

Catalogue de formations

Conseil - Coaching - Formation - Médiation

capital|homme

Révéler le potentiel des **individus**
&
Réinventer **l'entreprise de demain**



2022

Contactez-nous

www.capitalhomme.fr
contact@capitalhomme.fr
02 41 86 81 10

Chez Capital Homme, nous aidons les individus à révéler leur potentiel et à s'accomplir dans leur travail afin que les entreprises puissent à leur tour se transformer et se réaliser.

Nous sommes un cabinet conseil en relations humaines. Par le conseil, le coaching, la médiation et la formation, nous accompagnons les professionnels et les entreprises dans le développement de leur propre, pleine et durable performance.

91%

Taux de satisfaction
des stagiaires 2021

+ 700

Nombre de personnes
formées en 2021

89%

Taux d'atteinte objectifs
formation 2021

100%

Des inscrits ont terminé
la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre démarche est de pouvoir former dans les meilleures conditions qu'il soit les personnes en situation de handicap.

Pour ce faire, si vous êtes concerné.e, nous vous invitons à prendre contact avec notre référente chargée d'opérer avec notre réseau de partenaires spécialistes pour le bon déroulement de votre accompagnement.

Contact référente :
rh@capitalhomme.fr ou 02 41 86 81 10



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Action de formation
Bilan de compétences

Chez Capital Homme nos ingénieurs pédagogiques ont à cœur de vous offrir une expérience d'apprentissage unique grâce à des contenus diversifiés

- Apports de nos experts
- Fiche outils
- Vidéos
- Modules gamifiés et interactifs

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Comprendre les principaux enjeux du rôle du manager
- Définir la performance d'une équipe et d'identifier les facteurs clés de l'amélioration de la performance
- Comprendre les notions de motivation et d'implication
- Identifier les indicateurs de la démotivation
- Mettre en place les actions adéquates face à un cas démotivation
- Adopter la juste posture auprès de différents types de collaborateurs

Méthodes pédagogiques :

- E-learning
- Formation présentielle

Modalités d'évaluation :

Quiz de validation des compétences

Durée : E-learning = 4h

Présentiel : X x 2 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Thème 1 : Identifier la valeur ajoutée du manager

- Module 1 : La responsabilité du manager
- Module 2 : L'identité du manager
- Module 3 : Le courage managérial
- Module 4 : Les paradoxes du manager

Thème 2 : Les 3 facteurs d'amélioration de la performance des équipes

- Module 1 : Performance et activité
- Module 2 : Fixation d'objectifs
- Module 3 : Autonomie des collaborateurs
- Module 4 : Management situationnel

Thème 3 : Agir sur les principaux leviers motivationnels

- Module 1 : Les théories de la motivation
- Module 2 : La démotivation : savoir repérer et agir
- Module 3 : L'implication

Thème 4 : Gérer les relations difficiles

- Module 1 : Génération Y et Z
- Module 2 : Senior, experts
- Module 3 : Anciens collègues
- Module 4 : Equipe hétérogène
- Module 5 : Anatomie d'une situation difficile

+ Présentiel : échanges et exercices pour travailler votre posture managériale.

+ Accès à la plateforme CAP sur mobile (Android, iOS) et sur ordinateur

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Identifier les différentes formes de changement et les risques associés
- Acquérir des grilles de lecture opérationnelles des phénomènes individuels et collectifs inhérents aux situations de changement
- Développer les compétences managériales de vos managers d'équipes dans l'accompagnement au changement
- Accompagner les managers dans leur changement de management

Méthodes pédagogiques :

Auto diagnostic de ses pratiques managériales

Exercices pratiques : Études de cas et entraînements

Livret stagiaire

Outils pédagogiques : tableaux de bord et suivi d'activités

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 3x7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Journée 1

Accueil des participants par le formateur

- Présentation du déroulement du stage en termes de logistiques (début, fin, pause, repas)
- Fixer les règles, présentation du programme et de ses intentions pédagogiques et mettre en condition positive les collaborateurs
- Faire le point sur les attentes
- Fixer individuellement les objectifs

