

NOVIAL

*facilitation stratégique et opérationnelle
coaching - team building - conseil - formation*

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

Négociation - Médiation

Motivation et efficacité managériale



Motivation et Efficacité Managériale « MEM »®



- **Objectifs** : comprendre la vision claire de l'essentiel des motivations individuelles et collectives puis identifier et mieux mettre en place les méthodes d'optimisation de processus afin de rendre plus efficace le fonctionnement des organisations pour une meilleure atteinte des objectifs.
- Jour 1 : Connaissance de soi dans la relation individuelle et d'équipe : le blason, les préférences de fonctionnement (vision synthétique et croisée MBTI, TMS, PCM avec jetons de polarité), les degrés d'autonomie, les méconnaissances, les 3P, l'écoute active, les états du moi, les émotions, les signes de reconnaissance, le triangle de Karpman.
- Jour 2 : Comment constituer ou faire fonctionner une équipe performante à travers et parmi les processus SPM : leader porteur de sens, GROW, SMART, SWOT, AMDEC, éléments contrôlables et incontrôlables, rappels TOB, matrice BCG, 5S, deuil, structuration du temps PRAJI, grilles MCO, le coup d'après, les 3 points de bilan, la position méta, la visualisation, la pensée positive.
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques avec les métiers, liens permanents entre les outils et les réalités de l'environnement considéré. Apprentissage interactif, mises en situation, utilisation de cas.
- **Outils pédagogiques** : MBTI, PCM, TMS et nombreux outils SPM individuels et collectifs
- **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, coachs ou toute personne désirant acquérir le modèle SPM ® sur le management individuel
- **2 jours**
- **Intervenant** : **François CHARLES** ou consultant **NOVIAL INSTITUTE**
- Tarifs intra ou inter : nous consulter



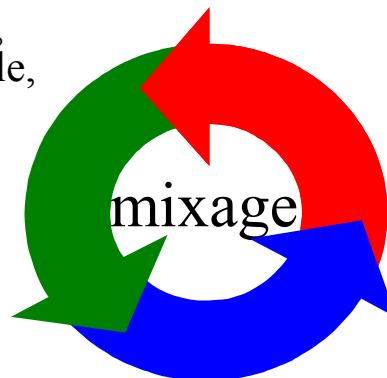
L'approche transverse SPM[®] de NOVIAL

Considérant que certains cherchent des concepts Stratégiques, d'autres des Processus, d'autres du Mental, NOVIAL a créé le système « SPM »[®] (Stratégie, Processus, Psychologie, Management, Mental) applicable de façon indifférenciée, simple et efficace à l'intérieur ou en dehors de leur champ d'application naturel (par exemple : la stratégie sera utilisée pour le coaching stratégique mais également pour le développement personnel et a contrario la psychologie le sera pour l'humain mais également pour le processus et la stratégie) pour 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**. SPM est utilisé par des coachs et consultants labellisés.



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..



Notre approche du management

- Si on peut calmer une douleur en agissant où elle apparaît, cela ne signifie pas que l'on est intervenu là où réside réellement le mal ...sauf si on agit en connaissance de cause
- comprendre ses typologies de personnalité, c'est mieux capitaliser ses atouts et maîtriser ses axes d'efforts et ses réactions de stress
- On apprend mieux à souder quand on s'assoit sur la chaise que l'on soude
- Qui travaille pour un certificat « aux hormones » subira à terme un grand vide
- Savoir motiver une équipe c'est prouver que l'on peut aller ensemble dans une même direction avec des objectifs compris par tous
- Autant il n'est peut-être pas judicieux de rajouter une nouvelle couche de peinture sur un mur qui s'effrite, autant vaut-il mieux se reposer un certain nombre de questions de fond avant d'imposer une formation de plus vouée à un impact éphémère
- Mieux vaut consulter régulièrement en enrayant ainsi tout signe naissant et potentiel de défaillance plutôt que vouloir se soigner au moment le plus critique
- Même en utilisant le système le plus performant, la saisie d'une donnée erronée fournira une information fausse.



