






























Développement Personne

Titre	COMMUNIQUER POUR MIEUX TRAVAILLER (MODULE SUR L'ASSERTIVITE)
Durée	3 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	Trois jours d'exercices concrets mais aussi de leurs débriefings, systématiquement instructifs. Qu'est-ce que finalement cette assertivité, un mot qui commence à peine à figurer dans les dictionnaires ? Il s'agit d'un art social qui consiste à faire passer son point de vue tout en respectant celui de l'autre. Nous apprendrons à développer les relations « win-win ». Avec des minis jeux de rôle pris de notre vie professionnelle quotidienne, nous alternerons la théorie et la pratique. Nous apprendrons à dire ce que nous allons faire et à faire ce que nous avons dit. Nous apprendrons aussi à communiquer en authenticité.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Comprendre pourquoi certaines choses sont-elles si difficiles à dire  Identifier ce qui empêche de déléguer, de demander  Déceler ce qui empêche l'autre de faire ce que je lui demande  Apprendre à faire une demande efficace  Apprendre à formuler une critique  Oser affirmer qui je suis sans m'imposer  Développer une attitude assertive, entre passivité et agressivité  Développer ma confiance en moi et obtenir celle des autres  Acquérir une meilleure conscience des enjeux d'une relation
Pré-requis	✓ Aucun











Titre	COMMENT GERER LES PLAINTES, CELLES DE MES COLLABORATEURS, CELLES DE MES CLIENTS?
Durée	2 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<ul style="list-style-type: none">  Alternance d'étude de cas pratiques / théorie de la communication et assertivité  Travail en sous groupes / mise en commun  Proposition d'appication dans son cadre
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Comprendre pourquoi certaines choses ne s'expriment que par une plainte  Considérer les plaintes comme des données utiles.  Expérimenter les outils de gestion des plaintes.  Apprendre à faire des demandes efficaces et comprendre ce qui empêche de le faire.  Développer sa confiance en soi et son assertivité  Acquérir une meilleure conscience des enjeux d'une relation  Intégrer les outils pratiques pour gérer (càd: recevoir, évaluer, répondre, régler) des situations inconfortables: les plaintes venant d'autrui (collaborateurs, clients, ...)
Pré-requis	✓ Aucun








CATALOGUE DE FORMATION

Titre	MOBBING, SE FORMER COMME PERSONNE RESSOURCE AU SEIN DE L'ENTREPRISE POUR LES COLLEGUES « VICTIMES DE HARCELEMENT »
Durée	2 jours + Facultatif 1 jour : mise en place cellule + à la demande : coaching
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<ul style="list-style-type: none">  formation et recrutement de « personnes de confiance » internes, Si la demande se fait sentir : mise au point d'un projet avec les RH et la direction,  Information aux collaborateurs,  Entretiens réguliers de coaching avec les personnes ressources/RH/direction.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Développer notre empathie,  Se rappeler qu'écouter l'autre ne demande pas d'être d'accord avec lui,  Ecouter dans les situations délicates: Comment et quoi écouter?  Apprendre à s'écouter pouvoir poser ses limites sans blesser l'autre,  Apprendre à faire la différence entre contribuer aux besoins de l'autre et "être responsable de" sa satisfaction.
Pré-requis	✓ Aucun



Titre	MES COLLABORATEURS NE COOPERENT PAS, POURQUOI?
Durée	2 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>Dans toute entreprise, l'harmonie des relations humaines est un levier considérable d'efficacité. Pourtant par peur de blesser l'autre, d'entendre un « NON », nous hésitons souvent à jouer la carte de l'honnêteté.</p> <p>Alternance d'étude de cas pratiques / théorie de la communication / assertivité , estime de soi et de l'autre,</p> <ul style="list-style-type: none">  Travail en sous groupes / mise en situation, jeux de rôle,  Feed-back et mise en commun.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Identifier les besoins de vos collaborateurs et les vôtres,  Tenir compte des différences, des limites et des compétences de chacun,  Favoriser la compréhension des freins à la collaborations pour mieux les dépasser, <p>Formuler des demandes claires et précises au service de la connexion d'abord, puis de l'action</p> <ul style="list-style-type: none">  Apprendre à créer une communication basée sur la confiance, l'estime et la collaboration responsable,  Acquérir des attitudes permettant aux réunions d'être constructives et légères,  Comment faire circuler une information, pourquoi, avec quels outils?
Pré-requis	✓ Aucun















Titre	THEATRE ET RECONCILIATION
Durée	2-3 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>Team Building – Formation au leadership – gestion de conflits</p> <p>Les participants à la formation sont les acteurs accompagnés et dirigés par le metteur en scène,</p> <p> A la fin de la formation une représentation est donnée.</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Offre un espace réel de développement, de déploiement des ressources,  Rencontre avec soi et l'autre (forces et limites), introduire l'empathie,  Propose une offre complémentaire aux propositions traditionnelles de théâtre en entreprise,  Développe la créativité, la souplesse face aux changements,  Améliore la communication et l'information,  Soude l'équipe de travail, crée et révèle des liens.
Pré-requis	✓ Aucun