Identifier les changements auxquels vos collaborateurs sont confrontés

- Brainstorming en groupe sur paper board
- Ventiler les changements en 3 catégories et plus
- Repérer les conséquences du changement sur le travail, sur le positionnement de chacun, les relations

Les réactions individuelles face au changement

- Le changement comme le rythme des saisons
- Le rôle des émotions dans la perception du changement
- Identifier son propre style de réaction face au changement
- Repérer le processus individuel d'adaptation au changement : déni, opposition, critique, deuil, acceptation

Les réactions collectives face au changement

- Analyser le contexte culturel du collectif et son influence dans les résistances et/ou l'adaptation au changement
- Les différents types d'objectifs
- Plan d'actions : constructions et utilisations

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Identifier les différentes formes de changement et les risques associés
- Acquérir des grilles de lecture opérationnelles des phénomènes individuels et collectifs inhérents aux situations de changement
- Développer les compétences managériales de vos managers d'équipes dans l'accompagnement au changement
- Accompagner les managers dans leur changement de management

Méthodes pédagogiques :

Auto diagnostic de ses pratiques managériales

Exercices pratiques : Études de cas et entraînements

Livret stagiaire

Outils pédagogiques : tableaux de bord et suivi d'activités

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Durée : 3x7 heures

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

- Identifier en quoi les changements modifient les relations entre les membres d'une équipe et leurs impacts sur les utilisateurs
- Comprendre que les changements peuvent amener des tensions légitimes et naturelles
- Dépasser les tensions relationnelles ou organisationnelles pour vivre sereinement les changements

L'importance de la communication

- Développer l'écoute active : empathie, mots choisis, questionnement
- Développer sa motivation face au changement pour la communiquer
- S'appuyer sur ses pairs pour dépasser les situations difficiles
 - Repérage de situations difficiles dans le cadre de travail
 - Analyse de ces situations

Journée 2

Ateliers thématiques :

- L'organisation de son management dans le changement Pilotage de l'équipe
 - Suivi de l'évolution des collaborateurs
 - Suivi de l'activité
- L'animation de l'équipe dans le changement
- La résolution du problème : identifier, diagnostiquer, résoudre, évaluer
- Motiver son équipe dans le changement : reconnaître, donner du feedback positif dans le changement, célébrer les réussites
- Devenir accompagnateur de son équipe
 - Recréer, découvrir et appliquer une matrice d'impact du changement à une situation réelle
 - Soutenir ses collaborateurs par un management de l'écoute et de soutien
- Gagner en sérénité dans le changement
 - Changer son regard sur le changement : utilisation de la démarche appréciative

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Identifier les différentes formes de changement et les risques associés
- Acquérir des grilles de lecture opérationnelles des phénomènes individuels et collectifs inhérents aux situations de changement
- Développer les compétences managériales de vos managers d'équipes dans l'accompagnement au changement
- Accompagner les managers dans leur changement de management

Méthodes pédagogiques :

Auto diagnostic de ses pratiques managériales

Exercices pratiques : Études de cas et entraînements

Livret stagiaire

Outils pédagogiques : tableaux de bord et suivi d'activités

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Durée : 3x7 heures

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

Journée 3

Coacher ses collaborateurs dans le changement

- Apporter de la réassurance aux collaborateurs
- Écouter les signaux faibles et les solutionner
- Créer chez le collaborateur une envie de changement
- Accompagner le développement des compétences : faire grandir
- Entretenir la motivation à changer tout au long du projet

ATELIER : Simulation d'entretiens d'accompagnement au changement, d'entretiens de motivation, de développement

Développer une communication managériale positive en tant que leader du changement

- Établir la confiance (équité, informer, convivialité)
- Soutenir (bienveillance, encouragements)
- Être pédagogue (expliquer, guider, transmettre)
- Dynamiser (faire visualiser la réussite)
- Donner du feedback (positif et axe de progrès)
- Féliciter (reconnaître et considérer)

