



**NEUROPRO  
CONSULTING**  
Evaluation Formation Performance



## CATALOGUE DE FORMATIONS



M. Julien RODRIGUES-VION  
vous propose son nouveau catalogue !

[www.neuropro-consulting.fr](http://www.neuropro-consulting.fr)



**NEUROPRO  
CONSULTING**  
Evaluation Formation Performance



# Sommaire



## Introduction

<b>Mot du dirigeant.....</b>	<b>7</b>
<b>Informations qualités QUALIOP1 .....</b>	<b>8</b>
<b>Méthodes pédagogiques .....</b>	<b>9</b>

## Formations

<b>Le Neuro-Management.....</b>	<b>10 à 23</b>
En résumé .....	11
Le neuromanagement opérationnel .....	12
Le neuromanagement stratégique .....	13
Le positionnement du neuromanager .....	14
L'intelligence émotionnelle, le neuromanager et la productivité.....	15
Le neuromanagement d'une équipe à distance .....	16
Le neuromanagement d'une équipe pluridisciplinaire .....	17
La prévention et la régulation des conflits pour le neuromanager .....	18
Le neuromanager dans sa dimension de négociateur .....	19
L'entretien professionnel par un neuromanager .....	20
Le rôle du manager pour favoriser le bien-être au travail et prévenir les risques psychosociaux .....	21

Le neuromanageur et la communication .....22

La place du neuromanageur : préparation au changement .....23

## **La communication .....24 à 29**

En résumé.....25

La communication et les relations professionnelles .....26

La gestion de conflit et de l'agressivité avec le public .....27

La communication et l'accueil de personnes en situation de handicap .....28

Premiers secours en santé mentale .....29

## **Le neuromarketing .....30 à 33**

En résumé.....31

Le neuromarketing pour les vendeurs .....32

Le neuromarketing pour les marketeurs .....33

## **Les capacités cérébrales .....34 à 39**

En résumé.....35

Mécanismes mentaux impliqués dans le traitement de l'information.....36

Les techniques de mémorisation et préparation aux examens .....37

Mécanismes mentaux impliqués dans les comportements alimentaires.....38

Impact du stress et du sommeil sur le comportement alimentaire .....39

## Formations

### **Le développement personnel .....40 à 44**

En résumé .....	41
Déterminer sa mission personnelle .....	42
L'affirmation de soi : développer une effectivité relationnelle et professionnelle	43
L'auto-hypnose : retrouver du bien-être, développer ses ressources internes .....	44

### **Accompagnement financier et cérébral dans l'installation du professionnel en libéral .....45 à 51**

En résumé .....	46
Se préparer à gérer les problématiques de bancassurance chez le particulier ...	47
Faire face à la réalité de la bancassurance pour le professionnel .....	48
Préparation mentale et financière pour les indépendants et sociétés .....	49
Gérer son organisation et ses émotions en comptabilité et analyse financière....	50
Journée transverse : mise en application .....	51

## Formations

### **Les secteurs : sanitaire, social et médico-social ..... 52 à 54**

En résumé .....53

Construction, gestion et animation d'un groupe de parole ..... 54

### **Les formules .....55-57**

Tableau des prestations .....57

Formules personnalisées.....58

### **Formules sur mesure et satisfaction en 2022.....59**



## Mot du dirigeant

**Bonjour à vous,**

Je vous souhaite la bienvenue sur ce catalogue dédié aux formations proposées par **Neuropro Consulting**. Je suis très heureux de vous accueillir ici et de partager cela avec vous. Toutes les formations ont été construites avec une méthode novatrice créée par **Neuropro Consulting** : la **neuroandragogie**. A quoi cela correspond ? L'andragogie est la version adulte de la pédagogie. Nous y avons ajouté les dernières recherches en neurosciences pour les capacités les plus sollicitées par les formations : mémoires, attentions, préparation au changement, booster émotionnel et motivationnel, ... Nous avons donc créé des formations faites pour intéresser les adultes et leur permettre d'intégrer un maximum d'apports au quotidien. Nous avons bien entendu à cœur l'intégration de toutes les personnes qu'elles soient en situation de handicap ou non. Etant le référent handicap chez NpC je veille à ce que toutes les prestations soient adaptées à toutes les étapes de la formation.

### Les formations et les formules

Nous vous proposons cette année un catalogue classique que vous retrouverez dans les pages suivantes mais aussi de nouvelles formules ! Voici quelques exemples de ce que je vous propose :

- Une formule axée principalement sur la pratique, basée sur des ateliers
- Une formule intégrant plusieurs manières d'aborder le thème : conférence, formation et atelier en une prestation
- Une formule où la formation qui continue après les journées avec des coaching et un suivi

Evidement tout peut aussi être fait sur mesure en fonction de vos besoins et les formules s'adaptent. Nos tarifs varient de 500 à 1500 euros la journée dépendant de votre situation.

Vous avez des questions, d'un devis ou d'un conseil, vous pouvez à me contacter par mail [contact@neuropro-consulting.fr](mailto:contact@neuropro-consulting.fr) ou par téléphone au 06 03 93 56 40.

En espérant vous rencontrer prochainement.

Julien RODRIGUES-VION

## Un point sur la qualité des formations

### Quelles garanties offre Neuropro Consulting (NpC) pour la qualité de ses formations ?

Pour vous proposer des formations qualitatives, nous avons obtenu la certification QUALIOPi et basons nos formations sur ces critères qualités. Vous trouverez donc toutes les informations concernant :

- Les prérequis pour participer aux formations
- Les objectifs visés
- Les compétences et aptitudes visées
- Les modalités organisationnelles (durée, délai d'accès s'il y en a, accessibilité)
- Les tarifs dépendent de la structure dont vous faites partie, nous vous ferons des devis sur mesure
- Les méthodes neuro-andragogiques utilisées pour l'ingénierie et l'animation des formations

Pour s'assurer que les participants aux formations aient bien acquis les connaissances et compétences exposées, NpC propose un questionnaire de fin de formation au minimum. D'autres moyens d'évaluation pourront y être ajoutés comme des mises en situation, des projets de groupes ou individuels.

### La personnalisation des formations

Avant chaque prestation, NpC vous contactera pour dresser un cahier des charges et / ou échangera avec vous via un entretien pour déterminer vos besoins, notamment concernant les participants en situation de handicap. Nous pourrions dans ce cadre vous envoyer des questionnaires ou grilles d'évaluation des connaissances afin de déterminer le niveau en temps réel des participants. Ensuite, si vous en faites la demande, NpC vous fournira le déroulé de la formation ainsi que les méthodes utilisées pour la créer. Dans tous les cas vous avez les programmes proposés dans ce catalogue comme point d'appui.

En fonction de vos documents internes et des procédés négociés ensemble, nous pourrions aussi apporter les documents essentiels comme les feuilles d'émargement et les convocations. Nous y ajouterons les documents dévolus aux organismes de formation comme le livret pédagogique, le support de formation ou encore les bases documentaires.

### Le rendu final

Pour que vous puissiez constater l'efficacité de la formation et les retours positifs des participants, Neuropro Consulting s'engage à vous envoyer un bilan final. Il permettra d'explorer l'impact que la formation aura sur les participants ainsi que certains résultats des actions formatives. Chaque participant aura bien entendu un certificat de participation à la fin de la formation.

Dans l'attente de notre prochaine collaboration.

Julien VION

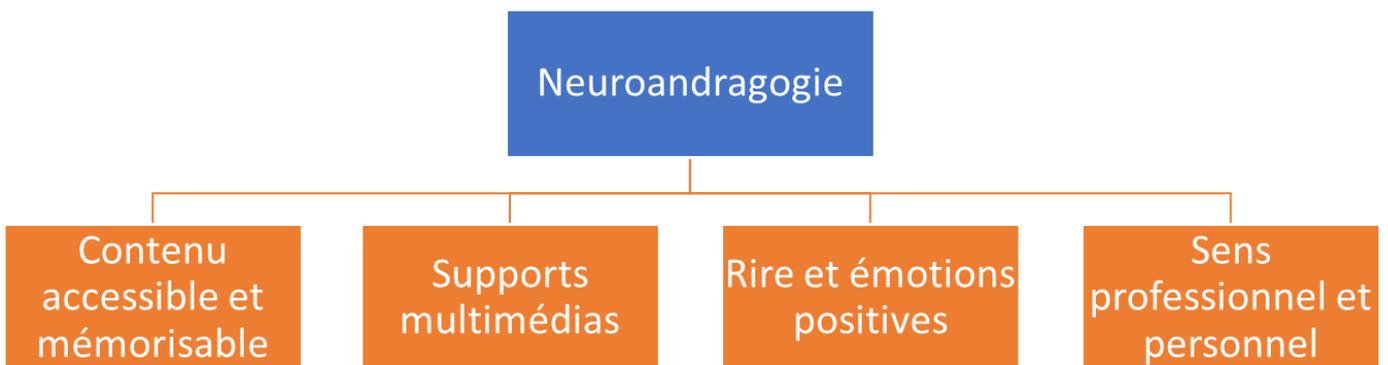


**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**



# Méthodes neuro-andragogiques



---

Neuropro Consulting vous propose une approche novatrice de la formation avec la neuro-andragogie : savant mélange entre l'andragogie (pédagogie pour adulte) et les neurosciences, cette méthode va impliquer le cerveau des participants de manière optimale. Capture de l'attention, mémorisation facilitée, motivation profonde et émotions pour laisser une trace puissante, voilà ce que cela implique. Notre crédo c'est que les stagiaires/participants aient l'opportunité de vivre plus qu'une formation. Nous visons un moment de vie, de partage, d'apprentissage, d'épanouissement et aussi de plaisir.

