

NOVIAL

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

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

Création de liens

Les modules Activités & Management ® Du NOVIAL INSTITUTE Le team building ++ et durable



n° formation 26 21 03270 21 auprès du préfet de région Bourgogne



Le principe des modules

- Utiliser une activité pour créer de la cohésion est un principe désormais répandu
- **Sachez désormais capitaliser et profiter de ces activités pour travailler en séance sur vos besoins spécifiques de fonctionnement et de développement**
- apparaître les liens avec les situations rencontrées dans l'entreprise.
- **Découvrez un ou plusieurs outils de stratégie, management** ou développement personnel du **modèle SPM®** (stratégie, processus, psychologie, management, marketing, mental) liés à chaque activité vécue qui seront mieux mis en mémoire et de façon durable avec possibilité d'approfondissement dans nos formations traditionnelles (voir catalogue)
- Animation NOVIAL INSTITUTE n° formation 26 21 03270 21 auprès du préfet de région Bourgogne
- **Accompagnement réalisé par des formateurs labellisés NOVIAL INSTITUTE**
- Prestations annexes assurées par des professionnels sélectionnés dans leurs secteurs



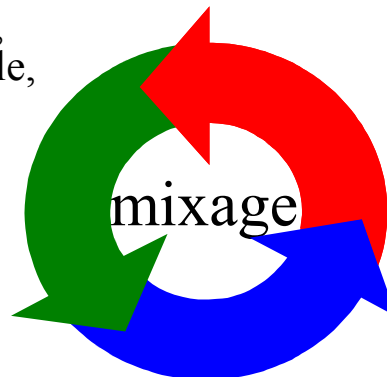
Capitalisez ce que vous avez vécu en repartant avec quelques outils de l'approche transverse SPM ®

NOVIAL a créé le système « SPM » ® (Stratégie, Processus, Psychologie, Management, Marketing, Mental) applicable de façon indifférenciée, simple et efficace à l'intérieur ou en dehors de leur champ d'application naturel pour vous poser les bonnes questions et vous accompagner au mieux dans l'analyse de la demande, la compréhension de l'environnement, le diagnostic, le questionnement, l'écoute, la remise en question, l'identification des facteurs clés et des points durs et l'atteinte de vos objectifs.



outils de Processus :
MCO, AMDEC,
SMART, Ishikawa,
Analyse Fonctionnelle,
5M, 5S, ingénierie
concourante...

**outils d'analyse
Stratégique, de
marketing et de
politique générale :**
SWOT, LCAG,
matrices BCG,
TOB..



outils de Management :
blason, matrice de
connaissance, vision
partagée, écoute active,
curseur, autonomie,
reconnaissance...

**outils Mentaux et de
Psychologie :** PNL, AT,
MBTI, Team
Management System,
Process Comm,
Ennéagramme..



I – Catalogue « activités & management »

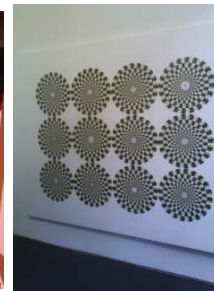
● Alésia & stratégie / management	p.5
● Grandes batailles & stratégie / Management	p.6
● Parfum & management	p.7
● Casino & management	p.8
● Cuisine & management	p.9
● Vendanges & management	p.10
● Monastère & management	p.11
● Une journée en forêt	p.12
● Jeu de Rôle & management	p.13
● Art & management	p.14
● Musique & management	p.15
● Croisière & management	p.16
● Europe & stratégie / management	p.17
● Golf & management	p.18
● Vie de couple ! & management	p.20
● Modules à venir	p.22
● Supports	p.22
● Bulletin d'inscription et contact	p.24



Art & Management ®

visitez un musée et découvrez vos préférences de personnalité

- Pourquoi préfère t on tel ou tel type d'art ? Pourquoi mon voisin aime t il autre chose ? Pourquoi voit-il autre chose que moi ?
 - Matin : visite du musée avec guide, accueil personnalisé, pas de file d'attente,
 - Déjeuner avec partage d'expérience sur la matinée
 - Après midi : présentation et de découverte du MBTI, et du Team Management System, présentation des polarités, passation d'un questionnaire simple et utilisation des ressentis et des comportements de la matinée pour identifier les préférences, les convergences ou les différences d'approches, identification de stress et validation du profil de chacun.
 - 1 jour, 180 € HT, Paris, Dijon, Lyon
- Paris :
 - Musée d'Orsay
 - Le Louvre
 - Institut du Monde Arabe
 - Beaubourg
 - Quai Branly
 - Dijon : musée des beaux arts
 - Autres villes et lieux sur demande
 - Restaurants et salles proches



