

NOVIAL

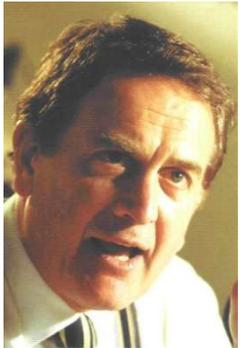
NOVIAL CONSULTING SAS – NOVIAL INSTITUTE SAS
Conseil - coaching - team building - formation
Politique générale, intelligence économique et management
Partenariats, médiation, négociation, transmission
Optimisation des processus et des performances
Dynamique d'équipes et de projets
Accompagnement et recherche de cadres séniors & dirigeants

Les formations du NOVIAL INSTITUTE



Bienvenue au NOVIAL INSTITUTE

- Introduction générale..... p. 3
- Pédagogie et éléments pratiques..... p. 4
- Tarifs généraux et lieux..... p.18
- L'offre globale..... p.19
- Modules métiers..... p. 21
- Modules outils transverses..... p. 44
- Modules sportifs p. 54
- Modules activités & management..... p. 64
- L'équipe d'intervenants..... p. 67
- Bulletin d'inscription..... p. 69
- Conditions générales..... p. 71
- Contact..... p. 73



Introduction générale

- Nous vous invitons à découvrir ci-après et ci-joint le **catalogue NOVIAL INSTITUTE®** n° formation 26 21 03349 21 auprès du préfet de région Bourgogne ou **transformable en coaching NOVIAL®** et en cours de certification et d'inscription inventaire CPF
- 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** »



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 : 250 € / jour / pers
 - **II** - Association, fondation, collectivités et autres étabts publics : 120 € / j / pers
 - **III** - Entreprises <50 salariés et professions libérales : 150 € / jour/ pers
 - **IV** - Particuliers : 100 € / jour/ pers
- Les tarifs indiqués sont indicatifs, correspondent à une intervention inter entreprise et s'entendent hors repas si possible pris en commun ni logement
- Nous consulter pour les tarifs intra-entreprises qui varient en fonction du lieu d'intervention à Paris, province et à l'étranger et où des tarifs « journée d'étude » avec déjeuner pris en commun peuvent être proposés
- Des tarifs spécifiques existent pour les modules « activités & Management » - Voir plaquette séparée



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 si possible 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, FAFIEC



Notre approche de la stratégie

- « *Orientation fondée sur la base d'une analyse multicritères visant à atteindre, ou non, de façon déterminante et à LT, un certain positionnement contre certains adversaires avec un impact sur les activités et structures de l'organisation* »
- Stratégie vaut parfois mieux que persévérance
- La stratégie est une des composante de la Politique Générale des Organisations avec la structure, la prise de décision et l'identité
- Avancer est bien mais encore faut-il prendre le bon chemin
- Prendre un jour pour réfléchir peut parfois faire gagner un an
- Rien ni personne n'est à l'abri de quoi que ce soit mais laisser à d'autres faire votre stratégie c'est comme laisser sa vie entre les mains de quelqu'un d'autre sans savoir si vous serez encore là demain
- Les trois questions clés stratégiques quoi, pourquoi et surtout quand devancent les questions opérationnelles
- Les entreprises performantes connaissent leur force motrice, leur segmentation et savent définir leurs objectifs
- Etre sur une niche n'empêche pas de réaliser que la vache à lait va un jour se tarir
- La stratégie n'est pas incompatible avec les PME



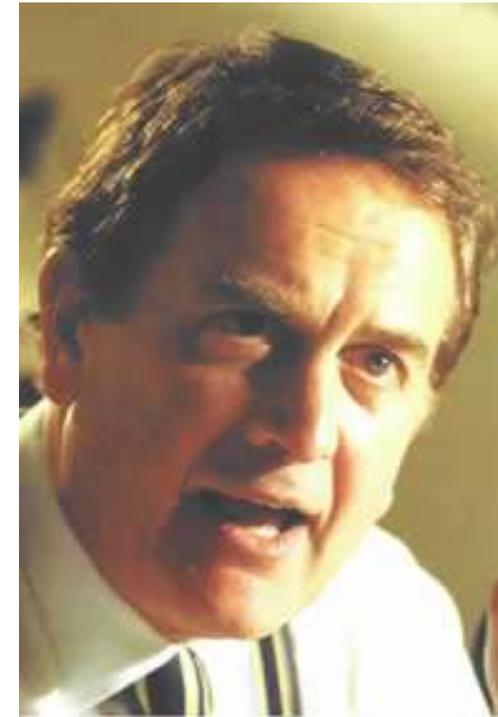
Notre approche de l'intelligence économique

- On oublie souvent que les 3 composantes de l'IE sont la protection, la veille et le lobbying et que pour les aborder le coefficient de valorisation de l'effet de levier humain est bien supérieur à la technologie, sans pour autant le remplacer
- Etre actif c'est bien ! Etre « intelligent » donne du sens !
- Etre en veille sur l'autre, les marchés, les opportunités nécessite aussi la connaissance et l'intelligence de soi et du pouvoir de l'information
- L'intelligence économique est souvent liée à la stratégie dans la définition des objectifs à atteindre et au management dans la façon de les atteindre
- On considère trop souvent que la sécurité est l'affaire des spécialistes alors qu'elle concerne tout le monde.
- Les satellites ne suffisent pas pour connaître les intentions réelles.
- L'humain est un atout mais aussi un risque pour maîtriser « dans le bon sens » les règles de franchissement de la ligne imaginaire de toute prise de décision et d'action
- Intelligence économique, sécurité et sûreté sont plus des facteurs de gains que de simples éléments de coûts
- Le triangle de performance et d'échange entre le commercial, le marketing et la production est le premier stade d'optimisation car pourquoi aller chercher à l'extérieur alors que 60% des informations recherchées sont déjà à l'intérieur ?



