

ORGANISME DE FORMATION

supalia
FORMATION CONTINUE



CATALOGUE DE NOTRE OFFRE DE FORMATION CONTINUE 2025

Se former aujourd'hui, exceller demain !

SOMMAIRE

Sommaire	2
Notre offre	3
Nos domaines d'expertise	4
Efficacité professionnelle	5
Management	12
Commercial / Projet	20

NOTRE OFFRE

**Notre offre de Formation Continue est structurée autour de
3 domaines d'expertise :**

**Efficacité professionnelle,
Management,
Commercial / Projet.**

.....

Nos formations sont dispensées par des intervenants formateurs aguerris, des pédagogues passionnés par la transmission de leur savoir.

Ils enrichissent chaque session avec des cas pratiques et des exemples réels issus de leur expérience professionnelle, directement applicables pour une efficacité optimale.



La certification qualité a été délivrée au titre
des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR
APPRENTISSAGE

NOS DOMAINES D'EXPERTISE



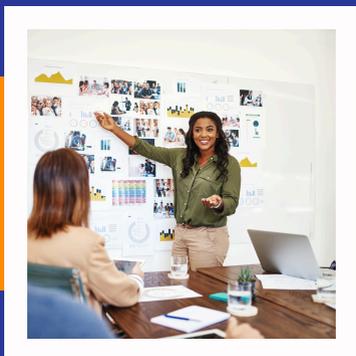
EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Process Communication Model®

Gagner en assertivité

Perfectionner ses interventions à l'oral

Conduire et animer efficacement une réunion



MANAGEMENT

La Culture du feedback

Accompagner le changement

Résoudre une problématique d'entreprise ou d'équipe à partir de la méthode LEGO Serious Play

Programme de formation Cohésion d'équipe

Management de l'intergénérationnel



COMMERCIAL / PROJET

Savoir Activer les bons réseaux digitaux pour développer les ventes

Améliorer le savoir-faire commercial

Les fondamentaux du management de projet

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE



FORMATION PROCESS COMMUNICATION MODEL®

DÉCRYPTER SON MODE DE FONCTIONNEMENT ET MIEUX GÉRER LA RELATION PROFESSIONNELLE ET INTERPERSONNELLE



MODALITÉS

Durée : 3 jours (21 heures)*

*Possibilité d'animer en 2 jours (14h) selon la cible, les objectifs et les enjeux du projet.

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter**

**Inclus durant les 3 jours (21h) l'intervention La Porte S'ouvre sur une 1/2 journée et l'inventaire de personnalité (propriété Kahler Communication) remis en fin de la 1ère journée en version digitale.

PUBLIC

Pour toute personne désirant développer sa communication interpersonnelle et son interaction aux autres pour des relations plus sereines, efficaces et constructives. Les domaines d'application sont multiples :

management, cohésion d'équipe, recrutement, médiation, prévention des conflits, négociation, vente.

PRÉ-REQUIS

Avant la formation, répondre au questionnaire pour découvrir son profil Process

Communication Model®, via le lien qui sera envoyé par la formatrice. L'inventaire de personnalité est remis à l'issue de la 1ère journée de formation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Approfondir sa compréhension des comportements humains pour développer une approche bienveillante et constructive pour soi et ses interlocuteurs.
- Adapter sa communication et sa posture pour établir des interactions efficaces en améliorant sa flexibilité relationnelle, émotionnelle et comportementale.
- Anticiper et gérer les comportements sous stress de chacun pour orienter les interactions de manière positive en identifiant pour soi et les autres les besoins et motivations psychologiques à nourrir.

LES POINTS FORTS

- Issu de l'Analyse Transactionnelle et des recherches de Taïbi Kahler, docteur en psychologie, Process Communication a été financé par la NASA pour le recrutement et la formation des astronautes.
- Une méthode, un processus simple, pratique, opérationnel au quotidien pour mieux travailler ensemble, renforcer les relations humaines, tant professionnellement que personnellement.
- Séquences d'entraînement et mise en pratique du contenu visé.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, vidéos, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

Entraînement en mode intensif avec des mises en situation réelle sur J3.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire, quizz et exercices d'évaluation des acquis tout au long de la formation et en fin de J2 (ou J3).

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Jour 1

Séquence introduction

Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres

- Découvrir son profil et son inventaire de personnalité Process Com'.
- Prendre conscience de son mode de communication interpersonnelle.
- Comprendre la manière de fonctionner de ses interlocuteurs.
- Développer son écologie personnelle et celle des autres.