---



## Le Neuro-Management



### Résumé

**Prérequis :** 6 mois d'expérience dans le management ou accès au poste de management pour toutes les formations.

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 managers doivent gérer. Pour prévenir ces éléments négatifs, il est possible d'utiliser une méthode innovante : le **neuromanagement**.

Pour intégrer la dimension motivationnelle, booster la productivité et tirer le meilleur de vos collaborateurs, nous vous proposons le **neuroleadership**. Avec lui vous pourrez utiliser les ressorts les plus importants du cerveau pour que vous et votre équipe puissiez atteindre vos objectifs dans une ambiance positive et durable.

Le neuromanagement vise à transformer les pratiques managériales pour intégrer les découvertes sur notre cerveau. Durant les formations, vous pourrez découvrir comment les neurosciences peuvent transformer le management : neuromanagement stratégique et opérationnel ; neuroleadership ; communication hiérarchique ; prévention des risques psychosociaux ; ...

## Le neuromanagement opérationnel : Optimiser le fonctionnement d'un service



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**INTEGRER LES BASES DU NEUROMANAGEMENT OPERATIONNEL**

**FAVORISER UNE APPROCHE OPERATIONNELLE EFFICACE ECONOMIQUEMENT ET HUMAINEMENT**

**DEVENIR UN NEUROLEADER INSPIRANT, MOTIVANT ET BOOSTANT LA PRODUCTIVITE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LE CERVEAU ET LE MANAGEMENT : QUELS LIENS ?

- Comprendre son cerveau et celui de ses collaborateurs
- Intégrer les fonctionnements intellectuels et émotionnels à la vie du service
- Utiliser le neuromanagement dans les lignes stratégiques

#### LE NEUROMANAGEMENT OPÉRATIONNEL ET L'ORGANISATION

- Favoriser un fonctionnement cérébral optimal pour tous malgré les contraintes
- Prévenir les risques psycho-sociaux par l'utilisation de la neuroergonomie dans le service
- Développer un style de neuromanagement opérationnel complet et efficace

#### LE NEUROLEADERSHIP COMME COMPOSANTE ESSENTIELLE

- Maîtriser les principes du neuroleadership
- Guider, inspirer et motiver ses collaborateurs pour booster leur productivité
- Savoir faire évoluer le potentiel créatif, productif et communicationnel de chacun

## Le neuromanagement stratégique comme outil d'évaluation, de transformation et de performance



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour  
un devis adapté à vos  
besoins : présentiel /  
distanciel et intra /  
extra

### Objectifs

**INTEGRER LES ELEMENTS IMPORTANTS DU NEUROMANAGEMENT**

**FAVORISER UNE APPROCHE STRATEGIQUE EFFICACE ECONOMIQUEMENT ET HUMAINEMENT**

**INTEGRER LE NEUROMANAGEMENT DANS LES ETAPES CLES DE L'EVALUATION ET DE LA TRANSFORMATION**

**DEVENIR UN NEUROLEADER INSPIRANT, MOTIVANT ET BOOSTANT LA PRODUCTIVITE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### L'INTÉGRATION DU « NEURO » DANS LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- Appréhender le fonctionnement du cerveau pour être toujours en avance
- Intégrer les conséquences cérébrales des choix stratégiques pour les collaborateurs
- Evaluer les services avec les outils complémentaires de neurodiagnostics

#### LE NEUROMANAGEMENT STRATÉGIQUE ET SA MISE EN PLACE

- Analyser les stratégies RH en cours pour percevoir les effets sur la performance et le bien-être des collaborateurs
- Prévenir les risques psycho-sociaux par le développement d'une culture de la neuroergonomie dans la structure
- Préparer les changements et la mise en place des stratégies en évitant les résistances cérébrales

#### LA STRATÉGIE NEUROMANAGERIALE HIÉRARCHIQUE

- Transmettre les principes du neuromanagement
- Utiliser le neuroleadership pour guider, inspirer et motiver les cadres et collaborateurs pour booster leur productivité
- Développer les programmes de formation essentiels à la diffusion de la méthode

 **Durée**

✓ 3 jours

 **Prix**

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Le positionnement du neuromanager

### Objectifs

**APPREHENDER LA FONCTION DE NEUROMANAGER ET SON RAPPORT A L'AUTORITE**

**MAITRISER LES BASES DU NEUROMANAGEMENT POUR PERSONNALISER L'ENCADREMENT**

**DEVELOPPER UN POSITIONNEMENT PERMETTANT LA GESTION DU STRESS PROFESSIONNEL**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LE POSITIONNEMENT ET L'AUTORITÉ DU NEUROMANAGER

- Connaître les modes de collaboration et styles de management
- Maîtriser les éléments pour asseoir sa légitimité et crédibilité
- Utiliser les différentes manières pour entrer en relation hiérarchique

#### LA PERSONNALISATION ET L'EFFICACITÉ AVEC LE NEUROMANAGEMENT

- Intégrer les bases de la gestion d'activité et d'objectifs
- Adapter son style de management aux personnalités et intelligences des collaborateurs
- Convaincre et orienter les collaborateurs avec le neuroleadership

#### POSITIONNEMENT, QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL ET PRODUCTIVITÉ

- Appréhender l'impact des rapports humains et du stress sur la performance
- Développer les bonnes pratiques pour créer des temps forts managériaux
- Réguler la pression pour le neuromanager et ses collaborateurs afin de maximiser la productivité



Durée

✓ 3 jours



Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## L'intelligence émotionnelle, le neuromanageur et la productivité

### Objectifs

**MAITRISER LES DIMENSIONS EMOTIONNELS DU NEUROMANAGEMENT**

**DEVELOPPER LE POTENTIEL EMOTIONNEL DU NEUROMANAGER ET DE SES COLLABORATEURS**

**FAVORISER LE BIEN-ETRE ET LA PRODUCTIVITE DU NEUROMANAGER ET DE SES EQUIPES**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

**L'IMPORTANCE DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE DANS LES ACTIONS DU NEUROMANAGER**

- Intégrer les bases du fonctionnement émotionnel des neuromanagers et collaborateurs
- Appréhender les principes fondateurs qui permettent de développer l'intelligence émotionnelle
- Connaître l'impact négatif des débordements émotionnels

**L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE DANS LE MONDE PROFESSIONNEL**

- Sensibiliser le(s) service(s) aux fonctionnements émotionnels et à leur impact
- Mettre en place une démarche continue d'amélioration des capacités émotionnelles
- Développer une culture émotionnelle stable pour démultiplier la productivité

**CONCLURE UNE NÉGOCIATION ET PRÉPARER LE FUTUR**

- Faire évoluer les capacités de gestion des émotions du neuromanager pour éviter le burn-out
- Travailler avec les collaborateurs à la création d'une sphère émotionnelle positive
- Favoriser le bien-être de l'ensemble du personnel pour booster la productivité

## Le neuromanagement d'une équipe à distance



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**APPREHENDER LES ATTENTES DE COLLABORATEURS A DISTANCE ET Y REPENDRE**

**APPLIQUER LES LEVIERS DU NEUROMANAGEMENT POUR TRANSFORMER LA DISTANCE EN OPPORTUNITE**

**DEVELOPPER LES TECHNIQUES DE MOTIVATION A DISTANCE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA GESTION D'UNE ÉQUIPE À DISTANCE POUR UN NEUROMANAGER

- Délimiter les enjeux et modalités du neuromanagement à distance
- Comprendre et intégrer les attentes des collaborateurs à distance
- Développer une posture neuromanagériale adaptée avec les bons outils de communication

#### LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DU NEUROMANAGEMENT À DISTANCE

- Créer les fondamentaux de l'auto-organisation et de la communication efficace
- Structurer puis répartir les différents éléments de l'organisation
- Adapter le lâcher-prise managérial pour privilégier l'autonomie et la responsabilisation

#### PERFORMANCE ET MOTIVATION DANS UNE ÉQUIPE À DISTANCE

- Utiliser les leviers de la motivation intrinsèque pour favoriser l'engagement et la performance
- Développer des pratiques positives pour développer une communication fluide et franche
- Être à l'écoute et améliorer ses capacités à prendre en compte les demandes et à s'y adapter à distance