ATELIER : Simulation d'entretiens d'explicitation, de feedback, réunion de reboostage

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Développer une communication positive et bienveillante

Présentiel

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Développer des relations interpersonnelles bienveillantes.
- Favoriser la communication et la collaboration des salariés.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Travaux pratiques
- Études de cas
- Mises en situation

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 1 jour

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Développer une qualité relationnelle

- Pourquoi et comment ?
 - La communication positive et bienveillante, un accélérateur réel de bien-être et de performance
 - Susciter la motivation des collaborateurs par son écoute et sa communication
- Développer l'intelligence collective par
 - Des réunions efficaces
 - Des modalités d'animation du collectif ouvrant des espaces de dialogue et d'expression

Développer une posture relationnelle impactante et positive

LA COMMUNICATION VERBALE

- Choisir les mots qui ouvrent la relation / mots qui ferment
- Les principes et techniques de la communication non violente

L'ECOUTE ACTIVE

- Les clés de l'écoute active
- L'écoute non jugeante et compréhensive

LA COMMUNICATION NON VERBALE

- Travailler sa gestuelle pour qu'elle renforce le lien
- Comprendre l'impact de son non verbal sur l'autre
- Se synchroniser sur les besoins de son interlocuteur

LES FREINS A LA COMMUNICATION POSITIVE

- Identifier les freins à une bonne communication : la passivité, l'agressivité, la manipulation
- Comment réagir à ces comportements

Développer une communication positive et bienveillante



Présentiel

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Développer des relations interpersonnelles bienveillantes.
- Favoriser la communication et la collaboration des salariés.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Travaux pratiques
- Études de cas
- Mises en situation

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 1 jour

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

S'EXPRIMER EN FAISANT PREUVE D'ASSERTIVITÉ

- Être assertif pour bien communiquer
- Oser donner son avis
- Savoir dire non : les circonstances où l'on peut dire non et comment le faire
- Savoir émettre une critique (critique positive), accepter la critique

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Piloter par des temps d'échange et une communication positive



Présentiel

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Permettre au manager d'accompagner ses collaborateurs par le biais d'entretiens
- Développer l'efficacité et renforcer la motivation de ses collaborateurs
- Développer une communication positive et bienveillante
- Sensibiliser les managers à une relation durable avec les équipes

Méthodes pédagogiques :

Cette formation alterne :

- des apports théoriques
- des travaux pratiques
- des études de cas
- des mises en situations

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 2 x 7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Journée I

Ouverture de la formation

- Vidéos d'amorce et de réflexion sur le thème de la formation : partage et retour d'expériences sur ces vidéos
- Faire émerger les bonnes et mauvaises pratiques

Développer une qualité relationnelle

- Pourquoi et comment ?
 - La communication positive et bienveillante, un accélérateur réel de bien-être et de performance
 - Susciter la motivation des collaborateurs par son écoute et sa communication
- Les différents entretiens managériaux au service du collaborateur
 - Entretien de pilotage d'activités
 - Entretien annuel d'évaluation
 - Entretien professionnel
 - Entretien de soutien
 - Entretien de recadrage
 - Entretien de délégation - responsabilisation
 - Entretien de reconnaissance
 - Entretien de fixation des objectifs
- Développer l'intelligence collective par
 - Des réunions efficaces
 - Des modalités d'animation du collectif ouvrant des espaces de dialogue et d'expression

Piloter par des temps d'échange et une communication positive



Présentiel

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Permettre au manager d'accompagner ses collaborateurs par le biais d'entretiens
- Développer l'efficacité et renforcer la motivation de ses collaborateurs
- Développer une communication positive et bienveillante
- Sensibiliser les managers à une relation durable avec les équipes

Méthodes pédagogiques :

Cette formations alterne :

- des apports théoriques
- des travaux pratiques
- des études de cas
- des mises en situations

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 2 x 7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