Jour 2

Développer son agilité relationnelle

- Développer sa flexibilité en activant toutes les parties de sa personnalité.
- Adapter sa communication et son comportement pour restaurer une relation efficace.
- Repérer les sources de motivation de chacun et les nourrir pour apprendre à se ressourcer et développer une relation productive.

Anticiper et gérer les situations difficiles et sources d'inconfort

- Identifier les signaux précurseurs de tension ou conflits naissants.
- Repérer les sources de stress pour soi et son interlocuteur.
- Avoir les clés pour agir dans les situations de comportement sous stress.

Jour 3

Séquence d'entraînement intensif

- Restaurer une communication positive : mettre en pratique les canaux de communication + perception associée et nourrir les besoins psychologiques.
- Résolution de cas personnels de mé-communication : diagnostic de profil et stratégie d'interaction.

Séquence de clôture



FORMATION ASSERTIVITÉ

DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ POUR
RENFORCER SON IMPACT RELATIONNEL
AVEC UNE COMMUNICATION POSITIVE

MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Toute personne qui souhaite développer son affirmation de soi pour améliorer sa communication et les collaborations en interne ou avec ses clients.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre son mode de fonctionnement personnel et développer sa compréhension des comportements humains.
- S'appuyer sur les fondamentaux en management et renforcer ses compétences managériales et en affirmation de soi.
- Découvrir les 10 techniques clé et de nouvelles façons d'interagir de manière assertive avec ses interlocuteurs.
- Gérer les situations délicates, de désaccord ou conflit de façon constructive et avec assertivité.

LES POINTS FORTS

Réalisation de son profil assertif (questionnaire d'assertivité).

Introduction à l'intelligence relationnelle, comportementale et émotionnelle avec l'Analyse Transactionnelle.

Séquence d'entraînement et mise en pratique du contenu visé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire et exercices d'évaluation des acquis tout au long de la formation.

Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

ÉQUIPEMENT RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Journée 1

Séquence d'introduction

Le contrat mutuel, ou les règles de fonctionnement, basé sur les valeurs.

Introduction à l'assertivité + Les fondamentaux en communication assertive

- Les positions de vie en Analyse Transactionnelle.
- Les 3 comportements non assertifs, nos comportements refuge.
- Définition de l'assertivité et quels en sont les bénéfiques.
- Le canal de communication au sens de l'Analyse Transactionnelle.

Identifier son profil assertif + Les 3 comportements non assertifs

- Réalisation de son questionnaire d'assertivité.
- Lien avec les positions de vie et nos comportements sous stress.
- Description et impact des 3 comportements refuge.
- Réagir aux nôtres et à ceux de nos interlocuteurs.

Journée 2

Synthèse Jour 1

Adapter sa communication et son comportement à son interlocuteur

- Les portes de la communication en Analyse Transactionnelle.
- Les perceptions.
- Les canaux de communication.

Les 10 techniques clé en affirmation de soi et communication assertive

Donner des signes de reconnaissance

- Nature et objectifs du feedback positif / motivation.

Les 10 techniques clé en affirmation de soi et communication assertive (suite)

Le feedback constructif

- Désaccord et conflit.
- 2 outils de feedback constructifs, basé sur le contrat mutuel.
- Savoir dire non.

Séquence de clôture

PERFECTIONNER SES INTERVENTIONS À L'ORAL

DÉVELOPPER SA CONFIANCE
GAGNER EN IMPACT DANS VOTRE
PRISE DE PAROLE



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)
Intra entreprise
Présentiel
Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Jeux de rôles / cas pratiques.
Échanges de bonnes pratiques.
Apports théoriques et entraînement actif
fondé sur des exercices individuels proposés
par l'animateur ou les participants.
Les exercices seront analysés collectivement
et feront l'objet d'enregistrements vidéo.
Chaque participant formalisera son plan
d'action et de progression, transposable dès
le lendemain en entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les techniques d'expression orale pour captiver et convaincre.
- Structurer son discours pour gagner en impact.
- Gérer son temps de parole.
- Savoir gérer les imprévus.
- Travailler sa posture.
- Gagner en confiance.
- Gérer son stress lors de sa prise de parole.
- Repartir avec un rituel de prise de parole pour réussir durablement.

LES POINTS FORTS

- Un renforcement immédiat de votre impact en réunion grâce à des méthodes éprouvées pour structurer votre discours et captiver votre auditoire.
- Une assurance durable et naturelle obtenue par des exercices immersifs et des techniques de gestion du stress avec confiance.
- Une préparation à réussir en toutes circonstances.
- Un apprentissage concret, immédiatement transposable et transformateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire préformation afin de recueillir les attentes.