## Le neuromanagement d'une équipe pluridisciplinaire



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**DEFINIR LES CONTOURS D'UN MANAGEMENT PLURIDISCIPLINAIRE**

**APPREHENDER LE FONCTIONNEMENT INTELLECTUEL ET EMOTIONNEL DES COLLABORATEURS POUR OPTIMISER LES ECHANGES**

**DEVELOPPER DES METHODES D'AMELIORATION DES PERFORMANCES VIA LE BIEN-ETRE ET L'ORGANISATION D'UNE EQUIPE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA GESTION D'UNE ÉQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE POUR UNE NEUROMANAGER

- Définir les règles de fonctionnement d'une équipe pluridisciplinaire
- Proposer une motivation adaptée à chaque membre de l'équipe en fonction du rôle
- Apprendre à faire le lien entre les profils, personnalités et rôles

#### LA COMPLÉMENTARITÉ DES FONCTIONNEMENTS COGNITIFS ET ÉMOTIONNELS

- Développer l'agilité mentale et le sentiment d'appropriation du projet chez les collaborateurs
- Créer la coopération entre les agents en fusionnant les talents
- Maîtriser le team-building pluridisciplinaire

#### PERFORMANCE ET BIEN-ETRE DANS UNE ÉQUIPE

- Utiliser les leviers pour favoriser l'engagement et la performance
- Cultiver la responsabilisation, l'autonomie et l'efficacité durable par la démonstration
- Savoir lutter contre les facteurs de risques psychosociaux et développer une culture du bien-être

## La prévention et la régulation des conflits

### pour le neuromanager



#### Durée

✓ 3 jours



#### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

#### Objectifs

**DEVELOPPER SES CAPACITES A IDENTIFIER ET PREVENIR LES CONFLITS**

**FAIRE FACE AUX CONFLITS ET MAITRISER LA CONSTRUCTION POUR LEUR RESOLUTION**

**FAVORISER UNE PREPARATION EFFICACE A LA GESTION DE CONFLIT**

**APPREHENDER L'ACCOMPAGNEMENT POST-CONFLIT**

#### Aptitudes, compétences et connaissances visées

##### IDENTIFIER ET PRÉVENIR LES CONFLITS POUR LE NEUROMANAGER

- Reconnaître les différents types de conflits et leurs causes et carburants
- Travailler sur les bases de la négociation en tant que neuromanager
- Intégrer les principes de prévention des conflits

##### LA POSTURE DU NEUROMANAGER FACE AUX CONFLIT DIRECTS

- Identifier les pièges, obstacles et priorités dans la résolution de conflit
- Gérer ses émotions et prendre du recul pour intervenir efficacement
- Construire une procédure de résolution de conflit

##### LE NEUROMANAGER DANS LA GESTION POST-CONFLIT

- Connaître les méthodes pour reprendre le dialogue après le conflit
- Accompagner les collaborateurs après un conflit
- Développer ses moyens de communication pour faciliter la reprise du travail

## Le neuromanager dans sa dimension de négociateur



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**PREPARER LE NEURMANAGER A GERER LES NEGOCIATIONS**

**INTEGRER LES DIFFERENTES ETAPES DES NEGOCIATIONS AVEC LE NEUROMANAGEMENT**

**FAVORISER L'EFFICACITE DU NEUROMANAGER DANS L'APPREHENSION DES RELATIONS OPPOSITIONNELLES**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA COMMUNICATION ET L'ARGUMENTATION POUR LE NEUROMANAGER

- Maîtriser les principes de la communication neuromanagériale
- Intégrer les dimensions émotionnelles des relations humaines
- Développer la créativité pour l'argumentaire et les capacités d'argumentation

#### LA NÉGOCIATION CONSTRUCTIVE POUR LE NEUROMANAGER

- Maîtriser l'écoute active et développer une phase de consultation pour améliorer sa réceptivité
- Proposer un agenda et des conditions de négociation adéquates
- Désamorcer une négociation conflictuelle par l'argumentation et le débat d'idée

#### CONCLURE UNE NÉGOCIATION ET PRÉPARER LE FUTUR

- Connaître les points clés pour conclure une négociation dans la concrétisation
- Favoriser la conciliation et la découverte de consensus
- Accompagner les collaborateurs après une négociation

## L'entretien professionnel par un neuromanager



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**OPTIMISER LA PREPARATION DE L'ENTRETIEN**

**GERER LA DIRECTION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL**

**CO-CONSTRUIRE LE PLAN DE DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL**

**MOTIVER LE COLLABOATEUR A ATTEINDRE SES OBJECTIFS AVEC LE NEUROLEADERSHIP**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA PRÉPARATION ET LA GESTION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

- Préparer l'entretien en intégrant les principes neuromanageriaux
- Diriger l'entretien professionnel avec efficacité, positivité et ouverture
- Améliorer ses capacités de communication duelle

#### LA CO-CONSTRUCTION DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- Préparer le collaborateur à cette construction commune
- Echanger de manière constructive lors de l'entretien et de l'année le précédent
- Maîtriser les suites à donner sur le terrain

#### MOTIVER LE COLLABORATEUR AVEC LE NEUROLEADERSHIP

- Connaître les principes de base du neuroleadership dans l'entretien professionnel
- Utiliser les leviers de la motivation pour inspirer et encourager le collaborateur à réussir
- Être un neuroleader toute l'année dans la relation à l'autre

## Rôle du manager pour favoriser le bien-être au travail et prévenir les risques psycho-sociaux (RPS)



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**APPREHENDER LE NEUROMANAGEMENT DES RPS**

**UTILISER LA NEUROERGONOMIE POUR OPTIMISER L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL**

**S'INITIER AU NEUROLEADERSHIP POUR DEVELOPPER LES DIMENSIONS EFFICACITE ET BIENETRE AU TRAVAIL**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

**APPRÉHENDER LE NEUROMANAGEMENT ET LA GESTION DES RPS**

- Maîtriser les bases du neuromanagement des RPS
- Connaître le fonctionnement émotionnel du cerveau pour mieux le guider
- Sensibiliser les collaborateurs aux RPS

**LA NEUROERGONOMIE COMME OUTIL DE LUTTE CONTRE LES RPS**

- Intégrer les bases de la neuroergonomie pour prévenir les RPS
- Connaître le rythme et les capacités cérébrales pour adapter, au mieux, le service
- Préparer les collaborateurs aux changements neuroergonomiques

**ADAPTER SA PRATIQUE POUR DEVENIR UN NEUROLEADER VECTEUR DE BIEN-ETRE ET D'EFFICACITÉ**

- Savoir utiliser le neuroleadership au quotidien
- Encourager, valoriser et inspirer ses collaborateurs
- Utiliser les principes de la communication efficace et bienveillante

 **Durée**

✓ 3 jours

 **Prix**

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Le neuromanager et la communication

### Objectifs

**ACQUERIR DES CAPACITES POUR OPTIMISER LES METHODES DE COMMUNICATION AVEC L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE**

**UTILISER LE NEUROLEADERSHIP POUR MOTIVER ET AMELIORER LA PRODUCTIVITE**

**DEVELOPPER UNE CULTURE DE LA COMMUNICATION EFFICACE ET POSITIVE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LES BASES DE LA COMMUNICATION EN TANT QUE NEUROMANAGER

- Développer les principes de la communication efficace pour le cerveau des collaborateurs
- Favoriser l'amélioration du relationnel avec la communication positive
- Perfectionner ses tournures de phrases et sa communication non verbale

#### LE NEUROLEADERSHIP COMME OUTIL DE MOTIVATION ET DE PRODUCTIVITÉ

- Intégrer les bases du neuroleadership
- Développer des techniques de motivation et de communication inspirantes
- Communiquer avec ses collaborateurs pour susciter l'intérêt et la productivité

#### PRÉVENIR LES RELATIONS CONFLITCTUELLES

- Développer une culture du dialogue et de la relation cordiale
- Initier l'ensemble du personnel au développement de l'intelligence émotionnelle
- Déterminer les actions de prévention des conflits à mettre en place

## La communication dans la préparation au changement : la place du neuromanager



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**EXPLORER LA COMMUNICATION LIE AU CHANGEMENT : POURQUOI FAIRE ? LES PRINCIPES DE BASE ? LES METHODES ?**

**CONSTRUIRE UN PLAN DE COMMUNICATION COHERENT POUR PREPARER LES CHANGEMENTS**

**FACILITER LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE DE COMMUNICATION DE LA STRUCTURE AVANT, PENDANT ET APRES LE CHANGEMENT**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### COMMUNICATION EN SITUATION DE CHANGEMENT : LES POINTS IMPORTANTS

- Comprendre les enjeux et le contexte global des transformations
- Prendre conscience du rôle et de l'impact des différents types de communication
- Intégrer les spécificités de la communication de changement dans la politique neuromanagériale

#### LA METHODOLOGIE D'ACCOMPAGNEMENT DU PROJET A LA MISE EN OEUVRE

- Capter les besoins des protagonistes, de la structure et adapter les objectifs adéquats
- Maîtriser la méthodologie de communication en fonction des étapes et des postes
- Concevoir et utiliser des outils de communication efficaces et bienveillants

#### LES CLES DE LA REUSSITE OU DE L'ECHEC TOUT AU LONG DU CHANGEMENT

- Appréhender les différents types de résistances au changement pour les éviter
- Développer des dispositifs de préparation et d'accompagnement au changement
- Prévenir et gérer les RPS en lien avec les modifications organisationnelles



## La communication



### Résumé

**Prérequis débutant :**

- La communication et les relations professionnelles
- La gestion de conflit et de l'agressivité avec le public
- La communication et l'accueil des personnes en situation de handicap dans les ERP
- Premiers secours en santé mentale : savoir détecter et intervenir face aux troubles mentaux

La **communication** en général est abordée dans les formations pour permettre à chacun d'explorer toutes ses facettes. Que ce soit pour gérer à conflit ou pour discuter avec son collègue, les méthodes de communication de Neuropro Consulting répondent aux problématiques de la vie professionnelle.

