

FORMATIONS 2021

Tél. : 01 46 94 62 57

contact@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 appliquer 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. GPEEC
10. Décrire les postes métiers

Ateliers

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 favorise 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).

1 / LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Profil des participants : toute personne de l'entreprise en situation de manager des équipes.

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 : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 6 & 7 janvier, 18 & 19 février, 11 & 12 mars, 8 & 9 avril, 18 & 19 mai, 10 & 11 juin, 1^{er} & 2 juillet, 2 & 3 septembre, 13 & 14 octobre, 16 & 17 novembre, 9 & 10 décembre

2 / RÉUSSIR L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL ANNUEL

Profil des participants : tout acteur de la DRH et managers.

Objectifs de la formation : comprendre les enjeux de l'EPA, identifier les différentes étapes de l'entretien et savoir fixer des objectifs individuels. Apprécier les résultats des objectifs de l'année précédente.

Durée : 2 jours

Tarif : 1.100 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 11 & 12 janvier, 22 & 23 février, 16 & 17 mars, 27 & 28 avril, 4 & 5 mai, 8 & 9 juin, 8 & 9 juillet, 28 & 29 septembre, 5 & 6 octobre, 16 & 17 novembre, 14 & 15 décembre

3 / ÊTRE À L'AISE POUR CONDUIRE LE CHANGEMENT OU APPLIQUER LE MANAGEMENT AGILE

Profil des participants : toute personne de l'entreprise en situation de piloter des équipes

Objectifs de la formation : savoir mobiliser les équipes en situation de changement dans l'incertitude, et la complexité (jeu de Go).

Durée : 2 jours

Tarif : 1.100 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 21 & 22 janvier, 25 & 26 février, 18 & 19 mars, 13 & 14 avril, 18 & 19 mai, 7 & 8 juin, 8 & 9 juillet, 23 & 24 septembre, 19 & 20 octobre, 16 & 17 novembre, 7 & 8 décembre

4 / SAVOIR DÉVELOPPER DES RELATIONS PROFESSIONNELLES CONSTRUCTIVES

Profil des participants : toute personne de toute organisation quel que soit son positionnement hiérarchique

Objectifs de la formation : savoir établir et maintenir des relations professionnelles de qualité

Durée : 2 jours

Tarif : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 28 & 29 janvier, 25 & 26 février, 11 & 12 mars, 13 & 14 avril, 25 & 26 mai, 3 & 4 juin, 8 & 9 juillet, 1 & 2 septembre, 6 & 7 octobre, 4 & 5 novembre, 9 & 10 décembre

5 / COMMUNIQUER AVEC AISANCE

Profil des participants : toute personne de toute organisation

Objectifs de la formation : s'appuyer sur des techniques, des comportements et des outils appropriés à une situation donnée pour atteindre son objectif.

Durée : 2 jours

Tarif : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 28 & 29 janvier, 25 & 26 février, 11 & 12 mars, 13 & 14 avril, 18 & 19 mai, 3 & 4 juin, 8 & 9 juillet, 16 & 17 septembre, 7 & 8 octobre, 4 & 5 novembre, 14 & 15 décembre

6 / RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS

Profil des participants : toute personne de l'entreprise en situation de négociation interne ou externe

Objectifs de la formation : utiliser les méthodes, les comportements et les outils appropriés pour gagner en aisance dans la négociation.

Durée : 2 jours

Tarif : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 25 & 26 janvier, 22 & 23 février, 11 & 12 mars, 15 & 16 avril, 19 & 20 mai, 3 & 4 juin, 6 & 7 juillet, 2 & 3 septembre, 14 & 15 octobre, 18 & 19 novembre, 7 & 8 décembre

7 / MIEUX COOPÉRER EN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL

Profil des participants : managers de tout service face à la diversité des équipes

Objectifs de la formation : comprendre les mécanismes culturels des interlocuteurs pour favoriser la coopération.

Durée : 2 jours

Tarif : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 27 & 28 janvier, 15 & 16 février, 25 & 26 mars, 22 & 23 avril, 17 & 18 mai, 3 & 4 juin, 8 & 9 juillet, 6 & 7 septembre, 7 & 8 octobre, 18 & 19 novembre, 14 & 15 décembre

8 / DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

Profil des participants : toute personne de l'entreprise, quel que soit son rôle

Objectifs de la formation : comprendre les composantes du leadership, identifier et mettre en œuvre ses appuis personnels.

Durée : 2 jours

Tarif : 980 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 13 & 14 janvier, 25 & 26 février, 18 & 19 mars, 8 & 9 avril, 19 & 20 mai, 2 & 3 juin, 1 & 2 juillet, 2 & 3 septembre, 4 & 5 octobre, 15 & 16 novembre, 9 & 10 décembre

9 / GPEEC

Profil des participants : managers « métier » et/ou acteurs de la DRH

Objectifs de la formation : comprendre les enjeux de la GPEC, utiliser ses outils et respecter la doctrine de l'organisation, garante de la méthode, du sens et de l'exploitation

Durée : 2 jours

Tarif : 1.100 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 25 & 26 janvier, 15 & 16 février, 25 & 26 mars, 8 & 9 avril, 25 & 26 mai, 8 & 9 juin, 6 & 7 juillet, 9 & 10 septembre, 5 & 6 octobre, 18 & 19 novembre, 2 & 3 décembre

10 / DÉCRIRE LES POSTES MÉTIERS

Profil des participants : managers « métier » et/ou acteurs de la DRH

Objectifs de la formation : comprendre les enjeux de la description (niveaux de qualification, positionnement spécifique de chaque poste) et savoir la formaliser selon des repères communs

Durée : 2 jours

Tarif : 1.100 €

Lieu : En vos locaux

Dates : 14 & 15 janvier, 18 & 19 février, 9 & 10 mars, 1 & 2 avril, 27 & 28 mai, 9 & 10 juin, 7 & 8 juillet, 23 & 24 septembre, 19 & 20 octobre, 18 & 19 novembre, 1 & 2 décembre

ATELIER DE L'INNOVATION et DE L'AGILITE - LE MANAGEMENT ET LE 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 récents :

Animation de comité de direction : Nantes-métropole, Parthenay-Gâtine, Colombier-Saugnieu, CEREMA, Conseil Départemental de la Sarthe.

Cours : Élèves ingénieurs de 2^{ème} année (Écoles des Mines de St-Étienne).

Atelier : Ville de Nantes.

Séminaires : Une à deux journées sur la base des « **Analogies du jeu de Go avec la stratégie managériale** » adaptées aux thématiques de nos clients. Le Bouscat, UGECAM Île-de-France et le Coteau, ville de Montpellier.