Évaluations formatives durant la formation (questionnement, mises en situation et exercices).

Bilan de formation.

Formulaire d'évaluation de la formation.

Questionnaire de satisfaction.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Introduction et recueil des attentes

Préparer efficacement son intervention

- Identifier les caractéristiques et les attentes de son auditoire
- Analyser objectivement le contexte dans lequel on intervient
- Élaborer sa stratégie de communication : adapter son message à son auditoire
- Choisir et maîtriser les meilleurs supports visuels pour son intervention : paperboard, vidéo projection.

Maîtriser les techniques de communication : l'expression orale

- Le schéma et les canaux de communication.
- Les techniques de communication à déployer en prise de parole : communication non verbale, la posture oratoire, conjuguer ouverture, détente et sourire, la voix, le rythme, le timbre, le débit, les silences.

Se préparer à la prise de parole en public

- Se préparer psychologiquement : surmonter son stress, gagner en confiance.
- Se préparer physiquement.
- Réaliser et utiliser des notes « utiles » : les différentes étapes de cette préparation.
- Structurer son discours pour être impactant.
- S'entraîner à haute voix.
- Anticiper les imprévus.
- Découvrir le schéma narratif professionnel.

Déployer sa posture et les étapes d'une prise de parole avec assurance

- Savoir introduire pour capter son auditoire et conclure efficacement.
- Développer ses idées et convaincre : la force de conviction.
- Prendre conscience de ses atouts personnels.
- Mieux se cerner grâce à la vidéo.
- Transformer le feed-back des autres participants en valeur ajoutée.
- Réaliser un rituel de prise de parole en public pour réussir durablement.

Bilan des méthodes à appliquer

Les pépites à retenir pour soi-même.

Élaboration d'un plan d'action individuel.

Validation des attentes individuelles.

CONDUIRE ET ANIMER EFFICACEMENT UNE RÉUNION

SAVOIR ANIMER SA RÉUNION EN ÉTANT À L'AISE ET AFFIRMER SON LEADERSHIP



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Jeux de rôles / cas pratiques.

Echanges de bonnes pratiques.

Vidéos.

Animation par le questionnement et le partage de situation vécue.

Fiche outil & Fiche mémo.

Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.

Méthodes de travail transposables dès le lendemain en entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les facteurs de l'efficacité d'une réunion.
- Construire le cheminement d'une réunion en suivant des étapes clés.
- Affirmer son Leadership.
- Animer des réunions mobilisatrices.
- Gérer les situations difficiles en tant qu'animateur de réunion.

LES POINTS FORTS

- Une approche résolument pratique et immersive qui combine théorie et mises en situations pour un meilleur ancrage.
- Un cadre structurant pour des réunions efficaces.
- Un apprentissage axé sur l'affirmation du leadership pour mobiliser les participants, fédérer les énergies et gérer les interactions.
- Des techniques puissantes pour dynamiser les échanges en exploitant l'intelligence collective.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives durant la formation (questionnement, mises en situation et exercices).

Bilan de formation.

Formulaire d'évaluation de la formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Première journée

Introduction et recueil des attentes

Les facteurs de l'efficacité d'une réunion

- Les questions à se poser au préalable.
- Les besoins des participants.
- L'importance de l'objectif de réunion.

Construire le cheminement, les étapes clés

- Structurer les 3 étapes du tronc commun.
- Assurer la préparation logique et matérielle.
- Les 7 incontournables pour le démarrage.
- Réussir sa conclusion.

Affirmer son leadership

- Comprendre le juste positionnement.
- Les 3 rôles de l'animateur.

Deuxième journée

Animer des réunions mobilisatrices

- Choisir le type de réunion à animer en fonction de l'objectif à atteindre.
- L'intelligence collective et les étapes de la dynamique du groupe.
- Les bonnes pratiques face aux différents types de réunions.

Gérer les situations difficiles

- Les blocages à anticiper.
- Les bonnes pratiques.

Bilan des méthodes à appliquer.

Validation des attentes individuelles.

Bilan des 2 journées et de la formation.

MANAGEMENT



FORMATION CULTURE DU FEEDBACK

MAÎTRISER L'ART DU FEEDBACK
CONSTRUCTIF, UN OUTIL DE MANAGEMENT
ET DE MOTIVATION



MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures)
Intra entreprise
Présentiel
Tarif : nous contacter

PUBLIC

Manager, responsable opérationnel,
chef d'équipe.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire et exercices d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'appuyer sur les fondamentaux en management et communication pour mobiliser ses équipes, les engager et mieux travailler ensemble.
- Donner des signes de reconnaissance pour susciter et entretenir la motivation de ses collaborateurs en réalisant des feedbacks positifs.
- Utiliser le feedback constructif dans les situations délicates, de désaccord ou conflit pour formuler une critique en recadrant le non-respect du contrat mutuel.