Notre approche du management

- Si on peut calmer une douleur en agissant où elle apparait, 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 un 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 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 interventions de coaching de personnes, d'organisations ou de projet claires et efficaces

Coaching individuel :

- Séances de 2 h
- contact téléphonique ½ h / sem
- lieu validé en commun et proche de votre emplacement géographique avec possibilité de repas pendant la séance
- en entreprise avec accord du client
- formule spéciale golfeurs « golf & brain » ® et Horse & brain ®

Coaching d'équipes :

- objectifs opérationnels
- actions de régulations
- mixage coachings individuels et collectifs
- mixage des savoir-faire techniques et des outils de facilitation
- mixage possible des team building intellectuels et d'activités
- périodes journalières
- durée définie en commun
- en entreprise ou lieu de séminaire à définir

DEONTOLOGIE

- des formations continues
- des supervisions permanentes
- le respect de la confidentialité, et l'obligation de réserve
- le respect et bienveillance des personnes et des organisations
- l'obligations de moyens et de lieux
- la disponibilité
- la thérapie vérifiée des intervenants
- une demande et des contrat clairement formulés
- L'arrêt possible de l'intervention en cas de découverte de fausse règle
- la compréhension sans jugement, l'ouverture d'esprit
- le respect des différences, l'authenticité, la créativité
- En accord (pour le coaching) avec les déontologies de
 - la Société Française de Coaching
 - La section française de l'International Coach Federation (ICFF)

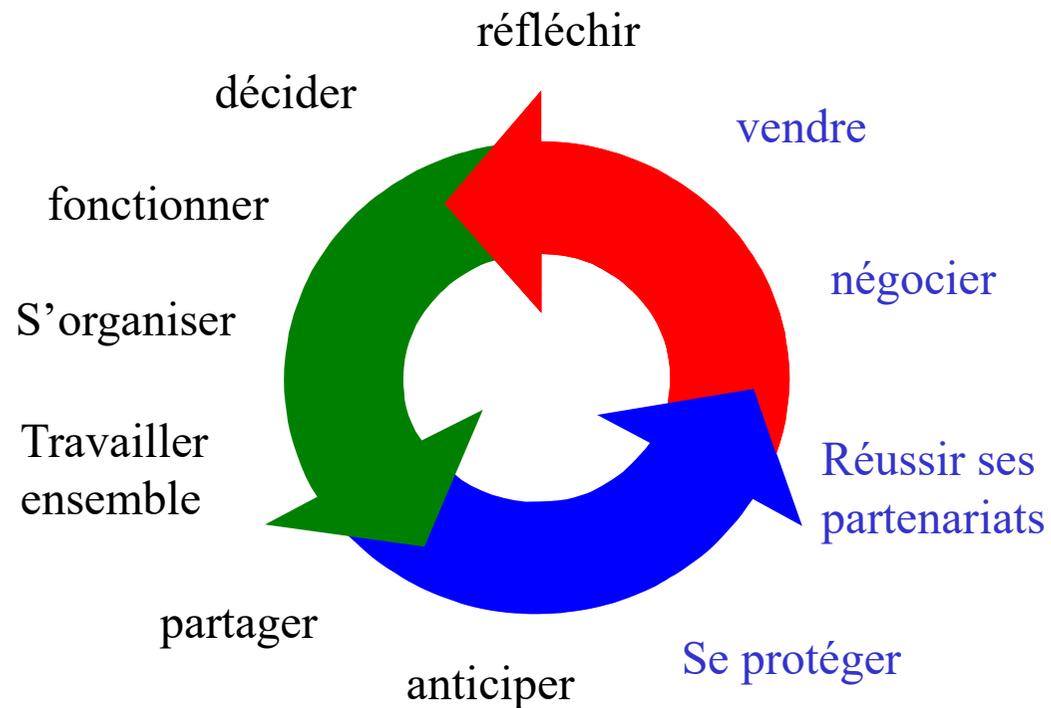


Notre approche de la formation

- 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



Dans une amélioration continue et permanente entre développement et fonctionnement et entre conseil, coaching et formation



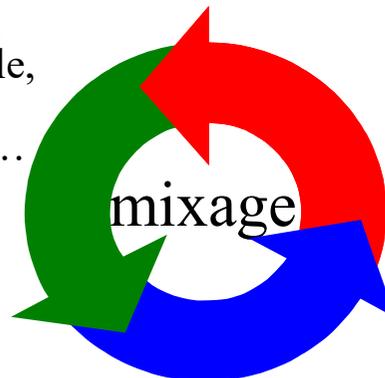
L'approche transverse SPM® de NOVIAL

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 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. SPM est utilisé par des coachs et consultants labellisés.



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

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



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..



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.