Développer une posture relationnelle impactante et positive

SITUER SON PROFIL DE COMMUNICANT

- Auto-diagnostic à partir d'un test remis pendant la formation

LA COMMUNICATION VERBALE

- Choisir les mots qui ouvrent la relation/mots qui ferment
- Les principes de la communication non violente au service des managers

L'ÉCOUTE ACTIVE

- Les clés de l'écoute active
- L'écoute non jugeante et compréhensive

LA COMMUNICATION NON VERBALE

- Travailler sa gestuelle pour qu'elle renforce le lien de votre leadership
- Comprendre l'impact de son non verbal sur l'autre
- Se synchroniser sur les besoins de son interlocuteur

Des exercices pratiques et des mises en situations permettront aux stagiaires d'améliorer leurs pratiques et d'acquérir les outils d'une communication managériale positive et efficace.

Journée 2

Cette deuxième journée est consacrée aux entretiens individuels, collectifs et à la motivation des collaborateurs au quotidien.

Préparer ses temps d'échange

- Connaître les spécificités professionnelles et l'état d'esprit du collaborateur
- Préparer ses messages et rassembler les informations
- Structurer ses arguments et anticiper les objections
- S'entraîner à faire face à un désaccord, une relation dégradée

Piloter par des temps d'échange et une communication positive



Présentiel

Modalités

Cible : Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Permettre au manager d'accompagner ses collaborateurs par le biais d'entretiens
- Développer l'efficacité et renforcer la motivation de ses collaborateurs
- Développer une communication positive et bienveillante
- Sensibiliser les managers à une relation durable avec les équipes

Méthodes pédagogiques :

Cette formations alterne :

- des apports théoriques
- des travaux pratiques
- des études de cas
- des mises en situations

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 2 x 7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

- Soigner l'aboutissement d'un échange : faire agir le collaborateur selon les actions définies conjointement, valider son adhésion

Entraînements pratiques

- Exercice «Évaluer les compétences»
- Exercice «Remotiver un collaborateur»
- Exercice «Gérer un désaccord»
- Simulation d'entretiens de valorisation et de reconnaissance
- Simulation d'entretiens de fixation d'objectifs

Ces exercices et entretiens concrets seront analysés et commentés dans une perspective d'amélioration des pratiques individuelles et collectives.

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Se préparer à vivre les insatisfactions et récriminations de la clientèle
- Adopter la bonne volonté et la bonne posture pour gérer un cas difficile
- Gérer son stress, ses émotions pour muscler la confiance en soi
- Optimiser la relation à l'autre, se faire respecter et respecter le client
- Concilier les intérêts de l'entreprise, ceux du client et mesurer les enjeux

Méthodes pédagogiques :

- Apport du formateur
- Échange des expériences
- Travail en atelier et simulations
- Mes points forts, mes axes de progrès

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Identifier sa personnalité et son mode de fonctionnement interne

- Mieux se connaître
- Mes points forts, mes axes de progrès face aux situations difficiles
- Ce qui me motive, ce qui me démotive
- Faire face aux résistances
- Prendre des repères pour se ressourcer
- Le lâcher prise

La voix du client

Analyser les causes de l'insatisfaction du client :

- Attentes non respectées, valeurs déçues, contrat non respecté, interprétation, mauvaise foi
- Connaître les 6 attentes du client mécontent pour regagner la satisfaction client
- Identifier les enjeux pour soi et pour l'entreprise

TRAVAIL EN ATELIER

Adopter son comportement, développer une communication positive

- Le poids du verbal et du non verbal en situations difficiles
- Maîtriser son écoute pour éviter les interprétations
- Marquer de l'intérêt au téléphone et/ou en face à face
- Développer une attitude assertive dans la situation difficile
- Jouer des silences, pour prendre du pouvoir et apaiser notre interlocuteur