Notre approche de la formation

- En termes de différences et choix d'intervention entre les professions, le conseil sera plutôt positionné sur le savoir, le formateur sur le savoir-faire et le coach le savoir-être. Mais les limites ne sont pas figées et peuvent être mixées.
- Une bonne mise en pratique pendant la formation permettra une mémoire d'application à 60% au-delà de 6 mois. Une capitalisation à partir d'un vécu et de ressenti l'augmentera à 65%. Des supports pratiques et de qualité facilement transportables permettront un taux de 65% à plus d'un an. Découper les formations avec des objectifs de coaching permet d'atteindre 70%.
- Une formation en management doit concerner toute l'équipe, à partir du manager
- Le « coup de tamis » à partir d'un environnement différent permet une meilleure ouverture sur ses problématiques propres
- Une formation peut divulguer une vision globale et claire de l'essentiel qui peut ensuite être affinée en fonction d'un besoin spécifique
- Vous avez envie de ne retenir que trois choses, alors pourquoi faire plus ? Mais pourquoi se priver d'une plus grande richesse d'information simple et efficace à appliquer à son rythme ?
- Faire de la formation simplement pour utiliser son DIF ou ses droits c'est faire de la qualité aux hormones ou peindre un ciment qui est en train de tomber



Notre approche du coaching

- Le sportif est seul sur la piste le jour de la compétition sans qu'on lui prenne la main et sa victoire sera sans doute due en grande partie à l'accompagnement qui aura su lui faire prendre conscience et révéler ses capacités et son potentiel pour optimiser sa performance
- pour atteindre un objectif, mieux vaut définir des objectifs simples, mesurables, accessibles, réalisables et déterminés dans le temps ainsi qu'un état initial, un état final, identifier les écarts et établir un suivi
- être porteur de sens vaut souvent mieux qu'homme providence
- Avant que Fosbury n'invente une nouvelle technique de saut, il n'existait qu'une seule façon de faire avec des résultats limités
- Souvent les idées sont déjà présentes et les personnes prêtes à se parler mais elles attendent un catalyseur, un facilitateur et des méthodes
- 85 % des échecs et donc des succès sont liés au facteur humain et le taux de retour d'investissement sur l'effet de levier humain est d'autant plus élevé que la démarche est prise en amont avant l'apparition de la crise
- L'intelligence relationnelle et les formes de coaching individuel et collectifs qui la font germer est une des clés majeures de la réussite des organisations « ce qu'elle produit à l'intérieur se voit à l'extérieur »
- l'accompagnement humain ne remplace pas les outils et les méthodes mais aide aussi à mieux les assimiler et les partager
- pour être efficace, un coaching d'équipe passe aussi par des coachings individuels
- Voir aussi « explication de texte sur le coaching » sur <http://novial.overblog.com>



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.

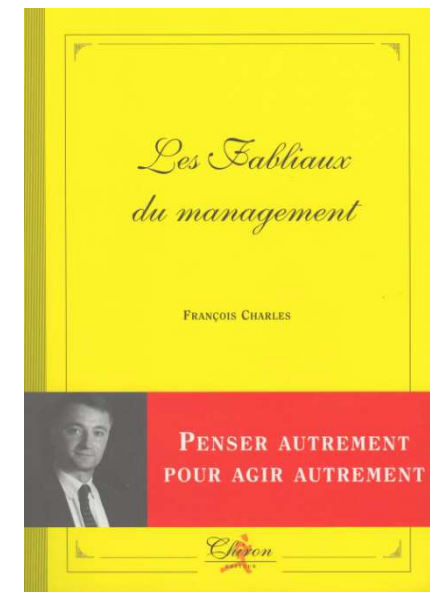
- Coach & Management individuel ®
- Coach & Management collectif ®
- Coach & Risk (CR) ®
- Coach & Job (CJ) ®
- les fabliaux du management ®
- les typologies de morphopsychologie ®
- la Process Com ®
- les outils de facilitation de processus ®

- 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



NOVIAL INSTITUTE

conditions générales d'exécution des services

- Cette proposition a été établie sur la base des informations que vous nous avez communiqués, et de vos besoins, en référence à votre contexte et en fonction de l'environnement économique et juridique actuel.
- Dans ce cadre, ce contenu constitue une réponse originale élaborée à partir de nos méthodes, processus, techniques et savoir-faire. De ce fait les contenus et supports sont notre propriété.
- Cette proposition est confidentielle et ne peut être communiquée à des tiers qu'avec notre accord. Elle est régie par les conditions générales d'exécution des services NOVIAL INSTITUTE en vigueur à la date de son émission.
- NOVIAL est une marque déposée.



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, SAS NOVIAL INSITUTUTE 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 SAS NOVIAL INSTITUTE 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 SAS

François CHARLES - Président

Formation, Team Building et 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