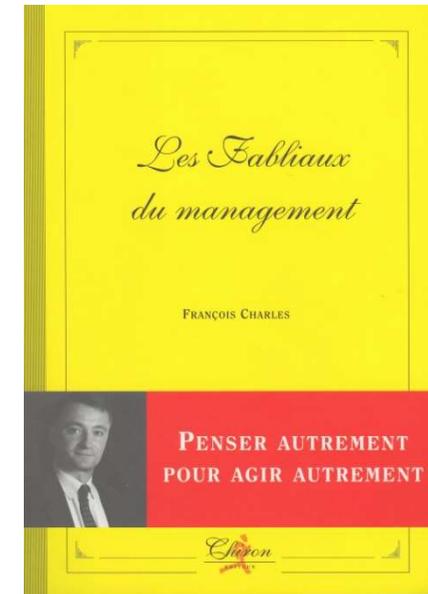
- Coach & Management individuel ®
- Coach & Management collectif ®
- Coach & Risk (CR) ®
- Coach & Job (CJ) ®
- les fabliaux du management ®
- les typologies de morphopsychologie ®
- la Process Com ®
- les outils de facilitation de processus ®

- 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



Des recueils de stratégie et de management

A la suite des Fbiliaux du Management, cette série de recueils de management rassemble certaines fiches et articles utilisés notamment lors d'interventions en conseil, coaching, animation ou formation. Chacun illustre une facette ou un thème pouvant faciliter la compréhension et l'optimisation de la relation, des structures et des projets ainsi que des attitudes et des situations suscitant la prise de conscience dans des univers différents. Je vous invite à lire ces histoires sur « vos deux pieds » et mettant parfois « d'autres lunettes ». Comme pour les fbiliaux, vous pourrez lire, assimiler et mettre facilement en pratique une fiche par jour. Vous y retrouverez certaines métaphores illustrées et vous y découvrirez également certaines méthodes de gestion des organisations simples ou complexes. Mais y figurent cette fois davantage d'outils de psychologie et de coaching qui font partie du concept de la boîte à outils SPM (Stratégie, Process, Psychologie, Management, Marketing, Mental) que j'ai créée pour vous aider à mieux comprendre certaines réalités et mieux atteindre vos objectifs ainsi que ceux de votre organisation.



François CHARLES est coach professionnel, conseil et formateur individuel et collectif. Créateur du NOVIAL Institute et du concept "SPM" il anime un groupe d'intervenants en stratégie, intelligence économique, management et développement personnel. Certifié sur de nombreux outils, il est membre France et monde de l'International Coaching Federation



978-3-639-79373-4



François Charles

Recueil de Management Tome 1



978-3-639-84749-9

A la suite des Fbiliaux du Management, cette série de recueils de management rassemble certaines fiches et articles utilisés notamment lors d'interventions en conseil, coaching, animation ou formation. Chacun illustre une facette ou un thème pouvant faciliter la compréhension et l'optimisation de la relation, des structures, des projets, des attitudes et des situations suscitant la prise de conscience dans des univers différents. Je vous invite à lire ces histoires sur "vos deux pieds" en mettant parfois "d'autres lunettes". Comme pour les Fbiliaux, vous pouvez lire, assimiler et mettre facilement en pratique une fiche par jour. Vous y retrouverez certaines métaphores illustrées et vous y découvrirez également certaines méthodes de gestion des organisations simples et complexes. Mais y figurent cette fois davantage d'outils de psychologie et de coaching qui font partie du concept de la boîte à outils SPM (Stratégie, Process, Psychologie, Management, Marketing, Mental) que j'ai créée pour vous aider à mieux comprendre certaines réalités et mieux atteindre vos objectifs ainsi que ceux de votre organisation.



François CHARLES est coach professionnel, conseil et formateur individuel et collectif. Créateur du NOVIAL Institute et du concept "SPM" il anime un groupe d'intervenants en stratégie, intelligence économique, management et développement personnel. Certifié sur de nombreux outils, il est membre France et monde de l'International Coaching Federation



François Charles

Recueil de management tome 2

Éditions Vie
Votre édition pour la remise en forme, le bien-être et la santé

A la suite des Fbiliaux du management, cette série de recueils rassemble certaines fiches et articles utilisés notamment lors d'interventions en conseil, coaching, animation ou formation. Chaque passage illustre une facette ou un thème pouvant faciliter la compréhension et l'optimisation de la relation, des structures et des projets ainsi que des attitudes et des situations suscitant la prise de conscience dans des univers différents. Je vous invite à lire ce recueil sur "vos deux pieds" et mettant parfois "d'autres lunettes". Comme pour les Fbiliaux, vous pouvez lire, assimiler et mettre facilement en pratique une fiche par jour. Vous y retrouverez certaines métaphores illustrées et vous y découvrirez également certaines méthodes de gestion des organisations simples et complexes. Mais y figurent cette fois davantage d'outils de psychologie et de coaching qui font partie du concept de la boîte à outils SPM (Stratégie, Process, Psychologie, Management, Marketing, Mental) transverse que j'ai créée pour vous aider à mieux comprendre certaines réalités et mieux atteindre vos objectifs ainsi que ceux de votre organisation.



