



**NEUROPRO
CONSULTING**
Evaluation Formation Performance



Catalogue de conférences



M. Julien Vion
6 rue de vaux 72190 SARGÉ-LÈS-LE-MANS (LE MANS EST)
06 03 93 56 40
contact@neuropro-consulting.fr

WWW.NEUROPRO-CONSULTING.FR



Conférence : Triptyque sur la motivation

Notre nouveau trio de conférence va s'adresser au plus grand nombre. Dans toutes les professions la question de la motivation apparait comme un facteur essentiel. Atteindre ses objectifs, motiver son équipe, et se motiver pour aller au sport sont autant d'exemples parlant.

Durant ces conférences nous aborderons 3 grands thèmes : les motivateurs universels ; la neuroergonomie au service de la motivation ; les neurosciences motivationnelles. Vous trouverez ici de quoi retrouver ou diffuser l'énergie, l'enthousiasme et l'entrain nécessaire pour vivre pleinement.

Titre	Les motivateurs universels : les aborder et les intégrer	La Neuroergonomie au service de la motivation	Motivation : les astuces à appliquer et les pièges à éviter
Contenu	Nous avons tous des moyens personnels pour nous motiver. Chaque personne étant différente cela semble être logique. Néanmoins, il s'avère que certains incitateurs sont universels. Ils sont au nombre de trois : un environnement émotionnel positif, une auto/hétéro valorisation et une connaissance et utilisation des objectifs personnels.	La neuroergonomie va permettre de créer et modifier son environnement externe pour qu'il puisse être optimisé pour le fonctionnement cérébral. Nous aborderons ainsi les différents moyens de favoriser l'activité cognitive : la perception, les mémoires, la prise de décision, ...	Pour avoir la motivation ou pour la déclencher dans une équipe il existe plusieurs méthodes. Lors de cette conférence nous en aborderons quelques-unes. Nous ferons aussi un point sur les attitudes, la communication, les habitudes négatives qui vont avoir un impact négatif sur la motivation.
Objectifs	* Faire prendre conscience des motivateurs universels * Proposer une réflexion sur leur utilisation en entreprise	* Inform er les travailleurs des avantages de la neuroergonomie * Favoriser l'aménagement de l'environnement	* Initier les professionnels aux techniques motivationnelles * Développer la connaissance des démotivateurs
Public	Tous les professionnels et particuliers		
Durée	1h	1h	1h
Tarifs	250	250	300





Conférence : Triptyque neurosciences du vieillissement

Ce que vous trouverez dans ces conférences : les explications sur comment notre corps change avec l'âge, mais aussi, et surtout, comment faire pour minimiser cet impact. L'intérêt de proposer ces conférences se situe dans la perspective résolument positive des conseils proposés.

Ces conférences permettent d'envisager le quotidien de manière plus sereine et plus armée pour faire face aux aléas de la vie. NpC met son savoir-faire à votre service pour proposer des conférences interactives, dynamiques et participatives.

Titre	La vie quotidienne après 60 ans	Le cerveau face aux années	Trucs et astuces pour bien vieillir
Contenu	Depuis la fin du siècle dernier, il y a une augmentation du nombre d'adultes de soixante ans et plus dans notre société. Pour répondre à leurs questions sur comment prendre soin de son cerveau nous vous proposons cette conférence. Nutrition, sommeil, sport, santé, vie sociale, retraite, occupations, les préoccupations principales de cette période sont abordées.	De plus en plus, nos aînés veulent en savoir plus sur leur cerveau. Que ce soit pour se rassurer vis-à-vis des maladies (Alzheimer, Parkinson,...) ou simplement pour rester actif et réactif. Nous abordons les bases concernant le cerveau, puis deux grandes capacités : la mémoire et l'attention. Nous terminerons avec les signes à surveiller et les démarches pour maladies liées au vieillissement.	Avoir les connaissances sur son cerveau est une chose, savoir comment le maintenir en forme en est une autre. C'est tout l'enjeu de cette dernière conférence. En plus d'une courte intervention, nous proposons un support avec plusieurs mini-jeux permettant de faire fonctionner son cerveau. Valable pour les adultes âgés, il est réutilisable et adaptable pour les petits enfants ou les adultes.
Objectifs	* Prévenir les risques liés au vieillissement * Informer le plus grand nombre sur le corps, son évolution et comment en prendre soin	* Découvrir le fonctionnement du cerveau * Fournir des informations sur les maladies liées à l'âge	* Favoriser le maintien des capacités cognitives * Faire découvrir les moyens de stimulation cérébrale
Public	Particuliers de tous âges, professionnels ou associations travaillant avec les seniors,...		
Durée	1h	1h	1h15
Tarifs (en euros)	200	200	300





Conférence : Triptyque neurosciences du handicap intellectuel

Nous vous proposons lors de ces conférences une vision globale de ce que peut être le handicap intellectuel. Les nouvelles technologies d'imagerie et les avancées neuroscientifiques actuelles font avancer la compréhension des différentes pathologies rencontrées dans trois secteurs : sanitaire, social et médico-social. NpC vous fait découvrir cet univers.