## La communication et les relations professionnelles



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**MAITRISER LES PRINCIPES DE LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE**

**FAIRE FACE AUX SITUATIONS RELATIONNELLES COMPLEXES ET PROBLÉMATIQUES**

**INTEGRER LES MOYENS POUR OPTIMISER LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Repérer les principes de base et les différents types de communication professionnelle
- Identifier les mécanismes émotionnels liés à la communication
- Evaluer ses capacités de communication et les faire évoluer

#### LA COMMUNICATION DANS SA COMPLEXITÉ

- Maîtriser les situations impactant le discours et la relation
- Reconnaître les responsabilités partagées et les émotions dans les relations
- Savoir modifier ses tics de langage, gérer ses émotions, la critique et l'hypocrisie

#### OPTIMISER LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Utiliser les principes de communication efficace et positive pour améliorer les relations
- Intégrer volontairement les émotions dans la communication professionnelle
- Construire son discours et prévoir les retours efficacement

## La gestion de conflit et de l'agressivité avec le public



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**DEVELOPPER DES CAPACITES DE COMMUNICATION EFFICACE ET POSITIVE POUR PREVENIR LES CONFLITS**

**INTEGRER LES PROFESSUS EMOTIONNELS POUR SOI COMME POUR LE PUBLIC RECU**

**GERER LA COMMUNICATION CONFLICTUELLE ET SES PROBLEMATIQUES**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA COMMUNICATION EFFICACE ET POSITIVE

- Délimiter les éléments clés d'une relation avec le public réussi
- Connaître les points d'auto-évaluation pour adapter sa pratique
- Utiliser au quotidien les outils de la communication efficace et bienveillante

#### LES ÉMOTIONS DANS LA RELATION AVEC LE PUBLIC

- Savoir explorer et discerner les émotions positives et négatives
- Identifier et utiliser les moyens de gestion des émotions
- Créer une relation émotionnelle stable pour accompagner les demandes efficacement

#### LA COMMUNICATION CONFLICTUELLE ET SES PROBLÉMATIQUES

- Différencier conflit et agressivité pour s'adapter à la situation
- Connaître et utiliser les moyens de gérer un comportement agressif
- Développer des techniques de gestion des conflits

## La communication et l'accueil des personnes en situation de handicap dans les ERP



Durée

✓ 3 jours



Prix

✓ Nous contacter pour  
un devis adapté à vos  
besoins : présentiel /  
distanciel et intra /  
extra

### Objectifs

**APPREHENDER LES BASES DE LA COMMUNICATION AVEC LE PUBLIC**

**AMELIORER LES METHODES ET HABITUDES DE COMMUNICATION DES  
PROFESSIONNELS**

**ADAPTER SON DISCOURS ET SES OUTILS DE COMMUNICATION EN FONCTION  
DES TYPES DE HANDICAPS**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LA COMMUNICATION EN RELATION AVEC LE PUBLIC

- Connaître les principes de base et les différents types de communication avec le public
- Identifier les méthodes de communication efficace et bienveillante
- Maîtriser l'impact des émotions dans la discussion

#### LA COMMUNICATION ET SON ÉVOLUTION

- Evaluer ses capacités de communication et habitudes de langage
- Développer ses talents de communicants
- Faire évoluer son langage non verbal pour être en cohérence avec le discours

#### ADAPTER LA COMMUNICATION AUX DIFFÉRENTS TYPES DE HANDICAPS

- Différencier les types de handicaps et leurs impacts sur la communication
- Repérer les modes de communication à privilégier
- Adapter son discours aux personnes en situation de handicap



**Durée**

✓ 2 jours



**Prix**

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Premiers Secours en Santé Mentale :

### Savoir détecter et intervenir face aux troubles mentaux

#### Objectifs

**ACQUERIR DES CONNAISSANCES DE BASE CONCERNANT LES TROUBLES ET LES CRISES EN SANTE MENTALE AINSI QUE LEUR REPERAGE.**

**DEVELOPPER DES COMPETENCES RELATIONNELLES**

**MAITRISER UN PLAN D'ACTION POUR APPORTER UN SOUTIEN IMMEDIAT SUR DES PROBLEMES DE SANTE MENTALE**

#### Aptitudes, compétences et connaissances visées

##### SANTE MENTALE : DE QUOI S'AGIT-IL ?

- Acquérir les connaissances de bases concernant la santé mentale
- Contribuer à dé-stigmatiser les troubles psychiques
- Intégrer les impacts psychiques et relationnelles des troubles psychiques

##### COMMUNICATION ET RELATION

- Développer l'écoute sans jugement
- Prévenir les risques psycho-sociaux par l'utilisation de la neuroergonomie dans le service
- Savoir adopter un comportement adapté pour apporter une aide efficace

##### AGIR STRATEGIQUEMENT ET EFFICACEMENT

- Savoir adapter un plan d'action en fonction des troubles
- Prendre confiance dans l'interaction avec des personnes éprouvant un problème (voire en crise) de santé mentale
- Renforcer l'aide apportée aux personnes en crise ou éprouvant un problème de santé mentale



**NEUROPRO  
CONSULTING**  
Evaluation Formation Performance

## Le Neuromarketing



### Résumé

#### Prérequis :

- Neuromarketing pour les vendeurs : 6 mois d'expérience dans la vente
- Neuromarketing pour les marketeurs : 6 mois d'expérience dans la création marketing ou la communication

Ces formations s'adressent aux marketeurs, communicants, vendeurs, commerciaux et responsables ventes, du marketing ou de la communication

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

Nous aborderons les avantages de l'utilisation des neurosciences dans le marketing. Npc vous proposera un programme où 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.

## Le neuromarketing pour les vendeurs



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**INTEGRER LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DU NEUROMARKETING DE VENTE**

**AMELIORER LES CONNAISSANCES DU CONSO-ACTEUR POUR MIEUX S'ADAPTER A LEURS BESOINS**

**FAVORISER LA CONNAISSANCE ET LA GESTION DES EMOTIONS POUR AMELIORER SES PERFORMANCES**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LE CERVEAU DES CLIENTS FACE AU MARKETING

- Comprendre le cerveau des consommateurs
- Apprécier les mécanismes de prise de décision cérébrale et s'y adapter
- Utiliser le neuromarketing pour faciliter la communication

#### LA STRATÉGIE NEUROMARKETING POUR LE VENDEUR

- Intégrer le conso-acteur dans le processus de vente
- Utiliser les sensations et émotions pour intéresser
- Favoriser la mémorisation pour convaincre et accompagner pour fidéliser

#### LES VENDEURS FACE AUX TENSIONS AVEC LE NEUROMARKETING

- Réguler ses émotions face aux clients
- Gérer la pression hiérarchique ou chiffrée
- Aménager l'espace de travail pour démultiplier son efficacité



**Durée**

✓ 3 jours



**Prix**

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Le neuromarketing pour les marketeurs

### Objectifs

**INTEGRER LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DU NEUROMARKETING DE VENTE**

**DEVELOPPER LES CAPACITES CREATIVES DES MARKETEURS PAR LA CONNAISSANCE DE SON FONCTIONNEMENT CEREBRAL ET SA CULTURE**

**AMENER LES MARKETEURS A AMELIORER LES MOYENS DE COMMUNICATION AVEC LE CLIENT ET LES DECIDEURS**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### LE CERVEAU FACE AU MARKETING

- Apprécier les mécanismes de prise de décision cérébrale et s'y adapter
- Comprendre le cerveau des consommateurs
- Utiliser le neuromarketing pour faciliter la communication