François CHARLES est coach professionnel, conseil et formateur individuel et collectif. Créateur du NOVIAL Institute et du concept "SPM" il anime un groupe d'intervenants en stratégie, intelligence économique, management et développement personnel. Certifié sur de nombreux outils, il est membre France et monde de l'International Coaching Federation



François Charles

Recueil de management Tome 3

Éditions Vie
Votre édition pour la remise en forme, le bien-être et la santé

Disponibles sur
amazon.fr et
morebooks.de



Des articles de stratégie publiés régulièrement sur notre blog <http://novial.overblog.com> et dans la presse nationale Le Cercle les Echos et en livre

- Logique de subsidiarité en attente d'une vraie politique européenne de défense
- Le MBTI au service de la stratégie
- Réjouissons-nous, un avion de chasse européen dansera la Samba
- Comment réagirait l'Europe s'il s'agissait d'une attaque nucléaire ?
- L'effet de levier humain du renseignement et de l'intelligence économique
- Etonnez-vous ! C'est bon pour votre entreprise et votre organisation
- La stratégie est-elle incompatible avec les PME ? (1) et (2)
- Vos Domaines d'Activité Stratégiques (DAS) sont-ils SMART et GROW ?
- Le difficile « tâtonnement walrasien » français de compétitivité
- L'analyse transactionnelle au service de la marque et de la théorie des cycles
- Syrie : le passer outre de l'ONU cachera l'échec politique de l'Union européenne
- Un livre blanc sur la défense de consolidation et de contradiction
- Vers quel modèle de défense européenne ? - A la redécouverte des centimes d'euros
- Les Grandes batailles au secours des organisations - Corée du Nord : encore un loupé pour l'UE ?
- « Politiques européennes » (Tomes 1 et 2) Dictus Publishing 2013
- L'intervention « pour l'instant française » au Mali
- Le modèle économique « social et solidaire » des vide-greniers
- Le projet de la compagnie aérienne super luxe First Class Airline
- Le projet de château hôtel SPA de Nogent les Montbard - La France passe de 20 à 19... et alors ?
- Les trois piliers de l'intelligence économique au service de la défense nationale (RDN)
- Pétrole et géostratégie (ESCP Europe Mag) - Marketing stratégique et management
- Etc ...



Des articles de management publiés régulièrement sur notre blog <http://novial.overblog.com> et dans la presse nationale **Le Cercle les Echos**

- Le pardon de Madiba – le canevas – le maître de thé – cerveau et management
- La Théorie des Organisations de Berne (TOB) au service des pôles de compétitivité et des clusters
- Comment gérez-vous votre PRAJI ® transactionnel au quotidien ? – l'exercice de l'aveugle
- Extravertis, rédigez vos emails...sans être connectés – Projection(s) ! – l'art de la médiation
- Faites le test de la matrice MCO – le modèle d'équilibre de l'œuf – le filtre à café
- Du management des risques au management par les risques – défilement de tir ou d'observation ?
- Le mix coaching individuel et collectif – la planche à secousse – le voleur de cuivre
- Respirez de façon consciente et faites baisser votre tension et votre stress
- Sieste conseillée, voire obligatoire en entreprise – la magie et la force de la sincérité
- Rouge, orange et vert : la conduite tricolore de réunions
- Faites travailler votre cerveau et jouez avec vos polarités
- L'Union européenne des 28 à travers le Team Management System (TMS)
- La planche à clous - Le coup de tamis ® - Bon vent !
- L'effet de levier humain du renseignement et de l'intelligence économique
- Le triple effet de la relance POST 50 ® de la courbe de vie
- Les degrés d'autonomie des fusions, acquisitions et transmissions d'entreprise
- Le profil psychologique de l'altruiste « 2 » de l'Ennéagramme
- La PNL ou la magie de la petite barrette – l'exercice de l'aveugle
- L'hyper-matrice transactionnelle ® - La PNL ou le mystère de la lance sacrée
- L'effet de levier de l'approche humaine dans la gestion de crise – (les cahiers de la sécurité – INHESJ)
- Etc ..



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.21**
- **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.44**
- **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.54**
- **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).**p.64**



I - Les trainings « métiers » (1)

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.22
- **Management individuel (CM 1)** p.23
- **Management collectif (CM2)** p.24
- **Motivation et Efficacité managériale (MEM)**..... p.25
- **Maîtriser votre leadership (CL)** p.26
- **Initiation aux outils de stratégie et de marketing (COSM)**..... p.27
- **Coaching stratégique et opérationnel**..... p.28
- **Initiation aux outils de processus (COP)** p.29
- **Maîtrisez votre Stress (CS)** p.30
- **Approche Client (CAC)**..... p.31
- **Global Brain Management (GBM) ®** p.32
- **Ingénierie et Management de Projet (CIMP)**..... p.33



I - Les trainings « métiers » (2)

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

- **Management de Crises (CCI)** **p.34**
- **Négociation & Médiation (CN)** **p.35**
- **Management des Risques (CR)** **p.36**
- **Intelligence Economique (CIE)** **p.37**
- **Lobbying et influence (CLI)** **p.38**
nouveau 2016
- **Savoir vendre à l'Etat et aux collectivités** **p.39**
- **Optimisation de Carrière (CJ)** **p.40**
- **Mieux Enseigner (CE) ®** **p.41**
- **Stratégie, tactique et leadership militaires au profit des organisations ...** **p.42**
nouveau 2016
- **Coach Immo – approche mentale, marketing et opérationnelle.....** **p.43**
nouveau 2016