Grâce à cette trilogie, vous aurez les dernières informations sur les maladies neurologiques (SEP*,...), psychiatriques (dépression,...) les accidents de la vie (TC et AVC**) ainsi que les pathologies neurodéveloppementales (Trisomie 21,...). Plus important encore, ce sont les moyens d'accompagnement qui feront l'objet d'une conférence entière.

Titre	Les maladies cérébrales	Les accidents de la vie	Les outils d'accompagnement du handicap intellectuel
Contenu	De nombreuses maladies peuvent touchées le cerveau, mais aussi les nerfs répartis dans notre corps. SEP, maladie d'Alzheimer ou Trisomie 21 peuvent amener tout un chacun à être confronté à une situation de handicap. Dans cette conférence nous ferons un tour d'horizon de ce type de pathologies, de leurs manifestations et de leur évolution.	La vie dans notre société est stressante et dangereuse. Elle peut transformer notre cerveau, soit par des circuits négatifs pour les troubles psychiatriques soit par la destruction du cerveau pour les traumatismes crâniens ou les AVC. Ici nous aborderons les mécanismes de ces deux transformations capables de changer notre vie.	Connaître comment le cerveau peut réagir face au handicap intellectuel est la première étape. Toutefois, cela n'est pas suffisant. Avoir des outils concrets pour faire face aux défis du quotidien est essentiel pour l'accompagnement de personnes en situation de handicap intellectuel. Nous vous présenterons quelques exemples dans cette ultime conférence.
Objectifs	* Informer le public du déroulement des maladies * Favoriser les comportements bénéfiques	* Faire découvrir les changements liés aux accidents de la vie * Développer les connaissances liées aux bonnes pratiques	* Sensibiliser les aidants aux nouvelles techniques * Améliorer l'accompagnement des personnes en situation de handicap intellectuel
Public	Aidants, professionnels des secteurs sanitaire, social et médico-social		
Durée	1h	1h	1h15
Tarifs (en euros)	200	200	300





Conférence : Triptyque neuromarketing

Ce triptyque est fait principalement pour les professionnels du secteur commercial et marketing. Toutefois, il peut aussi intéresser les pouvoirs publics ou les associations souhaitant améliorer l'impact des campagnes de préventions. En effet, le contexte peut changer mais la puissance du message est l'une des clés d'une campagne de communication réussie.

Nous aborderons dans ces conférences les avantages de l'utilisation des neurosciences dans le marketing. Npc vous proposera un programme dans lequel nous aborderons trois étapes importantes où le neuromarketing peut être utilisé : la stratégie interne et externe de la structure ; la préparation d'une campagne de pub ; les principes revisités de la relation client.

Titre	Utiliser une stratégie neuromarketing globale	Préparer le lancement d'une campagne de pub	Relier neuromarketing et relation client
Contenu	Une entreprise peut non seulement bénéficier des neurosciences dans le marketing mais ce n'est qu'un début. Elle peut aussi utiliser des principes neuroscientifiques simples pour améliorer sa communication interne, son ergonomie de travail, sa GRH... Ainsi ces apports permettent, à l'entreprise, une amélioration des performances et du bien-être en son sein.	Pour préparer l'arrivée d'un nouveau produit, il est normal pour les marketeurs de faire des études (focus-groupe, questionnaires, mise en situation,...). Néanmoins, il y a des limites à ces études : les biais cognitifs. En effet, ce qui est dit n'est pas forcément ce qui est ressenti. Les neurosciences vont donc apporter des outils pour évaluer réellement les goûts des futurs clients.	Pour séduire un prospect ou fidéliser un client, il est important de maîtriser trois éléments : le vendeur, le ou les client(s) et l'environnement. Ainsi lorsque l'environnement est préparé, que le vendeur connaît ses produits, sa personnalité et les comportements de ses clients, les ventes augmentent. Vous trouverez dans cette conférence des exemples marquants.
Objectifs	* Favoriser l'intégration des neurosciences dans l'entreprise * Développer une approche efficace et bienveillante	* Démocratiser l'alliance neurosciences / marketing * Informer les communicants des possibilités offertes	* Initier les professionnels au neuromarketing * Faire progresser la compréhension du lien client/vendeur
Public	Communicants, marketeurs, dirigeants d'entreprises, d'associations ou d'institutions étatiques		
Durée	1h	1h	1h
Tarifs (en euros)	250	250	250





Conférence : Triptyque neuromanagement

La gestion des ressources humaines (GRH) est l'un des points clés d'une entreprise autant qu'une collectivité territoriale. Le burn out, l'absentéisme ou le turn over sont des maux que tous les responsables GRH doivent gérer. Pour prévenir ces éléments négatifs, il est possible d'utiliser un principe neuroscientifique innovant : le neuromanagement.