EXERCICES D'APPROPRIATION ET DEBRIEFINGS DE VIDÉOS

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Se préparer à vivre les insatisfactions et récriminations de la clientèle
- Adopter la bonne volonté et la bonne posture pour gérer un cas difficile
- Gérer son stress, ses émotions pour muscler la confiance en soi
- Optimiser la relation à l'autre, se faire respecter et respecter le client
- Concilier les intérêts de l'entreprise, ceux du client et mesurer les enjeux

Méthodes pédagogiques :

- Apport du formateur
- Échange des expériences
- Travail en atelier et simulations
- Mes points forts, mes axes de progrès

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 7 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

Garder la maîtrise de ses entretiens

- Structurer son discours
- Méthode EARQR
- La technique du SILENCE un outil ou un gadget ?
- Identifier et rappeler les droits et devoirs de chacun
- Se tourner vers une recherche de solution
- Formuler une demande et laisser son interlocuteur s'exprimer totalement
- Écouter la demande et laisser son interlocuteur s'exprimer totalement
- Apporter des solutions, les justifier et les valoriser
- Faire preuve de directivité et de souplesse
- Observer et entendre les signaux d'acquiescements
- Le cahier des situations difficiles et les réponses

EXERCICES D'APPROPRIATION ET DEBRIEFINGS DE VIDÉOS

Clôturer un conflit et renforcer la relation client

- Restaurer la confiance client et rassurer le client
- Conclure un entretien difficile avec chaleur et courtoisie
- Préparer les relations futures
- Un bon départ = un bon retour

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Modalités

Cible : Manager expérimenté

Pré-requis :

- Avoir connaissance des fondamentaux du management
- Avoir une fonction d'encadrement d'une équipe

Objectif(s) :

- Gagner en leadership
- Savoir repérer les tensions et agir en cas de conflits dans l'équipe
- Accompagner le développement des compétences et le potentiel de ses collaborateurs
- Savoir faire des feedbacks
- Accompagner l'équipe dans les changements
- Organiser, gérer les priorités et l'activité

Méthodes pédagogiques :

- E-learning : modules interactifs, pensé pour faciliter l'apprentissage.
- Formation individuelle : échanges, et exercices pour travailler ses postures managériales grâce aux mises en situations.

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Mises en situation

Durée :

- E-learning : 12 heures
- Formation présentielle : 35 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Introduction et autodiagnostic de positionnement

- Module 1 : Bienvenue dans votre parcours
- Module 2 : 5 points clés pour réussir votre parcours
- Module 3 : Auto-positionnement 5 rôles manager
- Module 4 : Les 5 rôles managériaux
- Module 5 : Ma bio managériale
- Module 6 : Repérer des situations managériales à travailler

Thème 1 : Rôle Leader

- Introduction
- Module 1 : Un leader : Quézaco ?
- Module 2 : Les actions d'un leader
- Module 3 : La communication d'un leader
- + 3h de formation collective sur le rôle Leader

Thème 2 : Rôle Régulateur

- Introduction
- Module 1 : Stratégies humaines développées face aux tensions
- Module 2 : Courage managérial et assertivité
- Module 3 : Tensions et conflits dans son équipe
- Module 4 : Agir en régulateur
- Module 5 : Le rôle des émotions
- Module 6 : Entretien de régulation
- Module 7 : La communication d'un leader
- + 3h de formation collective sur le rôle Régulateur

Modalités

Cible : Manager expérimenté

Pré-requis :

- Avoir connaissance des fondamentaux du management
- Avoir une fonction d'encadrement d'une équipe

Objectif(s) :

- Gagner en leadership
- Savoir repérer les tensions et agir en cas de conflits dans l'équipe
- Accompagner le développement des compétences et le potentiel de ses collaborateurs
- Savoir faire des feedbacks
- Accompagner l'équipe dans les changements
- Organiser, gérer les priorités et l'activité

Méthodes pédagogiques :

- E-learning : modules interactifs, pensé pour faciliter l'apprentissage.
- Formation individuelle : échanges, et exercices pour travailler ses postures managériales grâce aux mises en situations.