LES POINTS FORTS

Des outils pragmatiques et opérationnels pour mieux travailler ensemble, renforcer la motivation et l'engagement de ses collaborateurs.

Séquences d'entraînement et mise en pratique du contenu visé.

ÉQUIPEMENT RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié.

Matinée

Séquence d'introduction

- Formaliser le contrat mutuel basé sur les valeurs.
- Identifier la nature et les objectifs du feedback.
- Motiver avec les signes de reconnaissance, ou le feedback positif.

Après-midi

- Clarifier les fondamentaux en communication assertive
- Utiliser le feedback constructif dans les situations difficiles
- Pratiquer les différents types de feedback

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.

Séquence de clôture

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

RÉUSSIR LA TRANSITION EN RENFORÇANT L'ADHÉSION, LA COMMUNICATION ET LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Managers, responsables de projet, chefs d'équipe et toute personne impliquée dans la mise en œuvre ou l'accompagnement de changements organisationnels ou opérationnels.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis particulier. Cette formation est accessible à toute personne souhaitant structurer et améliorer ses pratiques d'accompagnement du changement.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Travail en sous-groupe à partir d'un cas fil rouge d'un changement à mettre en place dans une entreprise, pour décomposer toutes les étapes : de l'analyse d'impact, de la stratégie de changement, des actions à mettre en œuvre et du suivi du déploiement.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Donner aux managers et collaborateurs en charge de déployer le changement des clés pour accompagner les équipes.
- Réussir la transition et l'adoption d'une nouvelle organisation, méthode, process, outil.
- Renforcer l'adhésion des utilisateurs.
- Comprendre le changement.
- Identifier les impacts positifs.
- Communiquer sur le changement.
- Développer de nouvelles compétences.

LES POINTS FORTS

- Approche structurée et méthodologique : des outils et méthodes pour anticiper et gérer les résistances, renforcer l'adhésion et favoriser une adoption réussie.
- Travail en sous-groupe à partir d'un cas fil rouge : la mise en place d'un nouveau système d'information.
- Une succession d'exercices pour décomposer chacune des étapes, en utilisant les bonnes techniques et méthodes pour garantir une mise en œuvre réussie du changement dans divers contextes.
- Des apprentissages facilement transposables dans les projets des participants *

*en intra-entreprise, le cas pratique peut-être personnalisé au besoin client en prévoyant une phase d'ajustement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires interactifs pour évaluer la compréhension des concepts clés.
Exercices pratiques, mises en situation pour valider l'acquisition des compétences
Echanges et feedbacks tout au long de la formation pour mesurer la progression.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

A distance, 2 semaines avant la formation

- Auto-positionnement des connaissances en management de projet
- Recueil individuel des attentes

Jour 1

Introduction

- Principes clés du management de projet
- Rédiger la note de cadrage pour orienter le projet sur les priorités
 - Comprendre le vrai besoin du demandeur
 - Cadrer performance, coûts et délais du projet
 - Formaliser les éléments clés d'une note de cadrage
- Organiser et planifier le projet
 - Construire l'organigramme des tâches
 - Identifier les acteurs à impliquer
 - Planifier le projet

Jour 2

- Organisation du projet (suite)
 - Evaluer les coûts
 - Identifier et gérer les risques
- Piloter le projet au quotidien
 - Mettre à jour planning et budget
 - Animer une réunion d'avancement
 - Gérer les dérives
 - Diffuser les décisions vers toutes les parties concernées

Intersession (de 2 à 4 semaines)

- Exercice de mise en pratique choisi par chaque participant en fin de 2ème jour
- Echanges par email avec le formateur

Jour 3

- Restitution de l'intersession
- Négocier dans les projets
 - Prendre en compte les aléas du projet
 - Préparer une négociation gagnant-gagnant
 - Mener un entretien de négociation
- Gérer des relations transverses non hiérarchiques
 - Déléguer des responsabilités
 - Mobiliser les intervenants
- Communiquer
 - Favoriser une communication ouverte et transparente
 - Développer une écoute active
 - Adapter le contenu de sa communication à ses interlocuteurs

18



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

www.supalia.fr

supalia

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

RÉSOLURE D'UNE PROBLÉMATIQUE D'ENTREPRISE OU D'ÉQUIPE

À PARTIR DE LA MÉTHODE LEGO®
SERIOUS PLAY®



MODALITÉS

Durée : De 1/2 journée à 2 journées

(de 3 à 14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Équipe opérationnelle, transverse ou projet,
comité de direction.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Utilisation de briques LEGO® spécifiques pour visualiser les processus et tester différents scénarios.

