

NOS FORMATIONS

2017



CONTACT :
mh.adam@capaxios.com
www.capaxios.com

SOMMAIRE

NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

QUELQUES EXEMPLES DE FORMATIONS SUR LES FONDAMENTAUX

1. Les fondamentaux du management
2. Réussir l'Entretien Professionnel Annuel
3. Être à l'aise pour conduire le changement ou pratiquer le management agile
4. Savoir développer des relations professionnelles constructives
5. Communiquer avec aisance
6. Réussir ses négociations
7. Mieux coopérer en environnement multiculturel
8. Développer son leadership
9. S'approprier la GPEEC et ses outils
10. Décrire et coter des postes / des métiers

ATELIERS - SÉMINAIRES - COURS : À L'APPUI DU JEU DE GO

11. Ateliers
12. Cours
13. Séminaires

NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Une de nos spécificités en formation, est de faire écho au quotidien du manager par des méthodes pédagogiques appropriées et innovantes. Le jeu de Go en est une illustration car il oblige à la transversalité, la complexité, l'incertitude et à l'imbrication des stratégies de long terme avec des actions de court terme.

Notre priorité est de construire avec le client pour répondre au plus près de ses problématiques. En effet, ses besoins placés dorénavant en contexte de changement évoluent en permanence.

Un autre sujet qui nous tient à cœur, est l'entretien professionnel annuel. Notre démarche est spécifique, notamment dans la fixation des objectifs de développement des compétences car les enjeux individuels et collectifs obligent à travailler autrement.

Les neurosciences constituent un outil incontournable de toute formation au management. En effet, elles mettent en exergue « l'humain » qui est au centre de nos valeurs. Par une bonne compréhension des mécanismes fondamentaux du cerveau, le manager est en situation d'entretenir des relations professionnelles constructives.

Nos formations emblématiques récentes :

« *Travailler ensemble au CEREMA* », à Bron.

« *L'Entretien Professionnel Annuel* », au Conseil Départemental du Morbihan.

« *Le management stratégique et le jeu de Go* », à Nantes-métropole.

NOS MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nous utilisons une palette d'outils innovants et ludiques qui favorisent l'interactivité, la réflexion collaborative, le partage d'expérience, l'imagination et la créativité. Notamment, le jeu de Go (incertitude, apprendre à gérer la complexité et la hauteur de vue), le *Tagada Challenge* (management agile), le *Magasin* (développement de l'écoute active), les *Figures* (repérer et développer des compétences).

>> Les tarifs s'entendent par personne, par session et en inter. Imputable sur le CPF.

1

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de management.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Connaître les fondamentaux du management d'équipe. Identifier les mécanismes de la motivation et savoir développer les compétences collectives et individuelles.

Durée	2 jours
Tarif	1 000 €
Lieu	En vos locaux
Dates	9 & 10 janvier, 23 & 24 février, 16 & 17 mars, 19 & 20 avril, 2 & 3 mai, 8 & 9 juin, 5 & 6 juillet, 21 & 22 septembre, 12 & 13 octobre, 20 & 21 novembre, 7 & 8 décembre

2

REUSSIR L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL ANNUEL

PROFIL DES PARTICIPANTS : Personnel RH et managers.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Identifier les différentes étapes de l'entretien et savoir les mettre en oeuvre. Apprécier les résultats des objectifs de l'année précédente.

Durée	2 jours
Tarif	1 200 €
Lieu	En vos locaux
Dates	4 & 5 janvier, 22 & 23 février, 16 & 17 mars, 27 & 28 avril, 3 & 4 mai, 7 & 8 juin, 10 & 11 juillet, 28 & 29 septembre, 2 & 3 octobre, 16 & 17 novembre, 14 & 15 décembre

3

ÊTRE À L'AISE POUR CONDUIRE LE CHANGEMENT OU PRATIQUER LE MANAGEMENT AGILE

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de piloter les RH et/ou de manager des équipes.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Comprendre les mécanismes du changement, conduire des projets et actions de changement, dans l'incertitude et la complexité.