#### LA STRATÉGIE NEUROMARKETING EN ACTION

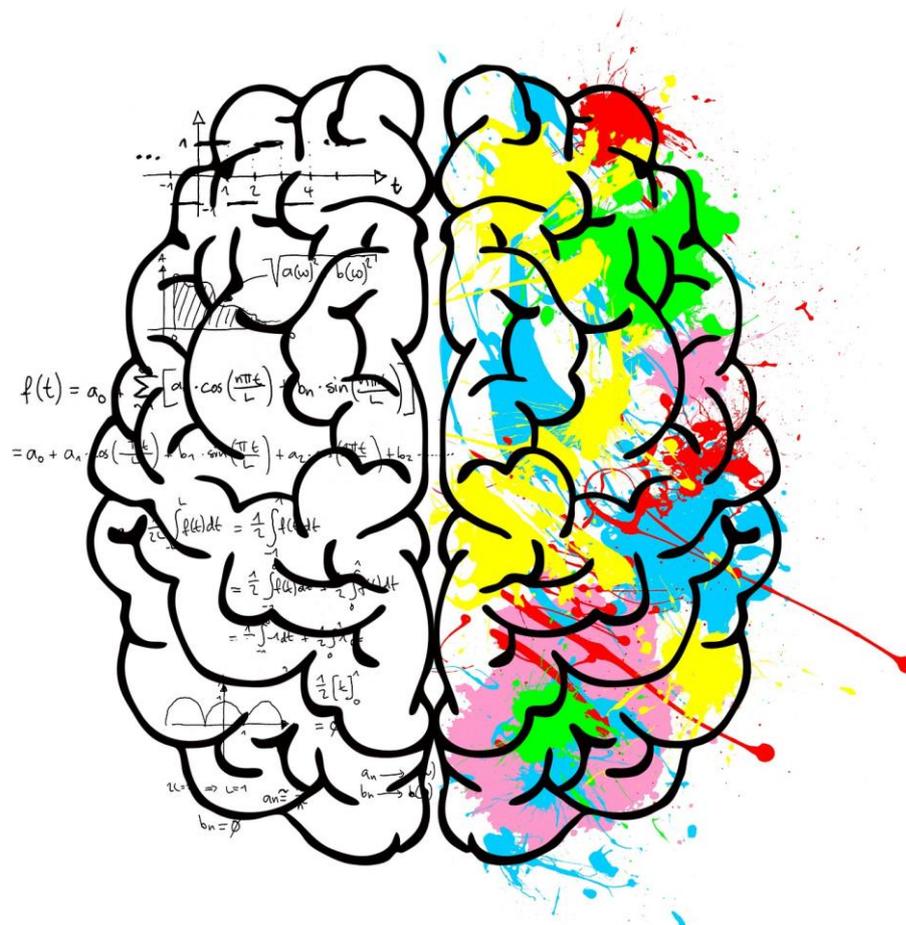
- Associer les neurosciences et les études marketing classiques pour créer un produit
- Décliner le neuromarketing mix (positionnement, segmentation, ...)
- Alimenter la créativité pour mieux la déclencher

#### L'APPLICATION DU NEUROMARKETING A LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Optimiser la présentation des produits/stratégies pour les décideurs
- Savoir diffuser le projet dans toutes les strates de la structure
- Aménager l'espace et les procédures de travail pour les collaborateurs



## Les capacités cérébrales



### Résumé

**Prérequis :** niveau débutant pour toutes les formations.

**Performances cérébrales :**

Le monde actuel nous demande d'être de plus en plus efficient. Pour répondre à ses attentes, nous devons être de plus en plus performants. Les neurosciences peuvent vous y aider.

Apprendre comment fonctionne notre cerveau est un atout majeur pour y arriver. Lors de ces conférences ou formations, vous pourrez découvrir comment les neurosciences peuvent vous aider dans la compréhension de vos mécanismes de pensées afin de les rendre plus efficaces : mécanismes mentaux impliqués dans le traitement de l'information, les techniques de mémorisation.

**Alimentation et cerveau :**

Le comportement alimentaire est un réel problème de santé publique. De nos jours, de l'ouvrier au cadre de catégorie socio-professionnelle supérieure, tout le monde est concerné. En effet, nous vivons dans un monde qui va plus vite, nous en demandons plus, et le temps consacré aux pauses déjeuners diminue considérablement ; sans parler de la qualité de ce qui est consommé. Or, une bonne alimentation est une condition sine qua non pour une bonne santé physique et mentale. Une mauvaise santé engendre des pathologies et donc des arrêts de travail à répétitions sans compter une diminution des performances physiques et cognitives du salarié.

Apprendre comment fonctionne notre comportement alimentaire, ce qui peut l'impacter est un enjeu majeur. Lors de ces conférences ou formations, vous pourrez découvrir comment les neurosciences peuvent vous aider dans la compréhension et la gestion de votre comportement alimentaire au quotidien : les mécanismes cérébraux impliqués dans les comportements alimentaires, impact du sommeil et du stress sur le comportement alimentaire.

## Mécanismes mentaux impliqués dans le traitement de l'information



Durée

✓ 3 jours



Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

Objectifs

**COMPRENDRE COMMENT FONCTIONNE NOS MECANISMES DE TRAITEMENT DE L'INFORMATION**

**INTEGRER CETTE REALITE CEREBRALE DANS LA VIE QUOTIDIENNE**

**APPRENDRE A EVALUER SES FONCTIONS COGNITIVES POUR MIEUX LES UTILISER**

Aptitudes, compétences et connaissances visées

**UTILISER LES MECANISMES DU TRAITEMENT DE L'INFORMATION**

- Comprendre l'influence de l'attention : qu'est-ce que l'attention ? les différents types d'attention et leurs spécificités. A quoi sert-elle ?
- Comprendre l'influence de la mémoire : Qu'est-ce que la mémoire ? les différences mémoires ?
- Définir la prise de décision : raisonnement, évaluation, jugement, basée sur l'émotion, basée sur l'analyse objective

**CONNAÎTRE LES MECANISMES CEREBRAUX EN ACTIONS DANS LA VIE QUOTIDIENNE**

- Maîtriser son attention au quotidien : utilisation des ressources attentionnelles, les biais attentionnels, ...
- Favoriser le fonctionnement des mémoires au quotidien : comment mémorise-t-on ?
- Optimiser la prise de décision au quotidien : l'Homme, cet ordinateur pas comme les autres, qui utilise émotions et raison pour ses décisions

**APPRENDRE A EVALUER ET A UTILISER SES FONCTIONS COGNITIVES**

- Savoir s'entraîner cognitivement : utilisation des jeux et tests

## Les techniques de mémorisation et préparation aux examens



Durée

✓ 3 jours



Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

Objectifs

**COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE NOTRE MEMOIRE**

**ACQUERIR LES TECHNIQUES POUR BOOSTER SA MEMOIRE**

**ADAPTER CES TECHNIQUES AUX EXAMENS/TESTS A VENIR**

Aptitudes, compétences et connaissances visées

**COMPRENDRE LA MEMOIRE DANS TOUS CES ETATS**

- Définir ce qu'est la mémoire : les différents mémoires (à court terme, de travail, à long terme, procédurale)
- Comprendre comment nous mémorisons : les processus mnésiques, les facilitateurs, les gênes à la mémorisation
- Comprendre ce qu'est l'oubli : les mécanismes impliqués, les différents types d'oubli

**MAÎTRISER LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE MEMORISATION**

- Être capable d'évaluer objectivement sa mémoire
- Savoir utiliser les techniques de mémorisation
- Intégrer la réalité attentionnelle au processus de mémorisation

**OPTIMISER SA PREPARATION AUX EXAMENS**

- Adapter les outils aux types d'épreuves
- Se préparer psychologiquement à faire face au stress
- Intégrer la spécificité des oraux et des écrits

## Les mécanismes cérébraux impliqués dans les comportements alimentaires



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

**INTEGRER LA COMPLEXITE DES MECANISMES CEREBRAUX IMPLIQUES DANS NOS COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES**

**COMPRENDRE LA MOTIVATION DE NOS COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES**

**ACQUERIR DES COMPETENCES POUR APPRENDRE A « GERER » SON COMPORTEMENT ALIMENTAIRE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES

- Découvrir son corps lors de la prise alimentaire : les différents stades, les régions cérébrales impliquées, la régulation à court et long terme, rôle des hormones
- Comprendre les liens entre motivation et prise alimentaire : les comportements motivés, rôle du système de la récompense, rôles de l'olfaction et de la gustation

#### DYSFONCTIONNEMENTS DE LA PRISE ALIMENTAIRE

- Intégrer les modifications corporelles et cérébrales dans le cas de troubles du comportement alimentaire (obésité, hyperphagies, compulsions et chirurgies bariatriques...)
- Evaluer ses comportements pour faire le point sur sa situation

#### APPRENDRE A GERER SES COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES

- « Tromper son cerveau » : techniques pour tromper son cerveau pour arriver à la sensation de satiété sans faire de crises d'hyperphagies
- Techniques pour gérer l'alimentation émotionnelle liée au stress : cohérence cardiaque, respiration, relaxation ...