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, planification, 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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **public :** dirigeants, managers, cadres, coachs ou toute personne désirant acquérir une vision globale du pilotage des organisations privées ou publiques
- **3 x 2 jours sur 3 mois**
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant(s) NOVIAL**
- Tarifs HT - I 1500 € – II 720 € – III 900 € – IV 600 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo® NOVIAL approprié
- formation certifiante NOVIAL®
- admission après entretien préalable
- **public** : dirigeants, managers, cadres, coaches ou toute personne désirant acquérir le modèle SPM® sur le management individuel
- **6 x 2 jours sur 6 mois**
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT - I 3000 € – II 1440 € – III 1800 € – IV 1200 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo® 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, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT - I 3000 € – II 1440 € – III 1800 € – IV 1200 €



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, coaches 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



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- dirigeants, managers, cadres, coachs et toute personne concernée pas des nécessités relationnels et de management
- **Durée** : 2 jours
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant** : consultant NOVIAL
- **Tarifs HT** : I : 500 € - II : 240 € III : 300€ IV : 200 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **public** : tout coach, conseil et formateur
- **Durée : 2 jours**
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : François CHARLES, coach, conseil et formateur en stratégie et management ou consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € III : 300€ IV : 200 €



Coaching stratégique et opérationnel

- **Objectif** : apporter aux deux modules d'initiation aux outils de stratégie et de processus une dimension d'accompagnement au-delà de la simple utilisation des outils
- J1: Utilisation du Module CM1 adapté au management individuel. Prise de conscience de la posture de coach du RPBD et du travail nécessaire de l'individu. Discernement entre les métiers de conseil, de coaching et d'animation; identification des outils adaptés à des situations différentes; maîtrise des aspects GROW et SMART
- J2 : Utilisation du module CM2 adapté au management collectif; prise de conscience du travail nécessaire de l'équipe, apprentissage au mixage conseil / coaching / formation et au mixage entre accompagnement individuel et collectif; prise de conscience du transfert du manager vers l'équipe.
- Mise en situation
- **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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **public** : tout coach, conseil et formateur
- **Durée** : 2 jours
- **Pré-requis** : avoir suivi idéalement les modules stratégie et processus
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant** : François CHARLES, coach, conseil et formateur en stratégie et management ou consultant NOVIAL
- **Tarifs HT** : I : 500 € - II : 240 € III : 300€ IV : 200 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi 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 ou consultant NOVIAL**
- **Tarifs HT : 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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® 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 NOVIAL**
- Tarifs HT : 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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **public :** tout personnel concerné par les relations, la vente, la communication commerciale, l'accueil, le lobbying
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Marseille, Lyon, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 300 € IV : 400 €



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 : 1250 € - II : 600 € - III : 750 €
IV : 500 € + frais d'hébergement et restauration
forfait HT : 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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- Formation potentiellement labellisante
- **public :** tout personnel intéressé par les projets,
- **2 x 2 jours**
- **Paris, Lyon, Marseille, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € IV : 400 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® 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, Lyon, Paris ou Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 €
IV : 200 €



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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® 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, Marseille, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € IV : 400 €





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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® NOVIAL approprié
- **3 jours – Paris, Lyon, Marseille, Dijon**
- **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 NOVIAL
- Tarifs HT : I : 750 € - II : 360 € - III : 450 €
IV : 300 €

| 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 d'IE au-delà des processus, identifier les axes d'efficacité en terme de prise d'information, de décision et d'approche humaine, savoir s'organiser en interne et en partenariat
- les quatre piliers fondamentaux : protection des connaissances, veilles informatives, lobbying auprès des institutions, organisation interne
- Les techniques stratégiques et opérationnelles d'atteinte d'objectif directes et indirectes pour une meilleure quantification des attentes et des résultats
- 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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi clés USB, et booklet mémo ® 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, Marseille, Dijon**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € IV : 400 €



Lobbying et influence (CLI) ®

- **Objectif : acquérir une maîtrise de l'environnement et des réalités des techniques d'influence face à la décision publique**
- Définition, buts, différence avec la démarche commerciale et l'approche privée et place dans l'IE
- Stratégie : comprendre la décision publique et l'écart des attitudes institutionnelles et celles de l'entreprise, adapter son comportement, définir un objectif GROW et SMART adapté, Actions internes et externes, veille et influence, éviter les pièges, semer à long terme, maîtriser le temps, quel coût pour quels résultats
- Les méthodes : veille et vigilance, le plan global d'influence, l'importance des réseaux, l'effet de levier humain, les bonnes sources, l'impartition, les alliances, l'argumentation, comment s'exprimer, lobbying direct, réunions, les experts techniques, les techniques judo, l'opinion publique, information et désinformation, aides et outils, évaluation
- Les acteurs : une myriade d'intervenants en fonction des objectifs, organisation du métier, rôle des élus et assemblées, du côtés de l'administration et des collectivités, le corporatisme français, être ou ne pas être à Bruxelles et Strasbourg.
- **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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié,
- **public :** toute personne intéressée par les technique et besoins d'influence au niveau national et européen
- **3 jours ou 3 x 1 jours**
- **Paris, Lyon, Marseille, Dijon**
- **Intervenant labellisé NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 750 € - II : 360 € - III : 450 € IV : 300 €