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Mises en situation

Durée :

- E-learning : 12 heures
- Formation présentielle : 35 heures

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

Thème 3 : Rôle Coach

- Introduction
 - Module 1 : La posture du manager coach
 - Module 2 : L'entretien, l'outil incontournable du manager coach
 - Module 3 : Faire progresser la performance d'une équipe
 - Module 4 : Soutenir le développement des collaborateurs
- + 3h de formation collective sur le rôle Coach

Thème 4 : Rôle Transformateur

- Introduction
 - Module 1 : Repérer les changements en cours
 - Module 2 : Mesurer l'impact de ces changements
 - Module 3 : Accompagner l'équipe dans les changements
 - Module 4 : Gérer les résistances
- + 3h de formation collective sur le rôle de transformateur

Thème 5 : Rôle Pilote

- Introduction
 - Module 1 : S'organiser et gérer ses priorités
 - Module 2 : Organiser et gérer les priorités de l'équipe
 - Module 3 : Assurer le suivi et le contrôle des activités
 - Module 4 : Garantir l'adéquation charges/ressources
- + 3h de formation collective sur le rôle Pilote

Parcours à la carte : Vous pouvez choisir tout ou partie des thèmes.

Exemple : Je choisis les thèmes 1 (Leader), 3 (Coach) et 5 (Pilote), j'ai donc 3x2h + 2h = 8h d'e-learning et 9h de formation collective.

À la fin de la formation :

- Questionnaire individuel de satisfaction
- Attestation individuelle de fin de formation

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Identifier les voleurs de temps et les causes de désorganisation ou de dispersion
- Favoriser une meilleure gestion de ses priorités
- Savoir se positionner face aux imprévues
- Rendre les réunions utiles
- Savoir dire non
- Optimiser son organisation
- Développer des pratiques ressourçantes sur le lieu de travail pour une meilleure efficacité

Méthodes pédagogiques :

- Apport du formateur
- Échange des expériences
- Travail en atelier et simulations
- Mes points forts, mes axes de progrès

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 2 jours

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme

Atelier 1 : Je m'organise

Le temps géré : Gagner en sérénité et en efficacité au travail

- Diagnostic de sa relation au temps et des habitudes en matière de gestion du temps
- Définir les mangeurs de temps liés à soi ou aux autres
- Poser l'important et l'urgent
- Définir ses priorités quand tout est urgent
- Passer du temps subi au temps choisi
- Se concentrer sur les bons temps pour éviter de perdre du temps

Atelier 2 : J'accélère

Le chrono-temps : Infobésité vitesse, comment survivre aux NTIC ?

- Les pratiques de survie dans un monde du tout tout suite et à toute vitesse
- Savoir trier les différentes sources et contenus d'informations
- Du bon usage des mails
- La conduite ou participation à des réunions efficaces
- Le mode projet en transversal
- L'animation à distance d'équipe
- La délégation pratique et utile

Modalités

Cible : Collaborateur / Manager

Pré-requis : Aucun

Objectif(s) :

- Identifier les voleurs de temps et les causes de désorganisation ou de dispersion
- Favoriser une meilleure gestion de ses priorités
- Savoir se positionner face aux imprévus
- Rendre les réunions utiles
- Savoir dire non
- Optimiser son organisation
- Développer des pratiques ressourçantes sur le lieu de travail pour une meilleure efficacité

Méthodes pédagogiques :

- Apport du formateur
- Échange des expériences
- Travail en atelier et simulations
- Mes points forts, mes axes de progrès

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation et évaluation réalisée par le formateur

Durée : 2 jours

Nombre de participants :

Min : 4 Max : 12

Tarifs : À partir de 1500€ HT par jour

Date : À convenir

Délai d'accès :

Selon nature de la formation, 2 semaines à 3 mois

Programme (suite)

Atelier 3 : Je me ressource

Le temps ressource : Equilibrer vie professionnelle et vie personnelle

- Définir la notion d'équilibre vie pro-vie perso
- Chiffres clés et tendances actuelles sur cette dimension
- Les actions collectives : droit à la déconnexion, télétravail...
- Les actions individuelles : être à l'aise avec ses imperfections, techniques de recentrage et de concentration, savoir faire des pauses utiles...