Durée	2 jours
Tarif	1 200 €
Lieu	En vos locaux
Dates	5 & 6 janvier, 21 & 22 février, 14 & 15 mars, 18 & 19 avril, 4 & 5 mai, 6 & 7 juin, 5 & 6 juillet, 6 & 7 septembre, 17 & 18 octobre, 6 & 7 novembre, 6 & 7 décembre

>> Les tarifs s'entendent par personne, par session et en inter. Imputable sur le CPF.

4

SAVOIR DÉVELOPPER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES CONSTRUCTIVES

PROFIL DES PARTICIPANTS : Personnel de la fonction RH.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Parvenir à maintenir ou restaurer des relations efficaces dans un service. Prévenir et gérer les conflits, les situations difficiles.

Durée	2 jours
Tarif	1 100 €
Lieu	En vos locaux
Dates	3 & 4 janvier, 23 & 24 février, 23 & 24 mars, 19 & 20 avril, 9 & 10 mai, 7 & 8 juin, 4 & 5 juillet, 4 & 5 septembre, 11 & 12 octobre, 13 & 14 novembre, 13 & 14 décembre

5

COMMUNIQUER AVEC AISANCE

PROFIL DES PARTICIPANTS : Dirigeants et managers.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : S'appuyer sur des techniques et des outils adaptés pour atteindre son objectif.

Durée	2 jours
Tarif	1 200 €
Lieu	En vos locaux
Dates	9 & 10 janvier, 2 & 3 février, 2 & 3 mars, 27 & 28 avril, 9 & 10 mai, 1 ^{er} & 2 juin, 3 & 4 juillet, 4 & 5 septembre, 16 & 17 octobre, 22 & 23 novembre, 6 & 7 décembre

6

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de management.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Utiliser les techniques appropriées pour gagner en aisance dans la négociation.

Durée	2 jours
Tarif	1 200 €
Lieu	En vos locaux
Dates	3 & 4 janvier, 22 & 23 février, 13 & 14 mars, 19 & 20 avril, 9 & 10 mai, 6 & 7 juin, 6 & 7 juillet, 20 & 21 septembre, 19 & 20 octobre, 23 & 24 novembre, 13 & 14 décembre

>> Les tarifs s'entendent par personne, par session et en inter. Imputable sur le CPF.

7

MIEUX COOPÉRER EN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL

PROFIL DES PARTICIPANTS : Managers de tout service face à un changement d'organisation, d'outils, de méthode...

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Comprendre les mécanismes culturels de l'interlocuteur pour favoriser la coopération.

Durée	2 jours
Tarif	1 200 €
Lieu	En vos locaux
Dates	2 & 3 janvier, 2 & 3 février, 15 & 16 mars, 18 & 19 avril, 10 & 11 mai, 8 & 9 juin, 6 & 7 juillet, 14 & 15 septembre, 9 & 10 octobre, 13 & 14 novembre, 5 & 6 décembre

8

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

PROFIL DES PARTICIPANTS : DRH, managers, animateurs d'équipe en charge de l'évaluation de les membres de leur équipe. Spécialistes de la gestion des compétences.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Comprendre les composantes du leadership, identifier et mettre en œuvre ses leviers personnels.

Durée	2 jours
Tarif	1 100 €
Lieu	En vos locaux
Dates	10 & 11 janvier, 1 ^{er} & 2 février, 7 & 8 mars, 27 & 28 avril, 10 & 11 mai, 8 & 9 juin, 6 & 7 juillet, 7 & 8 septembre, 17 & 18 octobre, 7 & 8 novembre, 7 & 8 décembre

9

S'APPROPRIER LA GPEEC ET SES OUTILS

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne DRH.

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Comprendre les enjeux de la GPEEC et savoir s'appuyer sur une démarche et sur des outils pour anticiper les besoins de l'organisation.

