atteinte d'objectifs

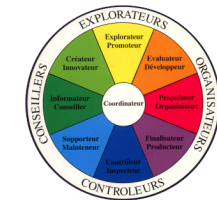
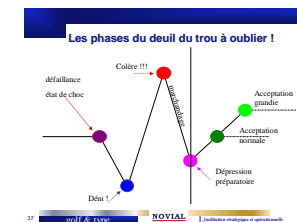
stratégie et tactique, courbe d'évolution, SWOT personne et de situation, techniques d'analyse et d'atteinte d'objectif (GROW, SMART), de compréhension de processus (5S..) , d'évaluation des risques (AMDEC), grilles de progression, éléments contrôlables et incontrôlables, bilan après parcours, niveaux d'apprentissage, équilibre du parcours

D / Mental, psychologie et gestion d'énergie

préparation physique et mentale, savoir ancrer ses ressources et se redonner un coup de potion magique en cas de besoin, la respiration, se mettre en confiance, faire le deuil des coups manqués, casser le cycle négatif, et réparer sa pyramide de Maslow, stress positif et négatif, gestion d'énergie, les 7 émotions, la congruence, l'effet miroir de l'élève, la méta situation, le retour au calme, le bilan après intervention, la capitalisation des points positifs, le deuil de points durs et de la mé-communication, la réparation, le ressourcement, la reprise des objectifs

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 sport : Utilisation du modèle SPM® (Stratégie, processus, psychologie, management, mental) développé par NOVIAL en entreprise et appliqué de façon originale dans le sport - Techniques de profils de personnalité : MBTI, Team Management System, process comm, Ennéagramme – Analyse transactionnelle, PNL

supports pédagogiques : vidéo projection, tableau de papier, de blocs notes, clés USB, booklet mémos® NOVIAL approprié
4 x 0,5 j - Intervenant : François CHARLES
coach professionnel de personnes et d'équipes, créateur du modèle SPM® ancien militaire et sport s militaires – connaissance de l'environnement sportif – président d'association sportive



IV - Les modules « activité & brain ® »



Animation NOVIAL
Utilisez votre DIF

Une façon intelligente d'allier une activité culturelle, physique, culinaire, ludique.... avec une approche intellectuelle durable

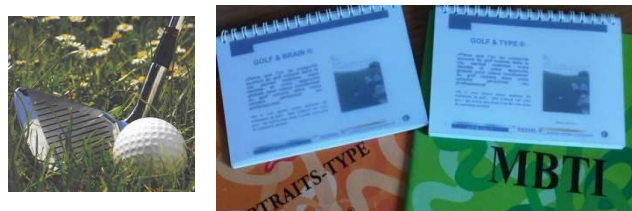
parler stratégie en parcourant les grandes batailles

: Austerlitz et Waterloo, 1870, la Grande Guerre, ligne Maginot, Débarquement



photos NOVIAL

golf & management : comprenez l'entreprise avec le golf



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 ...

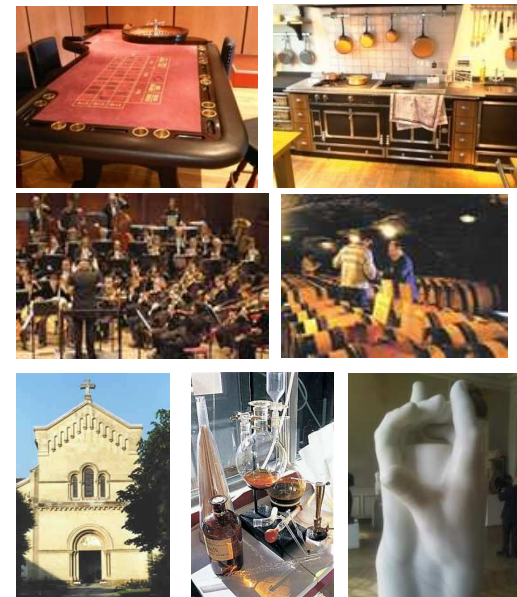


Découvrez nos séminaires de 3 à 5 jours vendanges & brain en Bourgogne et dans le Jura
Matinées de vendange, après midi de décryptage management, soirées culturelles

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



contact@novial.fr
www.novial.fr



Enregistrée sous le numéro 11 75 44216 75 auprès du Préfet de région d'Ile de France



Module à venir



● Sports automobiles & Management

- Observez une équipe automobile, vivez leurs émotions et tirez en profit pour votre entreprise

● Entraînement extrême & Management

- Vivez un parcours commando ou une simulation de prise d'otage et ressentez mieux les émotions et les méthodes de management

● Conduite d'Etat Major d'armée & Management

- Vivez les prises d'information et de décision des militaires dans un centre de simulation opérationnelle et repartez avec des outils d'efficacité

● Gastronomie et Management

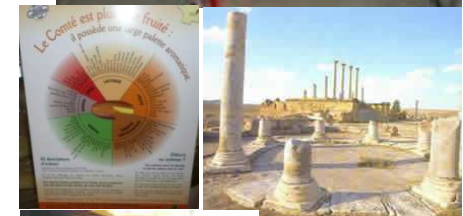
- Revendiquez vos préférences de perception pour mieux apprécier les produits et finalement...vous connaître vous-même !