Conditions générales de vente

Article 1 – Généralités

L'ensemble des prestations est soumis aux présentes conditions générales de vente qui font partie intégrante du catalogue de Capital Homme ainsi que des contrats de prestations de service et des conventions de formations. La passation d'une commande par un client entraîne l'acceptation des conditions générales de vente, sans réserve. Le fait de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des présentes conditions, ne peut être interprété comme une renonciation à nous prévaloir ultérieurement de ladite condition.

Article 2 – Prestations et commandes

Toutes les prestations Capital Homme, contrats, conventions de formation, commandes ponctuelles, font l'objet d'un accord écrit entre Capital Homme et le client. Cet accord écrit définit l'ensemble des conditions particulières ainsi que le cahier des charges. Les prestations débutent à la date de prise d'effet lors de la réception de cet accord, signé et accepté par le client et par Capital Homme. La commande est considérée comme ferme et irrévocable à réception de l'accord. La demande de modification d'une commande doit être réalisée par écrit et parvenue auprès de Capital Homme dans les 8 jours préalables au début de la prestation. En cas de non-respect de ce délai, Capital Homme se réserve le droit de facturer 100 % de la commande à titre de dédommagement. Annulation ou report du fait du Client : En cas d'annulation de commande, l'organisme remboursera sur le coût total, les sommes qu'il n'aura pas réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action. Au titre de dédommagement pour ce renoncement de la part du Client, l'entreprise s'engage au versement du même montant que celui du coût total de la prestation prévue dans le devis et/ou convention de formation professionnelle, pénalité non imputable sur l'obligation de l'employeur à la formation professionnelle, ni remboursable par l'OPCO. Si le stagiaire est empêché de suivre la prestation pour cause de force majeure dûment reconnue, la convention de formation professionnelle est résiliée. Seules sont dues les prestations effectivement dispensées, au prorata temporis de la valeur précisée à la présente convention, le déplacement et l'hébergement sont en sus.

Article 3 – Durée des prestations

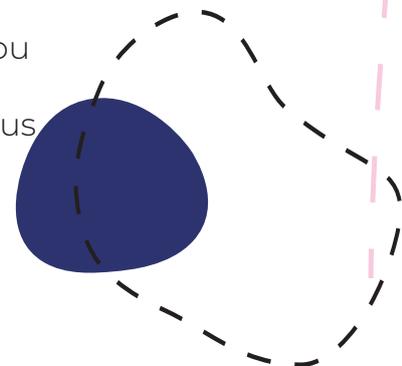
Dans le cas des actions réalisées et facturées dans l'année civile, la durée de vie du contrat est uniquement annuelle

Article 4 – Prix

Les tarifs sont ceux applicables au moment de la commande, conformément au devis Capital Homme. Les prix indiqués s'entendent toujours toutes taxes. Les prix sont révisés au premier janvier, et peuvent être modifiés à tout moment après information préalable du client.

Article 5 – Facturation et modalités de paiement

Les sommes dues au titre d'un contrat, d'une convention de formation ou d'une commande ponctuelle font l'objet de factures qui sont adressées au client ou le cas échéant, au tiers payeur désigné par le client. Dans tous les cas, le client est responsable du paiement des factures. Les sommes facturées sont dues à la date d'établissement de la facture, et payable dans un délai de 30 jours suivant cette date.



Conditions générales de vente (suite)

Aucun escompte ne sera accordé en cas de règlement anticipé. La contestation d'une facture ne suspend pas son paiement. Une majoration pour retard de paiement est appliquée aux sommes restantes dues à échéance, sans mise en demeure préalable. Le montant de cette majoration est égal à 3 fois le taux d'intérêt légal en vigueur, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 euros (art.L.441-6 CC) du jour de l'échéance jusqu'au paiement. Capital Homme peut suspendre tout ou partie des prestations en cas de non-paiement d'une facture.