Durée	2 jours
Tarif	1 100 €
Lieu	En vos locaux
Dates	11 & 12 janvier, 23 & 24 février, 23 & 24 mars, 24 & 25 avril, 10 & 11 mai, 1 ^{er} & 2 juin, 3 & 4 juillet, 4 & 5 septembre, 2 & 3 octobre, 13 & 14 novembre, 4 & 5 décembre

>> Les tarifs s'entendent par personne, par session et en inter. Imputable sur le CPF.

10

DÉCRIRE ET COTER DES POSTES / DES MÉTIERS

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de conduire un entretien (hors entretien annuel).

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Utiliser les outils appropriés pour définir des trajectoires de mobilité, de révision de la rémunération et de clarification des contributions.

Durée	2 jours
Tarif	1 100 €
Lieu	En vos locaux
Dates	3 & 4 janvier, 2 & 3 février, 7 & 8 mars, 3 & 4 avril, 11 & 12 mai, 7 & 8 juin, 4 & 5 juillet, 25 & 26 septembre, 18 & 19 octobre, 20 & 21 novembre, 4 & 5 décembre

MANAGEMENT ET JEU DE GO

ATELIERS - SÉMINAIRES - COURS : À L'APPUI DU JEU DE GO

Pourquoi le jeu de Go ?

Pour entraîner le manager à intégrer l'incertitude et la complexité au quotidien. Le jeu de Go constitue pour le manager une approche innovante fondée sur la pensée orientale et l'oblige à considérer son environnement autrement :

« Jouer avec, pas contre »

« Susciter des liens et des comportements de coopération »

« Miser sur la culture et les valeurs partagées ».

Comment ?

Par la pratique, en identifiant rapidement ces messages en quelques « coups », en les imaginant et en les mettant en application dans son propre environnement professionnel. Par une stratégie élargie, en créant des liens sociaux malgré les difficultés et en trouvant les solutions les plus adaptées, pour coopérer vers la réussite.

Événements emblématiques à l'appui du jeu de Go :

FORMATION : « JOURNÉES DE SENSIBILISATION MANAGÉRIALE » SUR tous les sites du CEREMA.

ATELIERS : À Nantes-métropole, sur la base des « Analogies du jeu de Go avec la stratégie managériale », adaptées aux thématiques du client.

ANIMATION DE COMITÉ DE DIRECTION : Colombier-Saugnieu, Le Bouscat, Parthenay-Gâtine.

SÉMINAIRES : Ville de Montpellier, UGECAM Île-de-France et ITEP Le Coteau.

COURS : « Jeu de Go et management des organisations » pour les élèves ingénieurs 2^e année - École des Mines de Saint-Étienne.

>> Les tarifs s'entendent par personne, par session et en inter. Imputable sur le CPF.

11

ATELIERS

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de management.

OBJECTIF DE L'ATELIER : Comprendre les analogies du jeu de Go avec les besoins et les hésitations du manager.

Durée	3 heures
Tarif	330 €
Lieu	En vos locaux
Dates	4 janvier, 3 février, 8 mars, 3 avril, 11 mai, 8 juin, 5 juillet, 26 septembre, 19 octobre, 20 novembre, 4 décembre

12

SÉMINAIRES

PROFIL DES PARTICIPANTS : Toute personne de l'entreprise en situation de management.

OBJECTIF DU SÉMINAIRE : Comprendre les analogies du jeu de Go avec les besoins et les hésitations du manager, selon votre thématique.

Durée	À la carte
Tarif	Forfait
Lieu	En vos locaux
Dates	Selon vos souhaits

13

COURS

PROFIL DES PARTICIPANTS : Étudiants des grandes Écoles

OBJECTIF DU COURS : Comprendre les mécanismes du jeu de Go et ses analogies avec la stratégie managériale.

Durée	À la carte
Tarif	Forfait
Lieu	En vos locaux
Dates	Selon vos souhaits