● Désert & Management

- Proche du concept d'Abbaye & Management, la marche dans les déserts - avec divers agréments - révélera la personne qui est en vous et vous fera sans doute prendre du recul sur l'entreprise

● Cheval & Management

- Sans monter, et donc ouvert à tous, découvrez la communication non verbale en contact avec le cheval et profitez en pour découvrir également votre type de personnalité





Le créateur de NOVIAL et des modules : Une conjugaison entre ressources humaines et expériences techniques

- 50 ans
- formations globales et complémentaires :
 - ingénieur (ESIEA)
 - administration et management (ESAA)
 - juridique (DESS Paris Assas)
 - finance - gestion (Mastère Audit & Conseil ESCP Europe)
 - doctorant en économie Paris la Sorbonne
 - diplômé en assurances de personnes
- formations techniques relationnelles : (plus de 400h)
 - Certifié MBTI (Osiris - 40h) + groupe (24h)
 - Certifié Team Management System (24h)
 - 360° Agence Team Management - Convergence
 - Posture de Coach (Académie du coaching - 96h)
 - Process Comm coaching individuel + groupe (Kahler Communication - 110 h)
 - Ennéagramme (CEE - 32 h)
 - Praticien PNL (Reperes – 80h)
 - ATORG AT 101 (30h)
- formation autres :
 - Communication commerciale (MANEX)
 - Analyse fonctionnelle (DGA)
 - Renseignement (Min. Défense)
- Déontologie de la SFCoach et de l'ICF
- Supervision et thérapie
- formations humanitaires internationales Ordre de Malte
- Délégation Générale pour l'Armement – Ministère de la défense
 - Service Central des Affaires Industrielles (partenariats et stratégie Europe, Asie, OTAN, compensations)
 - Direction des Relations Internationales (stratégie export)
 - Service d'enquête de coûts
 - Service de Maintenance Aéronautique (stratégie, marketing, préparation du futur)
 - Direction des Systèmes d'Armes (risques, qualité, éco-conception)
- Armée de terre
 - Arme blindée cavalerie – Allemagne
 - Instruction et opérations chars lourds puis légers
- Arthur Andersen
 - Audit - Fusions-acquisitions - Contrôle interne - ABC/ABM
- AXA Conseil
 - Protection et optimisation financière et sociale
 - Particulier, chef d'entreprises, collectif
- professeur vacataire et intervenant :
 - politique générale d'entreprise, management international
 - Lobbying et approche client - intelligence économique
 - Ingénierie d'affaires - Affaires européennes
- auteur d'articles stratégiques et management
- auteur des « fabliaux du management » Ed Chiron
- auteur des livrets mémos



formations management 2011

La force de la vision globale - L'effet de levier du vecteur humain

nous sommes à l'écoute de vos besoins, lieux et dates



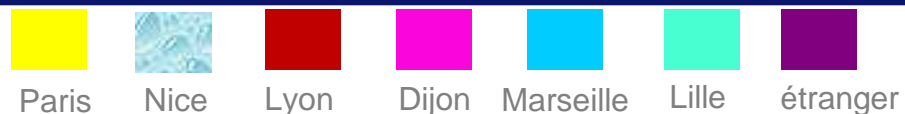
	janv	Fev	mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	aout	sept	oct	nov	dec
CM1	Dijon	Dijon	Dijon					variable		Dijon	Dijon	Dijon
CM2	Dijon	Dijon	Dijon					variable		Dijon	Dijon	Dijon
CM1		Paris	Paris	Paris	Paris	Paris	Paris	variable				
CM2		Paris	Paris	Paris	Paris	Paris	Paris	variable				
GBM	Megève			Evian et Suisse			Option possible	variable	Lérins et Cannes	Beaune		
Crise		Paris						variable			Paris	
carrière			Marseille					variable	Marseille			
Fables	Paris						Paris	variable				
MTI					Dijon			variable				Dijon
Risk						Dijon		variable				
App Client				Lyon				variable			Lyon	
Négo médiation		Marseille						variable	Marseille			
IE			Dijon					variable		Dijon		
Jeux						Paris		variable				
TOB				Dijon				variable				
		Paris			Marseille		Dijon	variable	Lyon			



formations sports 2011

nous sommes à l'écoute de vos besoins, lieux et dates

La force de la vision globale - L'effet de levier du vecteur humain



	janv	Fev	mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	aout	sept	oct	nov	dec
GT		Dijon		Paris		Lyon		Dijon		Paris		Marseille
GB		Dijon		Paris		Lyon		Dijon		Paris		Marseille
Formateur GB & BG	Dijon	Dijon	Dijon	Dijon		Dijon		Dijon		Dijon		Dijon
Coach GB & GT		Dijon		Dijon		Dijon		Dijon				
HT	Marseille		Paris		Dijon		Lyon		Dijon		Paris	
HB	Marseille		Paris		Dijon		Lyon		Dijon		Paris	
Formateur HT & HB	Dijon		Dijon		Dijon		Dijon		Dijon		Dijon	
Coach HT & HB	Dijon		Dijon		Dijon		Dijon					



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 :
Lieu choisi :

ORGANISME PAYEUR si différent

Société ou Organisme
Adresse.....
.....