Faire comprendre des outils de management en vivant des activités : ex Jung et ses polarités

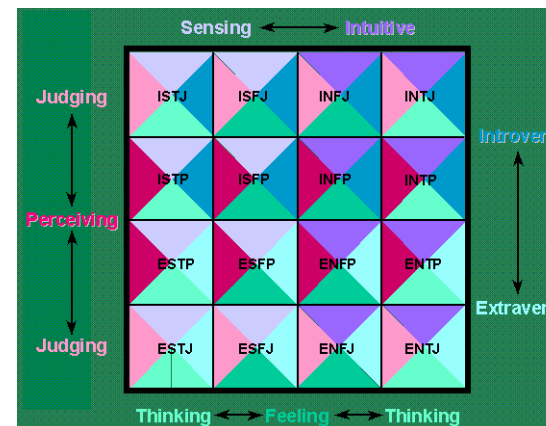
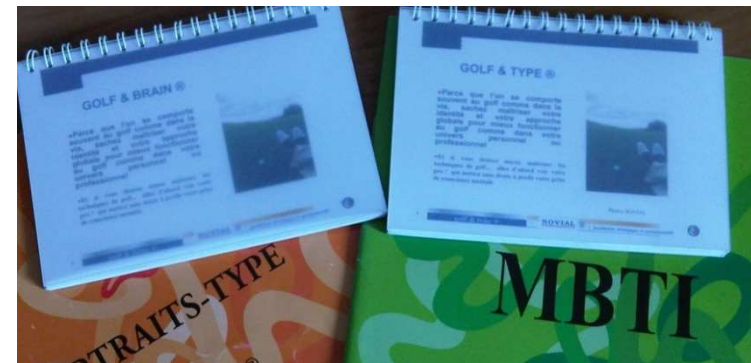
Les jetons NOVIAL ® de polarité MBTI



Utilisables sur tous nos séminaires



Les livrets mémo



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

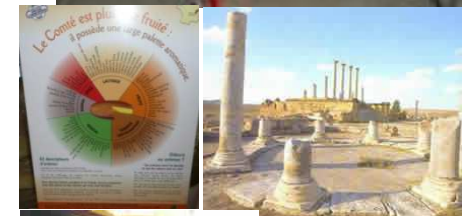
Les 16 profils MBTI



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



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.

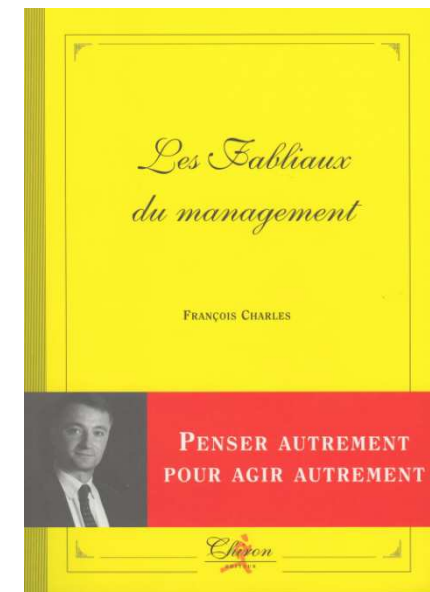
- Coach & Management individuel[®]
- Coach & Management collectif[®]
- Coach & Risk (CR)[®]
- Coach & Job (CJ)[®]
- les fabliaux du management[®]
- les typologies de morphopsychologie[®]
- la Process Communication
- les outils de facilitation de processus[®]

- 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



BULLETIN D'INSCRIPTION

n° formation 26 21 03270 21
auprès du préfet de région
Bourgogne

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

À NOVIAL 12 rue du Port 21130 LES MAILLYS

je souhaite m'inscrire au séminaire :

je souhaite avoir des informations sur le séminaire :

Questions particulières :

je déclare avoir pris connaissance des conditions générales

À Le

Cachet de l'entreprise :

Signature :



Vos contacts

NOVIAL INSTITUTE SAS



Formation, team-building, coaching en
Stratégie, intelligence économique et management

12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS
Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42

RCS 803 841 196 RCS DIJON

n° formation 26 21 03270 21 auprès du préfet de région Bourgogne

contact@novial.fr novialgroup@club-internet.fr

sites : <http://novial.overblog.com> www.novial.fr