Travail en sous-groupes, collaboration pour résoudre des problématiques et partager des solutions innovantes.

Feedbacks collectifs réguliers durant la formation pour ajuster la réflexion et tirer des enseignements concrets.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser un processus pour identifier de nouveaux modes de fonctionnement.
- Prendre des décisions en testant différents scénarios.
- Faire réfléchir des groupes de travail sur l'évolution d'une organisation en utilisant la démarche de story telling.

LES POINTS FORTS

- Utiliser une méthode innovante pour résoudre une problématique complexe.
- Stimuler la génération d'idées créatives pour repenser les enjeux, challenger les approches traditionnelles et explorer des solutions inédites et adaptées aux besoins spécifiques.
- Compréhension commune d'une situation représentée en 3D.
- Prise de décision collective, partagée et comprise par tous les participants garantissant ainsi l'adhésion et l'engagement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements, exercices pratiques, et construction avec les briques LEGO®.

Mises en situation pour valider la compréhension des concepts clés, les pratiques de raisonnement, la créativité dans la résolution de la problématique.

Interactions, feedbacks et partage des retours des participants avec leurs pairs sur leur réflexion en lien avec la résolution de la problématique identifiée.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

Ce programme de formation se compose de modules interactifs et pratiques sous forme d'ateliers concrets, d'une durée de 3 heures à 2 jours, adaptés aux objectifs, enjeux et contraintes spécifiques des clients.

Présentation de l'objectif et de la démarche de l'atelier :

Résoudre une problématique d'entreprise ou d'équipe à partir de la méthode LEGO® SERIOUS PLAY® pour visualiser les scénarios et tester des solutions.

Premier tour de construction et d'échange

- Répartition en sous-groupes pour une première construction individuelle.
- Echanges entre les participants pour partager les premières représentations de la problématique.
- L'objectif est d'encourager la créativité et amorcer la réflexion sur les enjeux à résoudre.

Questionnement successif en lien avec la problématique souhaitée (les questions sont préparées en phase de conception)

- Introduction d'un cadre de questionnement structuré pour guider les réflexions.
- Utilisation des briques LEGO® pour tester différentes solutions et ajuster les scénarios.
- Analyse et réflexion individuelle dans un premier temps sur les scénarios à travers la construction LEGO®.
- Partage des représentations au sein des sous-groupes pour favoriser les échanges et les différentes perspectives.
- Mise en commun des solutions proposées par les sous-groupes.
- Identification des points communs et des divergences, discussion sur les implications des décisions prises.
- Evaluation des approches testées et des scénarios proposés.

Prise de décision et ajustement final des solutions

- Les groupes ajustent leurs solutions en fonction des retours obtenus et prennent une décision finale pour résoudre la problématique.
- Mise en évidence des nouvelles pratiques ou solutions à adopter dans l'organisation.
- Récapitulatif des enseignements tirés de l'atelier et bilan de l'impact de l'utilisation des Briques LEGO® dans la résolution.

COHÉSION D'ÉQUIPE

FAIRE D'UNE ÉQUIPE UNE UNITÉ
AUTOUR D'UN PROJET COMMUN



MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures)
Intra entreprise
Présentiel
Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public.

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Jeux de rôles / cas pratiques.
Échanges de bonnes pratiques.
Vidéos.
Animation par le questionnement et le partage de situation vécue.
Fiche outil & Fiche mémo.
Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.
Méthodes de travail données transposables dès le lendemain en entreprise.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer l'intelligence collective et rassembler autour d'un projet commun.
- Organiser le travail en équipe.
- Accompagner les équipes vers une meilleure communication et une meilleure synergie.
- Créer une dynamique d'équipe.

LES POINTS FORTS

- Une approche immersive et ludo pédagogique pour construire une équipe soudée.
- Le développement de l'intelligence collective comme levier de performance.
- Des méthodes concrètes pour fédérer et pérenniser l'unité.
- Un apprentissage orienté sur l'action et les résultats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives durant la formation (questionnement, mises en situation et exercices).

Bilan de formation.

Formulaire d'évaluation de la formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur où d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Introduction et recueil des attentes

Organiser le travail d'équipe

- Poser le cadre et fixer les règles d'une équipe.
- Les conditions de réussite d'une équipe.
- Les règles de fonctionnement.