Tel

Fax

- Tarif - I - Entreprise > 50 salariés
- Tarif - II - association, fondation, collectivités et autres établissements publics
- Tarif - III - Entreprise < 50 salariés, profession libérale
- Tarif - IV - Particulier

- je souhaite m'inscrire à la formation :
- je souhaite avoir des informations sur la formation :
- j'ai besoin d'une convention de formation
- Questions particulières :

- je déclare avoir pris connaissance des conditions générales

À Le

Cachet de l'entreprise :

Signature :



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 règlerai 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 :



Condition générales d'inscription

- **Accès à la Formation** : Les conditions d'accès aux formations sont précisées dans la fiche descriptive de chaque séminaire.
- **Inscriptions** : Chaque inscription est validée après retour du bulletin d'inscription accompagné d'un chèque d'acompte de 30% du montant ttc de la formation. Dès réception du bulletin d'inscription, une confirmation est adressée à la personne inscrite. Une facture vous est adressée à réception de votre acompte. Le solde restant dû doit nous parvenir au plus tard 8 jours avant le séminaire. Les inscriptions sont enregistrées dans l'ordre d'arrivée, une fois le dossier complet. Toute inscription reçue alors qu'un séminaire a déjà atteint le nombre maximum de participants peut être, selon le souhait de l'intéressé, soit reportée à une date ultérieure, soit mise sur liste d'attente. Deux semaines avant le début de la formation, un courrier de confirmation précisant les dates, l'adresse du lieu de formation et les horaires est envoyé au participant. Au terme de la formation, une attestation de formation est remise aux participants. Sur demande, nous vous ferons parvenir une convention de formation.
- **Prix** : Nos prix s'entendent hors taxes. Les prix des formations comprennent les frais de stage, de documentation mais ne comprennent pas - sauf mentions spécifiques - les frais de restauration, d'hébergement et de déplacement. Toute inscription simultanée de 2 personnes ou plus au même stage bénéficie d'une réduction de 5% sur l'ensemble des frais de formation. Est considérée comme "particulier" la personne qui assume les frais de formation sur son budget personnel, ne peut obtenir un financement total ou partiel d'un fond de formation, se faire prendre en charge par une entreprise sous quelque forme que ce soit, ou récupérer la TVA.
- *Conditions valables pour les séminaires commençant en 2010*



Condition générales d'inscription (2)

- **Paiement** : Les factures sont payables à réception par chèque, virement bancaire ou postal. Toute facture non payée à l'échéance porte intérêt, de plein droit et sans mise en demeure préalable, à un taux annuel égal à deux fois le taux de l'intérêt légal, calculé par mensualité. En cas de prise en charge du paiement par un OPCA, il revient au participant ou à la personne en charge de l'inscription de communiquer à cet organisme tous les éléments nécessaires au paiement. Si celui-ci n'était pas effectué, NOVIAL réclamera le montant du paiement à la personne ou à l'entreprise inscrite, solidairement débitrice. En cas de paiement échelonné, NOVIAL s'engage à respecter l'échéancier qui aura été décidé.
- **Annulation et report** : De notre fait. En cas de nécessité (ex : nombre de participants jugé insuffisant, problème technique...), nous nous réservons le droit d'ajourner le séminaire 8 jours minimum avant la date prévue en reportant l'acompte sur une date ultérieure ou en remboursant la totalité de la somme déjà versée, selon votre choix. De votre fait. Toute annulation doit nous parvenir par écrit au minimum 21 jours avant la date prévue pour le séminaire. En-deçà de ce délai, le séminaire est dû dans sa totalité. Toute formation commencée est due dans sa totalité. Report. En cas de report d'inscription moins de 21 jours avant le 1er jour du séminaire prévu, l'acompte tient lieu d'indemnité de report et le nouveau séminaire est dû dans sa totalité.
- **Copyright** : Les documents remis par NOVIAL au cours des formations peuvent être utilisés par les participants auprès de leurs propres clients sous réserve d'en faire apparaître l'origine. Ils ne peuvent en aucun cas être revendus ou mis à la disposition du public sous quelque forme que ce soit, y compris électronique.
- **Litiges** : Tout règlement non effectué dans les délais prévus, se verra confié à un service de recouvrement. Le montant sera majoré des intérêts légaux de retard et des frais de recouvrement (15%). En cas de contestation, les tribunaux compétents sont ceux dans le ressort desquels se trouve le siège de notre établissement.
- *Conditions valables pour les séminaires commençant en 2010*



Vos contacts

NOVIAL INSTITUTE

François CHARLES

Formation en
Stratégie, intelligence économique et management

12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 414 795 344 00061 – 7022Z

Anciennes coordonnées : 33, rue Galilée F – 75116 PARIS

SARL au capital de 11 000 euros - RCS PARIS 504994377 - APE 7022Z

contact@novial.fr - fcharles@novial.fr site : <http://novial.overblog.com> et www.novial.fr