Savoir vendre à l'Etat et aux collectivités (CEC) ®

- **Objectif : acquérir une maîtrise de l'environnement et des réalités des achats publics pour mieux les détecter, les comprendre, y répondre et les exécuter. Maîtriser les techniques pour se synchroniser à l'attente des acheteurs dans cet environnement particulier**
- Connaissance des structures administratives et des façons de fonctionner de l'administration et des collectivités
- Avantages, inconvénients et contraintes des marchés publics
- les démarches de veille, d'identification, de référencement, d'acquisition des dossiers, du choix de la décision et de réponse
- Les réalités juridiques, techniques, documentaires, calendaires, financières du code des marchés publics, processus normaux, négociés, accélérés, enchères inversées, moins et mieux disant – le cas particulier des marchés export
- Les documents : construire une formule de variation de prix (travaux, fournitures, services), La pondération et la notation des critères d'attribution, les grilles d'analyse, rédiger le CCAP, rédiger le RC, rédiger le rapport de présentation
- Simplification administrative et Small Business Act européen
- Vendre à la défense : le portail général, achats cœurs de métiers, achats généraux, différences entre les programmes d'armement et le soutien, vendre à l'export et à l'OTAN
- Les attitudes psychologiques pour gagner, les mots pour mieux se synchroniser à son acheteur
- **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, tableau de papier, blocs notes, documents papiers mais aussi de clés USB, et du booklet mémos ® NOVIAL approprié, éventuellement outil d'enseignement à distance
- **public :** toute personne intéressée par les marchés publics et notamment de défense, national et export
- **2 jours généralistes + 1 jour spécifique défense – possible formation à distance**
- **Paris, Lyon, Marseille, Dijon, Nantes**
- **Intervenant : F LAPLACE, O. FROT, M. COMMUN, F. CHARLES**
- Tarifs HT : I : 500 + 250 € - II : 240 + 120 € - III : 300 + 150 € IV : 200 + 100 € pour l'enseignement à distance nous consulter



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, Marseille, Dijon**
- **2 x 2 jours**
- **Intervenant : consultant NOVIAL**
- Toute personne intéressée par une évolution de poste, consolidation de choix, évolution professionnelle, création d'entreprise
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € IV : 400 €



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 NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 €
IV : 400 €



Stratégie, tactique et leadership militaires au profit des organisations (STLMO) ®

- **Objectifs** : comprendre et assimiler certaines méthodes utilisées dans le domaine militaire pour les appliquer de façon réaliste et réalisable dans l'environnement et les méthodes de l'entreprise
- **Jour 1 : stratégie et tactique militaire à travers les époques et les batailles** : explication des victoires et défaites à travers les réalités organisationnelles, matérielles, physiques, géographiques, topographiques, économiques, humaines, culturelles, politiques, partenariales etc... contrôlables et incontrôlables
- **Jour 2 : Leadership et management militaire** : les différentes armes, cultures et identités, l'esprit de corps, les réalités temps de guerre et temps de paix, la psychologie du chef, la relation hiérarchique, l'entretien du moral, de la motivation et de l'effort; récompenses, privations, gestion de risque, de crise et d'émotion...
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents et « coup de tamis » entre les réalités considérées. Apprentissage interactif, utilisation de cas.
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau et document papier, clés USB, du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- Toute personne intéressée par le cadre militaire et les organisations - connaissance du modèle SPM ® apprécié
- **1 jour ou 2 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille ou en entreprise**
- **1 ou 2 Intervenants labellisés NOVIAL**
- Tarifs HT / pers 2 jours I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 200 €



COACH IMMO approche mentale, marketing et opérationnelle (CIMMO) ®

- **Objectifs : comprendre et assimiler la relation client et les méthodes stratégiques et opérationnelle d'achat et de vente immobilière ou de fonds de commerce**
- **Jour 1 : La relation avec le client acheteur ou propriétaire** : One shot ou approche client ? Qui suis-je ? Qui est mon client ? Ancrages et recadrages pour augmenter la confiance, les éléments contrôlables et incontrôlables, la vision partagée, l'écoute active et les 8 zones de la vente, les états du moi, à quoi joue-t-il ? Les degrés d'autonomie, les jeux de Nash, les préférences de fonctionnement, les couleurs du cerveau, comment je le vois ? Quels sont ses besoins psychologiques ? Comment je l'entends ? Quelle est sa motivation ? Les clés de la visualisation, les phases du deuil pour une nouvelle affaire
- **Jour 2 : Les outils stratégiques et marketing** : penser OPACQ, l'analyse SWOT et BCG du bien considéré, positionnement concurrentiel, le groupe stratégique et la pyramide transactionnelle
- **Jour 3 : les outils de processus** : GROW et SMART de la réussite, l'échelle d'atteinte d'objectif, l'analyse des risques d'achat ou de vente non adéquate, de prise de mandat, de fixation ou d'évaluation des prix, d'un coût de travaux, de délais de vente ou de réflexion, la règle des 5S.
- **méthodes pédagogiques**: exposés théoriques simples, fils rouges pratiques, liens permanents avec les réalités considérées. Apprentissage interactif, utilisation de cas, mise en situation
- **supports pédagogiques** : vidéo projection, de tableau et document papier, clés USB, du booklet mémos ® NOVIAL approprié
- Toute personne intéressée par la vente immobilière et fonds de commerce – connaissance du modèle SPM ® apprécié
- **1 jour ou 3 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille ou en entreprise**
- **1 Intervenant labellisé NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 750 € - II : 360 € - III : 450 € - IV : 300 €



II - Les trainings « outils transverses »