Favoriser la collaboration et l'intelligence collective

- Jeu du « world café ».
- Les éléments clés de la cohésion d'équipe.
- Connaître les 4 piliers pour favoriser l'intelligence collective.

Rassembler autour d'un projet commun

- Définir le blason de l'équipe.
- L'importance de la communication pour travailler efficacement.
- Jeu du pitch.

Optimiser les synergies du groupe

- Jeu des supers-pouvoirs : mettre en valeur chaque membre de l'équipe.
- Définir la road map des rôles et des complémentarités dans l'équipe.
- Les bonnes pratiques pour assurer les synergies dans le temps.

Conclusion

- Règles, outils, vision et communication à instaurer dans le service.

Bilan

- Bilan des méthodes à appliquer.
- Validation des attentes individuelles.
- Bilan de la journée de formation.

MANAGEMENT INTERGÉNÉRATIONNEL

LIBÉREZ LE POTENTIEL DE VOTRE ÉQUIPE EN GÉRANT LES DIFFÉRENCES GÉNÉRATIONNELLES



MODALITÉS

Durée : 1 jour (7 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous les salariés qui encadrent des équipes composées de différentes générations.

PRÉ-REQUIS

Occuper une fonction de manager.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance entre enseignement théorique et exercices de mise en situation en binôme. Individualisation du plan d'action.

Dans un monde professionnel en constante évolution, le management intergénérationnel vise à harmoniser les relations entre des collaborateurs au parcours et attentes variés.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer la connaissance de son équipe.
- Gagner en efficacité dans son management.
- Comprendre les spécificités des différentes générations.
- Identifier les leviers de collaboration.

LES POINTS FORTS

- Connaître les caractéristiques de chaque génération.
- Casser les préjugés.
- Définir une méthode de management des différentes générations pour améliorer l'efficacité et la productivité des équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en fin de formation.

Questionnaire de satisfaction.

Cette approche théorique est complétée par des exercices de mise en situation, durant lesquels, les managers seront confrontés à des situations de leur quotidien professionnel.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Le management intergénérationnel est une approche qui vise à optimiser la collaboration entre les différentes générations au sein d'une entreprise. Avec l'allongement de la vie professionnelle et l'arrivée de nouvelles générations sur le marché du travail, les équipes sont de plus en plus diversifiées en termes d'âge. Cette diversité, peut être une source d'enrichissement et d'innovation si elle est bien gérée.

Pourquoi suivre une formation en management intergénérationnel ?

Cette formation vous permettra de : Comprendre les spécificités en termes de valeurs, attentes et modes de travail, de chaque génération.

- Favoriser la communication intergénérationnelle : Apprendre à communiquer efficacement avec des personnes d'âges différents est essentiel pour créer un climat de confiance et de collaboration.
- Optimiser la performance de votre équipe : En favorisant la collaboration et en valorisant les compétences de chacun, vous contribuerez à améliorer la performance globale de votre équipe.

Les thèmes abordés lors d'une formation type

- **Les différentes générations** : Caractéristiques, valeurs, attentes, modes de travail.
- **Les enjeux du management intergénérationnel** : Diversité, inclusion, transmission des savoirs...
- **Les clés d'une communication efficace** : Écoute active, empathie, adaptation du langage, posture...
- **Le leadership intergénérationnel** : Inspirer et motiver des équipes multigénérationnelles.

Les bénéfices pour l'entreprise

- **Amélioration du climat social** : Un environnement de travail plus agréable favorise l'engagement des collaborateurs.
- **Augmentation de la productivité** : Une équipe soudée et motivée est plus performante.
- **Réduction du turnover** : Les collaborateurs se sentent valorisés et ont envie de rester dans l'entreprise.
- **Renforcement de l'image de marque** : Une entreprise qui valorise la diversité est plus attractive.

En résumé, une formation en management intergénérationnel est un investissement rentable pour les entreprises qui souhaitent tirer profit de la diversité de leurs équipes et créer un environnement de travail plus harmonieux et performant.

24



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

www.supalia.fr

supalia

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

COMMERCIAL / PROJET



SAVOIR ACTIVER LES BONS RÉSEAUX DIGITAUX POUR DÉVELOPPER LES VENTES

INITIATION AUX PRATIQUES COMMERCIALES DIGITALES



MODALITÉS

Durée : 1 journée (7heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public souhaitant perfectionner son approche digitale de la vente.

PRÉ-REQUIS

Disposer d'un profil sur les réseaux sociaux visés.