## Impact du stress et du sommeil sur le comportement alimentaire



### Durée

✓ 3 jours



### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

### Objectifs

COMPRENDRE COMMENT LA QUALITE ET LA QUANTITE DE SOMMEIL INFLUENCE LE COMPORTEMENT ALIMENTAIRE

EXPLORER L'INFLUENCE DU COMPORTEMENT ALIMENTAIRE SUR LA QUALITE ET LA QUANTITE DE SOMMEIL

FAIRE LE LIEN ENTRE LE STRESS, LE SOMMEIL ET LE COMPORTEMENT ALIMENTAIRE

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### COMPRENDRE LE LIEN ENTRE SOMMEIL ET ALIMENTATION

- Identifier les effets de la privation de sommeil sur le comportement alimentaire
- Comprendre l'impact des choix alimentaires sur le sommeil
- Maîtriser les liens avec les autres problématiques quotidiennes

#### INTEGRER LE STRESS AVEC L'ALIMENTATION

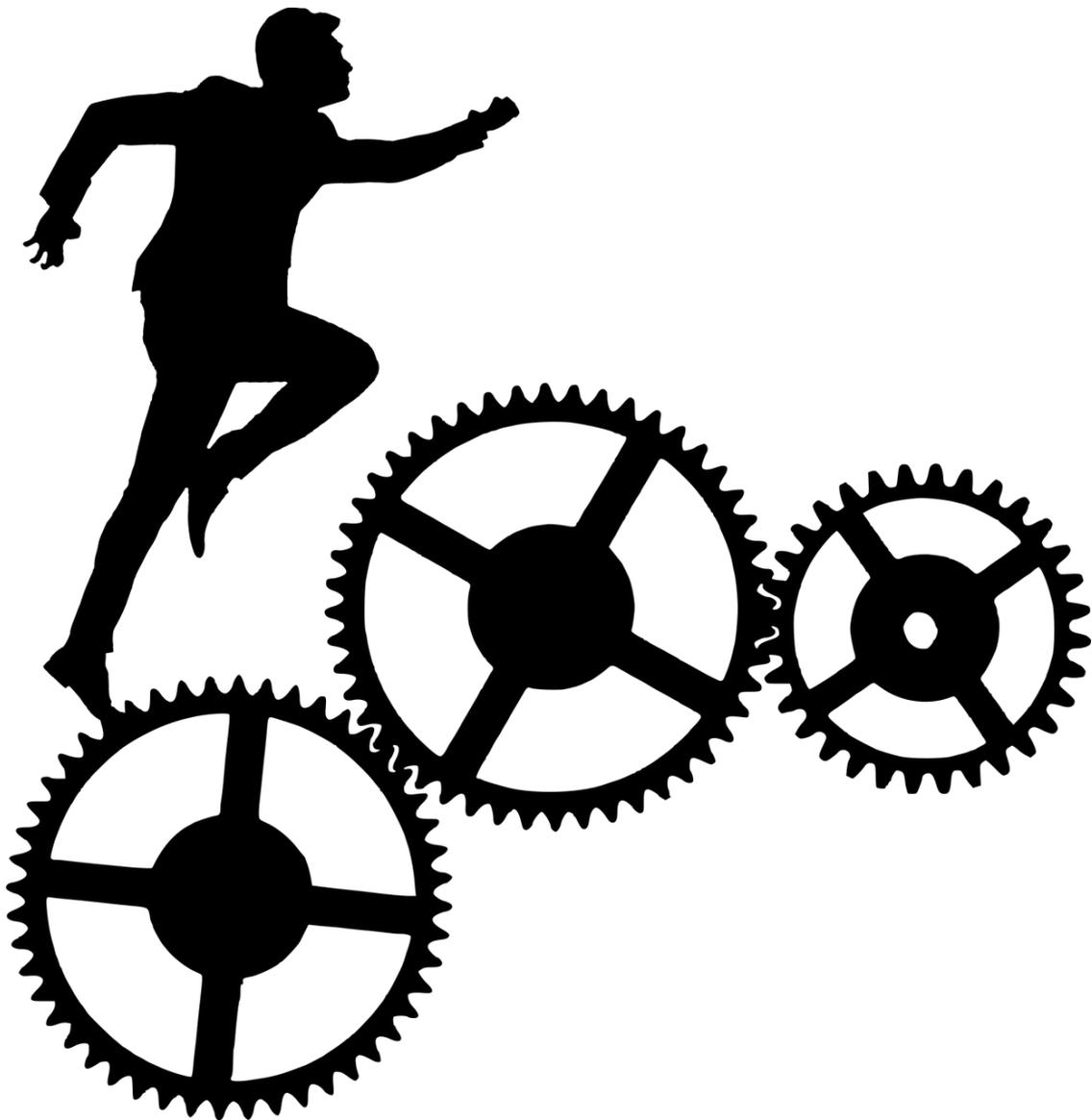
- Définir le stress : qu'est-ce que le stress ? mécanismes physiologiques et hormonaux
- Comprendre les effets du stress sur la vie quotidienne et sur le comportement alimentaire
- Comprendre l'impact du comportement alimentaire sur la réponse physiologique au stress

#### GERER LE STRESS, L'ALIMENTATION ET LE SOMMEIL

- Apprendre les techniques pour mieux dormir et avoir un sommeil réparateur
- Intégrer des techniques de gestion du stress
- Favoriser une alimentation équilibrée pour booster ses performances



## Le développement personnel



## Le développement personnel - généralités

### Résumé

**Prérequis pour le développement personnel :** niveau débutant pour toutes les formations.

Nous avons fait, depuis quelques temps, le constat que les participants de nos formations et surtout les professionnels de santé ont été durement touchés dans leur ressource propre à travers les différentes épreuves qu'ils ont dû endurer (*Covid 19, Burn-Out, Turn-Over etc.*)

C'est ainsi que chez Neuropro-Consulting, il nous a paru évident que nous devons mettre à disposition des modèles innovants et simples afin de leur permettre de réactiver leurs ressources et de pouvoir se protéger quand cela devenait nécessaire.

**Prérequis pour l'hypnose :** cette formation s'adresse avant tout au personnel soignant et paramédica et sur la base de leur volontariat. (*AES, AMP, Educateur Spécialisé, Moniteur Educateur, Médecin, Psychologue etc.*).

L'Autohypnose est une pratique précieuse nécessitant un apprentissage et de l'entraînement. Il va s'agir ici d'apprendre à se connaître plus finement et de savoir s'observer afin de mieux se maîtriser pour faire face aux situations qui nous pousse dans nos retranchements.

Nous recommandons cet atelier à des personnes motivées, qui souhaitent apprendre à développer leurs ressources, devenir plus créatives et voulant ne plus être dominée par leurs émotions. C'est une méthode simple afin de retrouver du contrôle et de la sécurité interne.



Durée

✓ 3 jours



Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Déterminer sa mission personnelle

### Objectifs

**DEFINIR SES VALEURS ET OBJECTIFS**

**DETERMINER LES FREINS PSYCHOLOGIQUES A L'AVANCEMENT**

**ELABORER UN PLAN D'ACTION PERSONNALISE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### **NOS VALEURS : EN QUOI SONT-ELLES IMPORTANTES ?**

- Identifier ses valeurs fondatrices
- Définir des objectifs en fonction de ses besoins et projets
- Prioriser, organiser ses objectifs

#### **LES BIAIS ET FREINS PSYCHOLOGIQUES**

- Déterminer le concept de croyances limitantes et leurs impacts
- Prévenir les obstacles à la réalisation d'objectifs
- Développer des stratégies efficaces pour la conduite de changement

#### **OBJECTIFS ET MIS EN APPLICATION**

- Savoir délimiter et mettre en place un plan adapté
- Décomposer une stratégie en action mesurable
- Savoir évaluer et faire évoluer ses objectifs et son plan d'action



#### Durée

✓ 3 jours



#### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## L'affirmation de soi :

### Développer une effectivité relationnelle et professionnelle

#### Objectifs

**INTEGRER LES BASES D'UNE COMMUNICATION EFFICACE**

**ASSIMILER LE ROLE DES EMOTIONS DANS LES RELATIONS INTERPERSONNELLES**

**S'AFFIRMER EFFECTIVEMENT FACE A SES INTERLOCUTEURS**

#### Aptitudes, compétences et connaissances visées

##### COMMUNICATION ET EFFICACITE

- Principes généraux de la communication : le verbal et le non verbal
- Communiquer efficacement : éviter les obstacles
- Savoir écouter activement et avec empathie

##### EMOTIONS ET COMMUNICATION : QUEL LIENS ?

- Comprendre le rôle et l'importance des émotions
- S'initier à l'intelligence émotionnelle et sociale
- Savoir réguler ses émotions

##### L'AFFIRMATION DE SOI – ASSERTIVITE

- Comprendre les principes généraux de l'affirmation de soi
- Maîtriser les techniques d'affirmation de soi
- Appréhender l'estime de soi et son rôle dans l'affirmation de soi



#### Durée

✓ 2 jours



#### Prix

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## AUTO-HYPNOSE :

Retrouver du bien-être, développer ses ressources internes

### Objectifs

**ACQUERIR LES BASES THEORIQUES SUR LE FONCTIONNEMENT HYPNOTIQUE ET LES EFFETS DE CELUI-CI SUR LE CERVEAU**

**MAITRISER L'ETAT DE TRANSE HYPNOTIQUE POUR LE REUTILISER EN AUTONOMIE DE MANIERE SECURISEE ET CONFORTABLE**

**MIEUX GERER SES EMOTIONS, GAGNER EN CONFORT, EFFICACITE, SE RESSOURCER QUAND C'EST NECESSAIRE**

### Aptitudes, compétences et connaissances visées

#### ACQUERIR LES BASES THEORIQUES

- Savoir définir la conscience critique/virtuelle
- Comprendre et repérer une transe spontanée/induite
- Repérer et utiliser le V.A.K.O.G
- Percevoir l'intérêt de la suggestion.