Mieux se connaître, fonctionner, communiquer et travailler ensemble

- Certification à la méthode SPM NOVIAL ® p. 45 *nouveau*
- **Manager avec les fables (MF) ®** p.46
- **le MBTI / CCTI (MTI) ®** p.47
- **le Team Management System (TMS) ®** **p.48**
- **l'Ennéagramme (ME) ®** **p.49**
- **la Process Communication (MPC) ®** **p.50**
- **Les jeux** **p.51**
- **La Théorie Organisationelle de Berne (TOB)** **p.52**
- **Ateliers de créativité** **p.53**



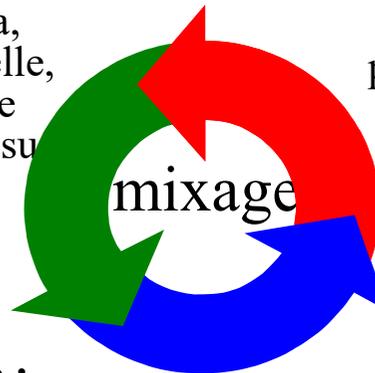
Certification à la méthode SPM NOVIAL ®

Objectif : acquérir une compréhension simple et efficace de la méthodologie « SPM » ® Stratégie, Processus, Psychologie, Management, Marketing, Mental afin et d'apprentissage de l'utilisation des outils d'une part dans leur domaine traditionnel et d'autre part soit de façon décloisonnée dans des applications inédites (ex psychologie pour la stratégie ou marketing pour les RH) pour vous poser les bonnes questions de façon structurée et globale sur les réalités et les options afin de mieux atteindre vos objectifs mesurables, accessibles, réalistes et réalisables et déterminés dans le temps pour vous, vos équipes, vos partenaires ou vos clients.

outils de Processus :

MCO, AMDEC,
SMART, Ishikawa,
Analyse Fonctionnelle,
5M, 5S, ingénierie
concourante, processus
militaires...

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



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..

- **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 :** outils SPM de stratégie, processus, psychologie, Management, Marketing, Mental
- **supports pédagogiques :** vidéo projection, de tableau de papier, de blocs notes, de documents papiers mais aussi clés USB booklet mémos ® NOVIAL approprié
- **public :** dirigeants, managers, cadres, coachs ou toute personne désirant acquérir le modèle SPM ®
- **5 jours x 2 j dont 2j de certification**
- **Intervenant : François CHARLES ou consultant NOVIAL INSTITUTE**
- Tarifs HT : I : 2500 € - II : 1200 € - III : 1500 € - IV : 1000 €



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 de métaphores personnalisées.
- **2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 200 €
- Toute personne intéressé par le management à l'aide des métaphores et des mises en situation sur d'autres référentiels



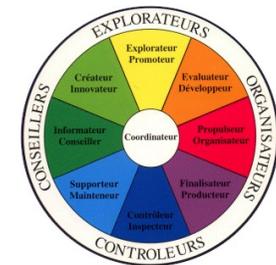
le MBTI (MTI) ® - les polarités de Jung

- 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 NOVIAL**
- **2 x 2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Toute personne intéressée par la connaissance de soi
- Tarifs HT : I : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € - IV : 400 €



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**
- **François CHARLES, certifié TMS ou tout autre intervenant NOVIAL**
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 400 €
- 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^o 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**
- Intervenant novial et formé à l'Ennéagramme
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 400 €
- Toute personne intéressée par la connaissance de soi par les motivations



la Process Com ® (MPC) ®

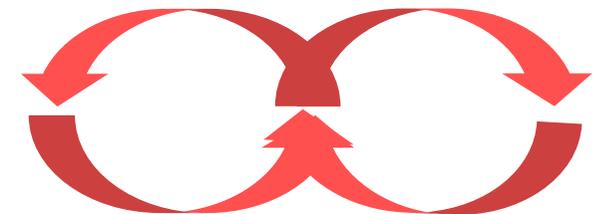
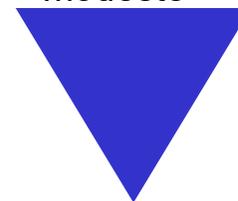
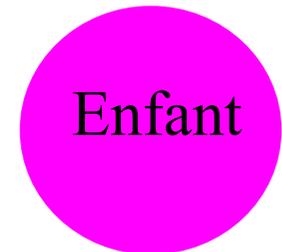
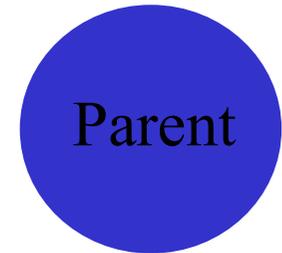
- **La communication est souvent la porte d'entrée permettant de comprendre les différences, de communiquer efficacement et anticiper les situations de stress** en sachant se connaître soi-même et en s'adaptant aux profils psychologiques de ses interlocuteurs.
- Cet outil est un des piliers des approches 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 NOVIAL formé à la Process Comm individuel et d'équipe
- 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 : 1000 € - II : 480 € - III : 600 € - IV : 400 €



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
- **2 jours – au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € IV : 200 €
- 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
- **2 jours - au choix Paris, Dijon, Lyon, Marseille**
- **Intervenant : François CHARLES ou coach NOVIAL**
- Toute personne intéressée par la compréhension du fonctionnement des organisations
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 200 €



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 NOVIAL processus et RH
- Toute personne concernée par le changement, les projets, les risques, le marketing
- Tarifs HT : I : 500 € - II : 240 € - III : 300 € - IV : 200 €



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.55
 - **Golf & Brain (GB)®** p.56
 - **Formation de formateur GT & GB®** p.57
 - **Formation de Coach GT & GB®** p.58
- voir aussi la plaquette spécifique Golf & Management®
- **Cheval**
 - **Horse & Type (HT)®** p.59
 - **Horse & Brain (HB)®** p.60
 - **Formation de formateurs HT & HB®** p.61
 - **Formation de Coach HT & HB®** p.62
- **Management sportif** p.63
 - 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% ...