Venir avec un ordinateur portable pour la formation.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques, de quiz et test en ligne, d'exercices de mise en pratique analysés collectivement et de vérification des acquis.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender le rôle essentiel des réseaux digitaux dans la croissance des ventes et déterminer les réseaux digitaux les plus adaptés à chaque type d'activité.
- Apprendre à créer et optimiser des profils professionnels sur les réseaux digitaux et développer une stratégie de contenu et d'engagement pour attirer des prospects et les convertir en clients.
- Comprendre l'importance des réseaux sociaux et digitaux dans une approche globale de la vente et intégrer le digital dans le parcours d'un acheteur.
- Rédiger des post qui suivent une structure claire et percutante afin de toucher et d'engager l'audience cible.

LES POINTS FORTS

- Une pédagogie adaptée, pratique et interactive pour faciliter la compréhension.
- Une stratégie de contenu adaptée à votre activité.
- Des outils de pilotage de vos performances digitales.
- Le formateur est spécialisé dans l'apprentissage des techniques de vente adaptées en milieu professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.

Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire par mail à l'issue de leur formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

Introduction aux réseaux sociaux et supports digitaux

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat (rappel).
- Pourquoi et comment intégrer une dimension digitale dans les ventes ?
- Les différents types de réseaux digitaux (réseaux sociaux, forums, blogs, site web, etc.).
- Analyse des différents réseaux digitaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, X, etc.) selon la cible clientèle visée.
- Naviguer entre les modèles gratuits et payants.

Profils professionnels et stratégie de contenu

- Optimiser son/ses profil(s) sur les supports digitaux pour maximiser la visibilité et l'engagement.
- Développer une stratégie de contenu efficace et mettre en place une ligne éditoriale.
- Adapter ses messages en fonction des facteurs de décision d'achat de vos cibles (typologie SONCASE).
- Elaborer des contenus (post et articles) percutants et impactants.
- Utiliser des outils de planification et de publication.

Mesurer et analyser les performances

- Indicateurs clés de performance (KPI) pour les réseaux digitaux.
- Interpréter les données mesurées et ajuster ses stratégies de communication.
- Résumé des points clés de la formation.
- Synthèse et recommandations pratiques.



NOUS CONTACTER

formation-continue@supalia.fr

 www.supalia.fr

supalia

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

AMÉLIORER LE SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Initiation aux techniques de vente



MODALITÉS

Durée : 2 jours (14 heures)

Intra entreprise

Présentiel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Tout public souhaitant perfectionner sa démarche commerciale.

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà rencontré des prospects ou clients.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Alternance de cours théoriques, d'exercices de mise en pratique analysés collectivement et de vérification des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Professionnaliser la démarche commerciale et acquérir les clés pour un meilleur discours commercial et la finalisation des commandes.
- Cerner les besoins clients et appréhender les enjeux et les facteurs de décision d'achat.
- Adapter les arguments de ventes en fonction de la découverte client et traiter les objections lors de la phase de négociation.
- Rédiger un discours commercial structuré comprenant les différentes phases de vente (les participants disposeront des éléments clés du discours commercial dédié à la suite de la formation).

LES POINTS FORTS

Pédagogie adaptée et permettant une appropriation rapide des concepts clés.

Le formateur est spécialisé dans l'apprentissage du « savoir-vendre » en milieu professionnel.

Formation Interactive et pratique : atelier, mises en situation concrètes pour une application immédiate sur le terrain.

Introduction à la vente

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat.
- Le processus de ventes et les différentes étapes.
- L'entrée en matière lors des rendez-vous commerciaux.
- Les composantes du message et leurs impacts.
- Exercices pratiques

*Evaluation du niveau des apprenants en amont de la session.
Test en ligne.*

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec l'importance de l'entrée en matière.

La découverte du besoin client - motivations

- La découverte du besoin, structure et éléments clés
- Présentation de la méthode "BEBEDC".
- Techniques de questionnement.
- Mise en pratique

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la matrice de découverte du besoin "BEBEDC".

La découverte du besoin client

- Explication du modèle SONCASE.
- Identification des motivations d'achat et des comportements individuels.
- Mise en pratique

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la découverte du client grâce au SONCASE.

Les arguments de vente au format CAP

- Présentation du format CAP
- Construction d'arguments de vente efficaces
- Simulations et feedback

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec les argumentaires de ventes au format CAP.

Le traitement des objections : méthode "CRAC"

- Comprendre et anticiper les objections.
- Présentation de la méthode "CRAC".
- Exercices de gestion des objections.

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la méthode "CRAC".