#### CONNAITRE ET DEFINIR L'AUTO-HYPNOSE

- Présentation et acquisition d'un protocole de base
- Connaître les limites de la pratique de l'Autohypnose
- Savoir poser des objectifs et avoir un plan d'action.

#### APPRENDRE ET MAITRISER DES TECHNIQUES

- Comprendre l'utilité de chacune d'entre-elles.
- Savoir utiliser différents outils suivant les besoins afin de retrouver un état de bien-être
- Apprendre à se protéger



## Accompagnement financier et cérébral dans l'installation du professionnel en libéral



## ACCOMPAGNEMENT DES (FUTURS) PROFESSIONNELS DANS LE MONDE LIBERAL - GENERALITES

### Résumé

**Prérequis** : avoir un projet de construction, d'ouverture ou de reprise d'une entreprise.

Cette formation est faite principalement pour toute personne qui souhaiterait s'installer à son compte ou qui est déjà en place et qui souhaiterait avoir des pistes de compréhension sur les outils mis à sa disposition en tant que libéral.

Dans ces modules, le formateur apporte des informations nécessaires au chef d'entreprise qu'il est ou deviendra. Différents thèmes seront abordés comme l'entrepreneuriat, les connaissances générales en bancassurance, le patrimoine personnel et professionnel, la création et le fonctionnement d'une entreprise.

Tout au long de cet apprentissage, un concept innovant a été pensé et incorporé : un accompagnement mental. Les participants auront des clés pour gérer leurs émotions, leur stress face à ce projet de vie.

# Se préparer à gérer les problématiques de bancassurance chez le particulier



## Durée

- ✓ Coaching (2h)
- ✓ Demi-journée de formation (4h)
- ✓ 1 journée de formation (7h)
- ✓ 2 journées de formation (14h)



## Prix

- ✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Objectifs

**COMPRENDRE LES PROPOSITIONS DU BANQUIER ET SE PREPARER A LA NEGOCIATION**

**CONNAITRE L'EQUIPEMENT DU PARTICULIER**

**S'INITIER A LA GESTION DE PATRIMOINE**

## Aptitudes, compétences et connaissances visées

### CONNAITRE LES BESOINS FONDAMENTAUX DU PARTICULIER

- Prendre en compte les différentes problématiques bancaires avant de se lancer dans un projet
- Comprendre les services nécessaires au compte d'un particulier
- Identifier les caractéristiques des financements (consommation, immobilier)
- Connaître les modes d'épargne (risque de pertes et rendement)
- Trier les principaux produits d'assurance pour garder l'essentiel
- Préparer la négociation avec le banquier et gérer la dimension émotionnelle

### INTEGRER LA GESTION DE PATRIMOINE CHEZ LE PARTICULIER

- Aborder les principales qualités d'une assurance vie et les conditions de souscription
- Explorer les régimes matrimoniaux et leurs conséquences dans les démarches bancaires, dans la vie quotidienne, dans des projets personnels et/ou professionnels
- Savoir diversifier ses investissements de manière optimal

# Faire face à la réalité de la bancassurance pour le professionnel en toute sérénité



## Durée

- ✓ Coaching (2h)
- ✓ Demi-journée de formation (4h)
- ✓ 1 journée de formation (7h)
- ✓ 2 journées de formation (14h)



## Prix

- ✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Objectifs

**TRIER LES BESOINS DE PRODUITS PROFESSIONNELS EN FONCTION DE SA SITUATION**

**EVITER LES PIEGES DU BANQUIER / VENDEUR**

**APPROFONDIR LA GESTION PATRIMONIALE ET LES IMPACTS PROFESSIONNELS**

**SE PREPARER A FAIRE FACE AU BANQUIER ET A LA PRESSION FINANCIERE**

## Aptitudes, compétences et connaissances visées

### TRIER LES BESOINS DU PROFESSIONNEL

- Savoir quand, comment et quels types de crédits d'investissement réaliser
- Connaître les produits d'épargne pour placer l'excédent de trésorerie
- Apprendre à gérer la pression financière et la négociation avec la banque

### CONNAÎTRE LES ASSURANCES DU PROFESSIONNEL

- Savoir identifier les assurances professionnelles nécessaires
- Maîtriser les contrats principaux de protection du professionnel en fonction de vos besoins : responsabilité civile, homme clé, prévoyance
- Différencier les assurances utiles, situationnelles ou inefficaces (ex : loi Madelin)

### INTEGRER LA GESTION DE PATRIMOINE CHEZ LE PROFESSIONNEL

- Distinguer les biens professionnels et les biens personnels pour savoir vous protéger
- Acquérir des astuces pour s'orienter dans l'immobilier professionnel
- Optimiser la transmission du patrimoine professionnel

# Préparation mentale et financière pour les indépendants et sociétés



## Durée

- ✓ Coaching (2h)
- ✓ Demi-journée de formation (4h)
- ✓ 1 journée de formation (7h)
- ✓ 2 journées de formation (14h)



## Prix

- ✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Objectifs

### CONNAITRE LES BASES POUR UNE PREMIERE INSTALLATION

### IDENTIFIER LE STATUT JURIDIQUE, SOCIAL ET FISCAL LE PLUS APPROPRIE A SON EXPLOITATION

### GERER LA PRESSION LIEE A L'INSTALLATION ET A LA PREPARATION AU CHANGEMENT

### DESIGNER LES ELEMENTS FONDAMENTAUX DU DROIT

## Aptitudes, compétences et connaissances visées

### DETERMINER LES BESOINS LORS D'UNE PREMIERE INSTALLATION

- Connaître les procédures d'installation
- Préparer son entrée dans le monde de la profession libérale
- Se préparer mentalement au lancement de cette aventure professionnelle et aux premiers mois d'exploitation
- Préparer ses objectifs pour qu'ils soient neurocompatibles et ainsi éviter le burnout ou les mauvaises surprises

### CHOISIR UN STATUT ADAPTE A SON EXPLOITATION

- Comprendre l'impact du choix du statut juridique et social
- Connaître la fiscalité du professionnel
- Discuter des avantages/inconvénients d'être en société

### CONNAÎTRE LES BASES DU DROIT BANCAIRE

- Comprendre les notions de base du droit bancaire
- Avoir connaissance du droit des entreprises, droit des contrats

# Gérer son organisation et ses émotions pour adopter une routine en comptabilité et analyse financière efficace



## Durée

- ✓ Coaching (2h)
- ✓ Demi-journée de formation (4h)
- ✓ 1 journée de formation (7h)
- ✓ 2 journées de formation (14h)



## Prix

- ✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Objectifs

- GERER LES FREINS PSYCHOLOGIQUES EN LIEN AVEC LA COMPTABILITE
- ANALYSER L'ENVIRONNEMENT FINANCIER ET FISCAL DU PROFESSIONNEL
- IDENTIFIER UN PLAN DE FINANCEMENT PREVISIONNEL
- INTEGRER DES HABITUDES POSITIVES POUR GARDER L'ENTREPRISE A FLOT

## Aptitudes, compétences et connaissances visées

### S'INITIATIER A LA COMPTABILITE ET EVITER LE STRESS EN LIEN AVEC L'ADMINISTRATIF

- Savoir reconnaître et réorganiser les principaux postes comptables
- Mettre en place des habitudes constructives pour éviter la surcharge
- Gérer la pression et le stress lié à la gestion financière

### LES BESOINS DE FINANCEMENT

- Etablir et analyser un plan de trésorerie
- Construire et décortiquer un tableau de financement
- Déterminer ses besoins de financement

### ANALYSE FINANCIERE DE L'ENTREPRISE

- Etablir et analyser le bilan en grandes masses
- Calculer et interpréter les soldes intermédiaires de gestion
- Identifier et interpréter les principaux ratios

# Journée transverse : la mise en application de la préparation mentale et de votre situation financière



## Durée

- ✓ 1 journée de formation (7h)
- ✓ 2 journées de formation (14h)



## Prix

- ✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Objectifs

**ANALYSER L'INTEGRALITE D'UN DOSSIER**

**ELABORER SON PROPRE PROJET PROFESSIONNEL**

**SE PREPARER MENTALEMENT AUX DIFFERENTES MODIFICATIONS PROFESSIONNELLES ET PERSONNELLES AINSI QU'A LA CREATION**

## Aptitudes, compétences et connaissances visées

**ANALYSER GLOBALEMENT UN DOSSIER : DEMI-JOURNEE OU JOURNEE TRANSVERSE**

- Reprendre les informations des 4 autres modules pour comprendre un dossier complet et pouvoir présenter son projet aux différents instituts
- Répondre aux questions sur votre situation
- Assister les participants dans la création d'un projet d'installation en tant que profession libérale

**SE PREPARER A LA CREATION D'UNE STRUCTURE : DEMI-JOURNEE OU JOURNEE TRANSVERSE :**

- Comprendre les mécaniques liées au stress et aux émotions
- Intégrer une préparation mentale pour gérer la charge de travail et le changement
- S'organiser pour éviter le burnout ou la procrastination



### Résumé

**Prérequis pour toutes les formations :** avoir un poste dans le médico-social depuis 6 mois (assistants de soins en gérontologie, aides-soignants, aides médico-psychologiques, conseillers en économie sociale et familiale, personnels paramédicaux, psychologues, psychiatres, ...)