Titre	FAIRE DES DEMANDES EFFICACES ... PAS SI FACILE! ET POURTANT, QUEL MOTEUR!
Durée	2 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>De nombreux échanges se soldent par de la frustration ou de l'agressivité car nous n'avons pas de clarté sur ce que nous souhaitons demander à l'autre ; ou alors nous avons cette clarté mais nous ne le formulons pas précisément et concrètement.</p> <p>Alternance d'étude de cas personnels / théorie de la demande en CNV / assertivité, formulation, reformulation,</p> <ul style="list-style-type: none"> Travail en sous groupes / mise en situation, jeux de rôle , Feed-back et mise en commun.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> Différencier la demande de l'exigence, Identifier la différence entre une demande, un souhait, la pression, la manipulation, etc, Reconnaître les caractéristiques d'une demande efficace, Formuler une demande recevable et efficace.
Pré-requis	✓ Aucun




CATALOGUE DE FORMATION

Titre	CREER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES BASEES SUR LA CONFIANCE, DEFI OU UTOPIE ?
Durée	2 jours
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<ul style="list-style-type: none">  Comment initier le contact et s'intéresser à l'autre, à son travail,  Comment rencontrer et comprendre les intérêts de l'autre (client, collègue, partenaires, concurrent, ...)  Clarifier mes propres besoins,  Développer des stratégies permettant de tenir compte des enjeux d'un maximum de personnes, Faire preuve de tolérance et d'ouverture d'esprit tout en préservant des objectifs opérationnels,  Solliciter la participation, l'adhésion de l'autre par l'expression assertive de sa position,  Apprendre à exprimer ses zones plus vulnérables,  Utiliser des outils pour une relation de confiance : l'honnêteté, l'appréciation, la prise de responsabilité,  Participer aux décisions d'équipe et les respecter,  Apprendre à développer une synergie.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Faire preuve de tolérance et d'ouverture d'esprit tout en préservant des objectifs opérationnels,  Différencier les comportements agressifs, passifs, manipulateurs et assertifs,  Choisir l'harmonie et la confiance des relations humaines comme leviers supplémentaires d'efficacité.
Pré-requis	✓ Aucun










Titre	INTELLIGENCE ORGANISATIONNELLE
Durée	3 days + 1 @ coaching
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>Intelligence organisationnelle est une “ formation parcours” (3 journées complètes + un coaching individuel e-mail) qui incite à la prise de conscience utile et nécessaire pour l’acquisition d’un nouveau savoir-être et d’un autre savoir-faire en matière d’organisation personnelle et de gestion d’information.</p> <ul style="list-style-type: none"> 2 Lois : Noter & centraliser - Feedback par écrit, 3 Principes : A.C.T.E.R. - Actions immédiates - Data Brain Management™, 7 Conseils : Forme physique - Forme mentale - Espace de travail - Business quotidien - Priorités & objectifs - Relations & Communication - L’outil informatique (Outlook – LotusNotes), 7 axes de développement personnel.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> Adopter les comportements qu’utilisent les professionnels efficaces, Libérer sa mémoire des éléments parasites qui la paralysent, Etre maître de soi et de son organisation, Avoir un corps sain dans un esprit sain.
Pré-requis	✓ Aucun



Titre	MIND MAPPING
Durée	1 jour
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>Le Mind Mapping® est une technique de prise de notes, développée par l'Anglais Tony Buzan. La Mind Map® est basée sur l'utilisation simultanée des deux hémisphères cérébraux et sur les rythmes naturels du cerveau humain. La Mind Map® garantit une augmentation en créativité et en efficacité dans la gestion de l'information.</p> <p>Structurer, organiser, synthétiser et corréler ses idées. Pendre notes plus facilement, rapidement et efficacement lors de réunions, séminaires...</p> <ul style="list-style-type: none">  Développer et gérer de projets, des brainstormings. Faire de la résolution de problèmes, préparer et animer des présentations des réunions. Coordonner le travail en équipe.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  Gérer des informations,  Créer de l'information.
Pré-requis	✓ Aucun



Titre	INTRODUCTION A LA PROCESS COMMUNICATION MANAGEMENT (PCM)
Durée	Conference or 1 day intro & more
Langue	Français
Formateur	Expert RH
Contenu [résumé]	<p>La Process Communication[®] est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres. Chacun de nous est un « Mix » de 6 types de personnalités clairement identifiées. S'exercer à la PCM ? D'autres journées de formation peuvent s'initialiser.</p> <p>Analyser notre structure de personnalité, selon la méthode de Taibi Kahler : composée de 6 étages, dont un type de personnalité de « base », acquise pour la vie et un type de personnalité que appelle « de phase », qui peut évoluer au cours de notre vie,</p> <ul style="list-style-type: none">  Utiliser cette nouvelle méthode d'analyse pour passer de la mécommunication à la communication,  Adapter son management à l'individu,  Mieux vendre.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">  managers et des chefs de projets : Améliorer la productivité/cohésion de leur équipe,  DRH et des commerciaux : Négocier pour du gagnant-gagnant,  formateurs : Adapter sa pédagogie, inclure tous les participants,  coaches : Ecoute et plan d'action ciblés sur la personnalité du coaché.
Pré-requis	✓ Aucun

Nb Consulting Siège Social : N°8 Lotissement El-Fadjre, Batna , ALGERIE
 Site Web : www.nb-consulting-dz.com / E-mail : contact@nb-consulting-dz.com /
nc.management.audit.qhse@gmail.com
 Tel : +213 (0)558 13 18 88/ Fax : +213(0)33 85 43 85
 N°Immatriculation Au RC 1159892 / رقم التسجيل 1159892
 الرقم التسلسلي 1363259