Finalisation de la commande

- Techniques de conclusion de vente
- Signes d'achat et comment les reconnaître
- Stratégies de suivi post-vente

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test

Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la découverte du client grâce au "SONCASE".

Construction du discours commercial selon les méthodes BEBEDC, SONCASE et CAP

- Élaboration d'un discours structuré en fonction des besoins et motivations du client.
- Structuration des arguments de vente au format CAP en fonction de la découverte du client (SONCASE).
- Exemples de discours commerciaux efficaces.
- Simulations et feedback.

Simulations de découverte et présentation d'offres

- Simulations de présentation d'offres selon le discours commercial créé, incluant les phases de traitement des objections et finalisation de commande.
- Compréhension et mise en évidence des liens entre découverte, argumentation et conclusion.
- Analyse et commentaire du groupe et debriefing du formateur.

Méthodologies pédagogiques : Jeux de rôle, quiz, test.

Objectifs pédagogiques : Evaluer les acquis à travers des scénarios.

Conclusion

- Questions et réponses.
- Remise des supports de formation.
- Clôture de la formation.

Evaluation des acquis des apprenants en aval de la session : Test en ligne .

Méthodologies pédagogiques : Quiz, test.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE PROJET

À PARTIR DES APPORTS DU PROJECT
MANAGEMENT INSTITUTE PMI®



MODALITÉS

Durée : 3 jours (21 heures)

Intra entreprise

Présentiel ou distanciel

Tarif : nous contacter

PUBLIC

Toute personne impliquée dans un projet, ou souhaitant acquérir les bases indispensables pour piloter un projet efficacement.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES

Mise en pratique d'exercices concrets pendant la formation,

Transposition des méthodes et outils

étudiés dans son environnement de travail,

Entraînement par la mise en œuvre en

situation réelle.

Les participants travaillent en sous-groupes en équipe projet autour d'un cas fil rouge (projet simplifié) qui permettra de dérouler les séquences de la formation et de s'approprier les bonnes pratiques de gestion de projet.

Les séquences du programme proposé pourront être ajustées avec vous en phase de préparation en fonction de vos attentes précises.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Cadrer son projet pour atteindre ses objectifs en termes de performance, coûts, délais.
- Maîtriser les outils clés pour structurer son projet
- Animer l'équipe projet
- Piloter l'avancement du projet au quotidien
- Développer son aisance relationnelle et sa communication
- Gagner en rigueur et en efficacité dans sa gestion de projet

LES POINTS FORTS

Cette formation propose une compréhension globale des méthodes et techniques de la gestion de projet pour :

- Structurer, planifier et piloter les projets de manière efficace quel que soit le secteur ou leur complexité.
- Développer la coopération et la collaboration au sein des équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de compréhension sur les concepts clés

Jeux de rôle, exercices en sous-groupe pour tester la mise en pratique.

Retour d'expérience et feedbacks tout au long de la formation.

ÉQUIPEMENTS RECOMMANDÉ

Pour offrir une expérience d'apprentissage optimale aux stagiaires, il est conseillé de prévoir un espace adapté incluant une salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran pour la présentation, d'un paperboard et d'un aménagement approprié. Wifi accessible.

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap :

referent-handicap@supalia.fr

A distance, avant la formation

- Questionnaire sur les préférences de communication.
- Recueil individuel des attentes et points d'amélioration souhaités.

JOUR 1

Comprendre les freins au changement

- Les étapes du changement.
- Les émotions liées au changement.
- Les causes de résistance.

Analyser le changement

- Cerner la nature du changement et les besoins associés.
- Identifier les écarts.
- Analyser les impacts.
- Cartographier les acteurs impactés.
- Evaluer les besoins d'accompagnement.

JOUR 2

Définir une stratégie de conduite du changement

- Choisir les démarches en fonction des objectifs.
- Identifier les bénéfices de chaque démarche.

Préparer des actions de communications

- À l'écrit.
- A l'oral.

Développer sa communication orale

- Écoute active.
- Techniques de persuasion.
- Gestion des situations de tension.

Après la formation

- Propositions d'exercices complémentaires pour s'entraîner sur l'analyse d'impact, la stratégie de changement, des actions à mettre en œuvre et du suivi du déploiement.



NOUS CONTACTER

supalia●

Eric De Maria - Directeur

Le Confluent - 4 rue Eugène Renault

94700 Maisons-Alfort

eric.demaria@supalia.fr

www.supalia.fr

[in](#) [@](#) [f](#) [▶](#) [♪](#)

Construisons ensemble de la valeur