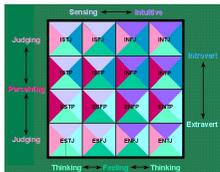
Golf & Type ® golfeur(euse) connais-toi toi-même !

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

1 jour Paris, Dijon, Lyon, Marseille

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

Tarif : I : 250 € HT – II 120 – III 150 – IV 100



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

1 jour Paris, Dijon, Lyon, Marseille

Intervenant : François CHARLES

coach de personnes et d'équipes,

créateur du modèle SPM® ancien golfeur ou franchisé NOVIAL

Tarif : I : 250 € HT – II 120 – III 150 – IV 100



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 ou franchisé NOVIAL
- **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 ou franchisé NOVIAL**
- **4 x 2 jours sur 3 mois**
- **Dijon (21) - en salle et sur le terrain**
- Tarifs HT : 1600 € hors restauration et hébergement



Gagnez 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

03 80 57 38 42

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

1 jour

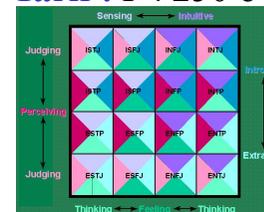
Paris, Dijon, Lyon, Marseille

Intervenant : François CHARLES

Ou franchisé NOVIAL coach de pers.

et d'équipes, certifié MBTI, ancien cavalier

Tarif : I : 250 € HT – II 120 – III 150 – IV 100



06 23
19 56
05



Gagnez 5 cm
par an

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

Horse & Brain ® 03 80 57 38 42

Approche d'entreprise appliquée
Pour des résultats garantis !

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

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

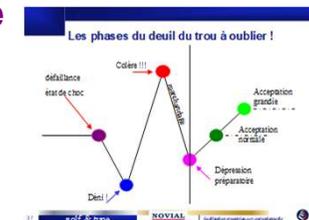
1 jour Paris, Dijon, Lyon, Marseille
Intervenant : François CHARLES

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

Ou franchisé NOVIAL

Tarif : I : 250 € HT – II 120 – III 150 – IV 100

06 23 19 56 05



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 ou franchisé NOVIAL**
- **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**
- **Ou franchisé NOVIAL**
- **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

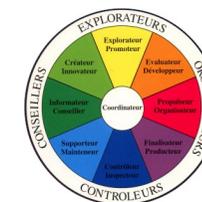
entreprise et appliqué de façon originale dans le sport - Techniques de profils de personnalité : MBTI, Team Management System, process comm, Ennéagramme – Analyse transactionnelle, PNL

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

5 j - Intervenant : François CHARLES

coach professionnel de personnes et d'équipes, créateur du modèle SPM® ancien militaire et sports militaires – connaissance de l'environnement sportif

Tarif : I : 1250 € HT – II 600 – III 750 – IV 500



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 |
| ● Séminaires « coup de tamis » | 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 |



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



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

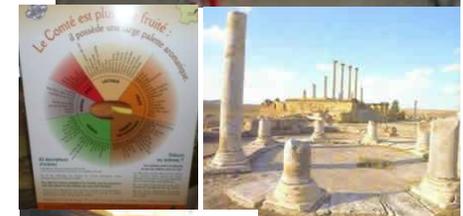
- Revendiquez vos préférences de perception pour mieux apprécier les produits et finalement...vous connaître vous-même !

● 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 : Une conjugaison entre ressources humaines et expériences techniques

- 57 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)
 - Créateur du concept SPM
 - 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



Une équipe complémentaire de formateurs dans leurs métiers

- Patrick BARNAS : médiation
- François CHARLES : stratégie et management
- Arnaud LEMOINE : management de projets
- François LAPLACE : management des équipes
- Michel COMMUN : sûreté et sécurité
- Olivier FROT : achats et référencement
- Nadia GUINY : management et développement personnel
- Pascal LEGRAND : management et développement personnel
- Daniel FISCHER : management interculturel
- Jean DOUAT : cyber sécurité et intelligence économique
- Retrouvez les sur <http://novial.overblog.com> onglet « les équipes »



BULLETIN D'INSCRIPTION

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 INSTITUTE
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 INSTITUTE

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)

- **Païement** : 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 INSTITUTE réclamera le montant du paiement à la personne ou à l'entreprise inscrite, solidairement débitrice. En cas de paiement échelonné, NOVIAL INSTITUTE 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 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.



Vos contacts

NOVIAL

CONSULTING & INSTITUTE SAS

Sièges : 12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 - contact@novialgroup.fr - www.novialgroup.fr

NOVIAL INSTITUTE SAS - RCS DIJON 803841196 - APE 9559A

NOVIAL CONSULTING SAS - RCS DIJON 804 091 338 – APE 7022Z

Président : François CHARLES – 06 23 19 56 05