Article 6 – Responsabilité

Capital Homme est responsable de la mise en place des moyens nécessaires à la réalisation des prestations, définis dans les contrats, les conventions de formations ou les commandes. Capital Homme s'engage à mettre en œuvre tous les moyens à sa disposition pour assurer la meilleure qualité de service possible. Capital Homme ne pourra être tenue responsable de l'exploitation des informations obtenues par le client dans le cadre des contrats ou des commandes. Le client est seul responsable de l'utilisation de ces informations.

Article 7 – Confidentialité

L'ensemble des informations transmises entre Capital Homme et le client est couvert par une obligation de confidentialité.

Article 8 – Propriété intellectuelle

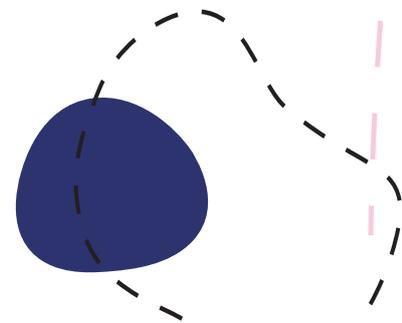
Sauf accord préalable, l'ensemble des documents, des supports, des logiciels transmis par Capital Homme au client demeure la propriété de Capital Homme. Ainsi le client s'engage dans ces conditions à ne pas reproduire, résumer, modifier, altérer ou rediffuser, quelque texte, titre, application, logiciel, logo, marque, information ou illustration, pour un usage autre que celui décrit dans le cadre des contrats ou des conventions.

Article 9 – Résiliation du contrat

Capital Homme ou le client peuvent résilier le contrat qui les lie par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception 3 mois avant la prise d'effet. Concernant spécifiquement les actions de formation, en cas de dédit ou d'abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'entreprise (convention) ou la personne physique (contrat de formation professionnelle à titre individuel) informe l'organisme par lettre recommandée avec accusé de réception (L.6353-5 du Code du travail), à moins de 8 jours francs avant le début de l'action mentionnée à l'article 1.

Article 10 – Cas de force majeure

Dans l'hypothèse d'un cas de force majeure ou d'un cas fortuit habituellement reconnu comme tel par la jurisprudence, les obligations liées aux prestations en cours seront suspendues pendant toute sa durée, et ceci sans donner lieu à des indemnités. Capital Homme s'engage à prévenir son client dans les plus brefs délais de l'impossibilité temporaire de la réalisation des prestations et de définir une nouvelle date de réalisation.



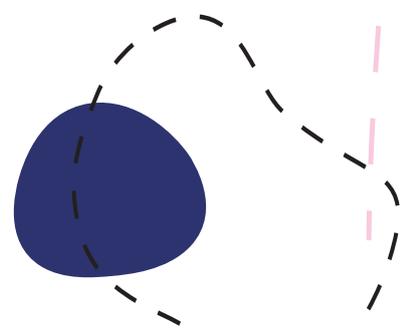
Conditions générales de vente (suite)

Article 11 – Loi et juridiction

Les présentes conditions générales de ventes sont régies par le droit français. En cas de litige, le client et Capital Homme s'engagent prioritairement à régler leurs différends à l'amiable. Néanmoins, si aucune solution amiable n'est trouvée, le Tribunal de Commerce d'Angers sera seul compétent pour régler le litige.

Article 12 – Informations nominatives

Conformément aux dispositions de la Loi du 20 juin 2018 et du règlement général sur la protection des données (RGPD) du 17 avril 2016, le client dispose d'un droit d'accès et de rectification sur les données nominatives qui le concerne qu'il peut exercer en contactant Capital Homme.



capitalhomme



6 bis Rue René
Brémont, 49100 Angers



02 41 86 81 10



contact@capitalhomme.fr



www.capitalhomme.fr



Capital Homme

