



Organisme de formation et de conseil

**FORMATION DU PRÉSENT** est née d'une conviction : le retour à la présence active est la clef de la performance pour l'entreprise. Nous sommes spécialisés dans l'amélioration du savoir-être, que nous appelons « SAVOIR ÊTRE PRÉSENT » – d'où notre nom.

Notre approche originale de la formation professionnelle et du conseil s'appuie sur différents outils théâtraux et artistiques pour aider les participants à développer une communication efficace et harmonieuse avec leurs collègues, leur hiérarchie, leurs partenaires et leurs clients.

Notre pédagogie de l'expérimentation accorde une importance particulière aux mises en situation, au feedback et au droit à l'erreur.

Comme le disait Aristote :

*"Il faut jouer  
pour devenir sérieux"*

# Easy

Nos formations se regroupent en quatre pôles et une pédagogie EASY, participative et ludique qui place l'individu au cœur du processus d'apprentissage.

**EASY MANAGER : DES PARCOURS DE FORMATION AVEC 2 MODULES COMMUNS ET À COMPLETER SELON LE NIVEAU ET LES OBJECTIFS**



- 1 - ETAT D'ESPRIT DU MANAGER
- 2 - MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX MANAGER (OUTIL COMPORTEMENTAL)

**MODULES COMPLÉMENTAIRES :**

- REGLES D'OR DU MANAGEMENT
- LEADERSHIP
- GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES
- COMMUNICATION MANAGERIAL
- DELEGATION
- MANAGEMENT INTERGENERATIONNEL
- COURAGE MANAGERIAL
- MANAGEMENT PAR LES VALEURS
- LEAN MANAGEMENT
- CONDUITE DU CHANGEMENT
- MANAGER COACH
- GESTION DU TEMPS / PRIORITES

**EASY SELLER : DES PARCOURS DE FORMATION VENTE AVEC 2 MODULES COMMUN ET À COMPLETER SELON LE NIVEAU ET LES OBJECTIFS**



- 1 - ETAT D'ESPRIT DU VENDEUR
- 2 - MIEUX SE CONNAITRE ET S'ADAPTER A SES CLIENTS (OUTIL COMPORTEMENTAL)

**MODULES SPÉCIFIQUES / COMPLÉMENTAIRES :**

- TECHNIQUES DE VENTES
- VENDEUR DIGITAL
- EXPERIENCE CLIENT
- NEGOCIATION COMMERCIALE
- PROSPECTION TELEPHONIQUE
- WEB SERIE PEDAGOGIQUE «Les bonnes pratiques du vendeur»



**EASY SPEAKER : 4 ATELIERS, 4 MÉDIATIONS ARTISTIQUES POUR TRAVAILLER LES 4 PILLIERS DE LA PRISE DE PAROLE :**

- 1 - ETAT D'ESPRIT
- 2 - NON VERBAL & PARA VERBAL
- 3 - VOIX / RESPIRATION / GESTION DES EMOTIONS
- 4 - IMPROVISATION

**MODULES SPÉCIFIQUES & COMPLÉMENTAIRES :**

- MEDIA TRAINING
- CONDUITE DE REUNION
- STORYTELLING
- L'ART DU PITCH
- PRESENTATION / SLIDE
- GESTION DU STRESS ET DES EMOTIONS
- COMMUNICATION ECRITE - ECRITURE DE DISCOURS
- FORMATION TELETRAVAIL / TELECONFERENCE



**TRANSFORMEZ VOS QUALITÉS PERSONNELLES EN ATOUTS PROFESSIONNEL !.**

- MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX CONAITRE LES AUTRES (TEST DE PERSONNALITE : MBTI, DISC, PROCESS COM...)
- COMMUNICATION NON VIOLENTE (CNV)
- ASSERTIVITE
- DEVELOPPER SON LEADERSHIP
- GAGNER EN CONFIANCE ET EN FLEXIBILITE

**QUALITE DE VIE AU TRAVAIL / BIEN ETRE**

- CORPORATE YOGA
- LACHER PRISE
- NEUROSCIENCES
- PLEINE CONSCIENCE
- GESTION DU STRESS ET DES EMOTIONS

# Coaching

une solution d'accompagnement pour donner du sens à des pratiques professionnelles en intégrant la singularité de chaque individu.

**Coaching de dirigeant - coaching managérial - coaching collaborateur à fort potentiel...**

**Coaching présentation - Coaching prise de parole.**

# Expérientiels

## Nos formats courts de formation

**LES EXPERIENTIELS** ont été pensés pour répondre aux besoins des entreprises qui souhaitent mobiliser leurs salariés sur des temps de formation plus courts. Ce sont des ateliers /conférences entièrement modulables, d'une durée de 2h à 4H.

### LES AVANTAGES

- Mobiliser les équipes sur un temps court
- Sensibiliser
- Toucher un public plus large en un temps restreint jusqu'à 30 participants
- Surprendre vos salariés
- Expérimenter de manière ludique et interactive
- Déclencher des prises de conscience rapides
- Fédérer les équipes
- Préparer un processus de formation

## Références



formation  
du présent