Le neuromanagement vise à transformer les pratiques managériales pour intégrer les découvertes sur notre cerveau. Lors de ces conférences vous pourrez découvrir comment les neurosciences peuvent transformer votre pratique avec : le neuromanagement stratégique ; le neuromanagement opérationnel ; le leadership et la communication hiérarchique.

Titre	Neuromanagement stratégique	Neuromanagement opérationnel	Leadership et communication hiérarchique
Contenu	La stratégie et son application vont être au cœur de l'échec ou de la réussite pour une entreprise ou une structure publique. Les neurosciences permettent de réfléchir sur l'identité d'une entreprise, autant que sur les valeurs ou ses plans marketing. Le neuromanagement permet aussi de travailler ces éléments en interne plus aisément.	Ce secteur est important pour la mise en place des stratégies. La GRH, les relations avec les clients ou la gestion du stress nécessitent une connaissance poussée du comportement humain. Le neuromanagement permet d'intégrer de nombreux principes essentiels pour prendre les décisions en situation de pression autant que pour organiser la production ou motiver ses collaborateurs.	Comment inspirer son équipe ? Gérer les conflits ou les résistances ? Comment communiquer avec sa direction ou à ses collaborateurs ? En intégrant les principes du neuromanagement, vous répondrez à ces questions. Connaître le cerveau permet, pour soi-même comme pour les autres, de mieux se gérer, s'organiser, mémoriser, communiquer, et même utiliser ses émotions.
Objectifs	Proposer les apports du neuromanagement aux dirigeants Faire découvrir les avantages de l'utilisation des neurosciences	Amener tous les types de managers aux pratiques neuromanagériales Initier une réflexion sur la GRH et son optimisation	Apprendre à se connaître et à maîtriser ses capacités Intégrer les idées fondatrices du neuromanagement
Public	Directeurs, managers, cadres supérieurs et intermédiaires.		
Durée	1h	1h	1h
Tarifs (en euros)	250	250	250





NEUROPRO CONSULTING

Evaluation Formation Performance



Fiche d'inscription individuelle 2017 aux conférences NpC

Coordonnées du participant

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone (mobile et /ou fixe) :

Email :

Profession :

Situation (cocher la case pour calculer les réductions du tarif de la conférence) :

Demandeur d'emploi / étudiants :	<input type="checkbox"/>	Particulier :	<input type="checkbox"/>	Profession libérale :	<input type="checkbox"/>
Salarié secteur médico- social :	<input type="checkbox"/>	Salarié PME / TPE :	<input type="checkbox"/>	Salarié entreprise > 200 :	<input type="checkbox"/>

Référence des conférences :

Nom de la conférence 1 :

Nom de la conférence 2 :

Nom de la conférence 3 :

Caractéristique souhaitée de la conférence demandée (barré la mention inutile) : dans l'établissement / hors établissement.



www.neupro-consulting.fr

Siren : 808 640 312



NEUROPRO CONSULTING

Evaluation Formation Performance



Fiche collective d'inscription 2017 aux conférences NpC

Coordonnées de l'entreprise ou de la structure finançant la formation :

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Forme juridique : SIRET :

Nom du signataire :

Fonction :

Téléphone (mobile et /ou fixe) :

Email :

Références des formations :

Nom de la formation 1 :

Nom de la formation 2 :

Nom de la formation 3 :

Caractéristique souhaitée de la formation demandée (barré la mention inutile) : dans l'établissement / hors établissement.

Formation réalisée dans le cadre de (ex : plan de formation, CIF, CPF...) :

.....

Situation des participants (chiffres ou nombres dans chaque cases pour calculer les réductions du tarif de la conférence) :

Demandeur d'emploi / étudiants :	<input type="checkbox"/>	Particulier :	<input type="checkbox"/>	Profession libérale :	<input type="checkbox"/>
Salarié secteur médico-social :	<input type="checkbox"/>	Salarié PME / TPE :	<input type="checkbox"/>	Salarié entreprise > 200 :	<input type="checkbox"/>



www.neuropro-consulting.fr

Siren : 808 640 312