#### **Neurosciences du handicap intellectuel :**

Nous vous proposons, lors de ces formations, 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 les secteurs : sanitaire, social et médico-social. NpC vous fait découvrir cet univers.

Grace à cette trilogie, vous aurez les dernières informations sur les maladies neurologiques (SEP\*, ...), psychiatrique (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 seront présents dans les formations.

#### **Neurosciences du vieillissement :**

Vous trouverez dans ces formations, les explications sur comment notre cerveau change avec l'âge, mais aussi, et surtout, comment faire pour minimiser cet impact.

Ces formations permettront 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 formations interactives, dynamiques et participatives.

Voici un exemple de ce que NpC peut vous proposer dans le domaine médico-social

\*SEP : sclérose en plaques

\*\*AVC : accident vasculaire cérébral



**Durée**

✓ 3 jours



**Prix**

✓ Nous contacter pour un devis adapté à vos besoins : présentiel / distanciel et intra / extra

## Construction, gestion et animation

### d'un groupe de parole

#### Objectifs

**FAVORISER L'AISANCE A L'ORAL DANS L'OPTIQUE DE LA STIMULATION COGNITIVE**

**DEVELOPPER LES CAPACITES A GERER UN GROUPE DE PAROLE**

**APPREHENDER LES ELEMENTS DE CONSTRUCTIONS D'UN GROUPE DE PAROLE ADAPTES AUX TRAVAILLEURS EN SITUATION DE HANDICAP**

#### Aptitudes, compétences et connaissances visées

##### **SAVOIR S'ADAPTER AUX HANDICAPS DANS UN GROUPE DE PAROLE**

- Prendre en compte les troubles du langage et s'y adapter
- Connaître les principes des habiletés sociales pour les stimuler
- Utiliser ses connaissances sur les handicaps de manière créative

##### **MAÎTRISER LA CRÉATION ET PRÉPARATION DU GROUPE DE PAROLE**

- Savoir structurer les séances dans le temps et en fonction des capacités
- Explorer tous les éléments abordables dans un groupe de parole
- Créer un groupe de parole malgré l'hétérogénéité

##### **ANIMER UN GROUPE DE PAROLE**

- Différencier les techniques d'animation et de stimulation
- Connaître la dynamique d'un groupe et s'y adapter
- Développer des techniques de relance et de transition



# Les Formules

## NEUROMANAGEMENT – Les différentes formules possibles

### En résumé

NpC vous propose un panel de formules qui permettent de vivre différemment les formations classiques. Vous trouverez bien entendu les journées de formation telle que vous les connaissez, mais... avec des **modules** inédits ! Conférences, ateliers, analyse de la pratique, coaching de groupe ou individualisés pour plus de flexibilité.

La **nouveauté** de notre catalogue 2020-2021 c'est la présence d'un partenaire pour toutes les formations hors de vos murs. Vous avez envie d'une expérience vraiment dépaysante, forte en émotions et en apprentissages ? Vous trouverez tout cela avec la collaboration de Land'Aventure et NpC ! En plus des formules proposées dans votre établissement, vous pourrez vivre la prestation dans le sud-ouest de la France avec les activités intégrées (accrobranche, dégustation, balade en forêt, ...). Un cadre exceptionnel pour une formation extra-ordinaire !

## TABLEAU DES PRESTATIONS POSSIBLES

	Neuromanagement							
	1 journée formation	1 conférence / débat (± 2h)	1 journée atelier	1 analyse de la pratique (2h)**	1h coaching perso	1h coaching groupe**	Nombre d'heures mini	Jours prises (trajet + nuits)
<b>Formule one shot</b>		1	1/2		A la demande	2	2 + 3 + 2 = 7	1 + 1 = 2
<b>Formule all in 1</b>	1/2		1/2				3 + 3 = 6	1 + 1 = 2
<b>Formule cœur de pratique</b>			2*1/2	2		2	2*3 + 2*2 + 2 = 12	1 + 2 = 3
<b>Formule form'action</b>	1		1/2			3	6 + 3 + 3 = 12	1 + 2 = 3
<b>Formule formation 2j</b>	2						6*2 = 12	1 + 3 = 4
<b>Formule formation 3j</b>	3						6*3 = 18	1 + 3 = 4
<b>Formule Mixte 2 jours</b>	1	1	1/2	Au choix			6 + 2 + 3 = 11+	1 + 2 = 3
<b>Formule Mixte 3 jours</b>	1	1	1	Au choix			6 + 2 + 6 + 2 = 14+	1 + 3 = 4
<b>Formule personnalisé e*</b>	?	?	?	?	?	?	?	?

\* **Formule personnalisée** : le client décide des prestations qui l'intéresse et co-construit le programme avec Neuropro Consulting.

\*\* **Différence Analyse de la pratique (ADP) et coaching groupe** :

- ADP : exploration ouverte, échanges sur des problématiques relationnelles, de fonctionnement et émotionnelles avec discussions ouvertes sur les moyens de les gérer
- 
- Coaching groupe : thème prédéterminé avec exposition d'une problématique spécifique, intégration de solutions pratiques pour y remédier en co-création

Pour toutes les formules, différents types d'atelier sont possibles tels que : concours éloquence et motivation, discours neuroleadership contextualisé (préparation au changement, projet à venir, ...), mises en situation entretien prévention RPS / annuels / ...

**Idée personnalisation : procédure de construction de formule sur mesure pour les clients.**

- 1<sup>ère</sup> étape : choix du thème (neuromanagement, neuromarketing dans un premier temps puis motivation, communication plus tard) + sous thème (préparation au changement, gestion de crises, motivation de groupe / individuel, communication interne, neuromarketing pour les marketeurs / vendeurs, ...)
- 2<sup>ème</sup> étape : choix du type de formule (all in one, one shot, ...)
- 3<sup>ème</sup> étape : choix du type d'activité Global média + Neuropro Consulting
- 4<sup>ème</sup> étape : proposition du programme en fonction des activités choisies
- 5<sup>ème</sup> étape : envoi pour devis à Global média + Neuropro Consulting
- 6<sup>ème</sup> étape : réponse chiffrée au client

## Tableaux des prestations Neuropro Consulting intégrables aux formules

Formules	Neuromanagement								
	One shot	All in one	Cœur de pratique	Form' action	Formation 2j	Formation 3j	Mixte 2j	Mixte 3j	Personnalisé
Atelier éloquence		✓	✓	✓					
Atelier storytelling	✓		✓	✓					
Atelier NASA		✓	✓						
Atelier entretien	✓	✓	✓	✓					
Atelier construction objectifs			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Atelier gestion de conflit				✓					
Atelier prépa au changement			✓	✓					
Atelier gestion du stress	✓	✓	✓	✓					
Atelier neurocoaching	✓		✓						
Atelier motivation		✓		✓					



## TABLEAUX DES FORMULES

### Les nouvelles formules Npc !

	Journée de formation	Conférence / Débat	Session atelier	Analyse de la pratique	Coaching individuel	Coaching de groupe	Journée de conseil	Mini Audit
<b>Formule Ont Shot (1 jour)</b>		2h	3h		A la demande	2h		
<b>Formule all in 1 (1 jour)</b>	½ j		3h					
<b>Formule cœur de pratique (1 jour)</b>			6h	2h		2h		
<b>Formule form' action (2 jours)</b>	1j		3h			3h		A la demande
<b>Formule mixte (2 jours)</b>	1j	2h	3h	Au choix dans la limite de 4h				
<b>Formule Mixte (3 jours)</b>	1j	2h	6h	Au choix dans la limite de 6h				
<b>Formule personnalisée</b>	Au choix							

### Résumé et satisfaction



#### **Gestion des émotions et des comportements négatifs dans la relation téléphonique : entreprise Nexecur**

Les objectifs de la formation étaient :

- Comprendre et gérer les émotions sur un plateau téléphonique
- Mettre en place un programme de gestion du stress et des émotions
- Gérer les conflits et comportements agressifs des clients
- Avoir une approche bienveillante et constructive pour préserver la clientèle



#### **Connaître comprendre et accompagner les addictions : Association CAPPA**

Les objectifs de la formation étaient :

- Avoir une connaissance des bases des fonctions cognitives pour comprendre la cause des addictions
- Comprendre la notion d'addiction et ses différentes formes
- Maitriser la notion d'émotion, l'observation non verbale, de communication bienveillante afin de s'adapter aux addictions des usagers