

**I.D.Com
International**

**Conseil
et
Formation**



Siège Administratif

53, rue des Lilas, Sainte-Anne-des-Lacs (Québec) J0R 1B0 CANADA
Téléphone : **(450) 224-5398 / (514) 815-5457** Télécopieur : (450) 224-8128
Courriel : idcom@cgocable.ca Site Web: www.idcominter.com

Table des matières

• Qui est IDCOM International ?.....	4
• Isabelle David, votre formatrice principale.....	5
• Programmes avec la PNL.....	6
• Qu'est-ce que la PNL ?.....	7
• Pour toutes les formations en PNL.....	7
• Formations certifiantes en PNL.....	9
• Base en PNL.....	10
• Praticien Certifié en PNL.....	10
• Maître Praticien en PNL.....	11
• Post Maître en psychothérapie PNL.....	11
• Enseignant en PNL.....	12
• Post-Enseignant en PNL.....	13
• Formations en Hypnose Ericksonienne.....	14
• Formation professionnelle de coach.....	15
• Ateliers thématiques	16
• L'art de convaincre les clients avec intégrité.....	17
• Les métaprogrammes.....	17
• Le langage transformationnel.....	18
• Ma légende somatique.....	18
• La Ligne du temps™.....	18
• La Ligne de Vie.....	19
• Être au Coeur de la PNL.....	19
• Ateliers de supervision.....	20
• Enseignant : Artisan de la pensée.....	20
• L'esprit volubile.....	20
• Démarche de Croissance.....	21
• Aura Vision.....	21
• Retour à soi.....	21
• Services offerts aux entreprises et organismes.....	23
• Formations et coaching d'affaires.....	25
• Quelques-unes de nos réalisations.....	26
• Formations.....	28
• Coaching et Mentorat.....	28
• Communication.....	30
• Changement.....	30
• Ressources Humaines.....	31
• Ventes.....	33
• Service à la clientèle.....	34
• Consolidation d'équipe.....	34
• Gestion des appels / Centre d'appels.....	34
• Gestion de projet.....	35
• Animation et présentation.....	35
• L'éthique.....	36
• Gestion du stress et management émotionnel.....	37
• Gestion du temps et des priorités.....	37
• Formation professionnelle de coach.....	37
• Pour les gens d'affaires.....	38
• Programmation neurolinguistique.....	39
• Ateliers spécialisés.....	41
• Conférences.....	47
• Informations complémentaires.....	48
• Bon de commande de produits et de matériel didactique.....	51

Qui est IDCOM International ?

IDCOM International est entreprise spécialisée en formation et en coaching, offrant des services basés sur l'atteinte de l'excellence et des stratégies de réussite fondée en 1993. IDCOM International rassemble une équipe internationale solide, composée de professionnels provenant de divers champs d'application en affaires, en neurolinguistique, en communication, en sciences comportementales, en gestion, en administration, en ventes et de fine pointe en terme d'amélioration des performances. Tous possèdent une expertise dans leurs domaines de compétences respectifs, ainsi qu'une vaste expérience dans la formation et l'utilisation d'outils de communication et de changement.

IDCOM International accompagne les entreprises et les individus dans leurs objectifs de réussite.

La vision d'IDCOM International est de faciliter dans l'entreprise l'intégration de l'excellence et de la réussite.

La mission d'IDCOM International est d'améliorer les savoir-faire et savoir-être des membres d'une même entreprise ainsi que de participer à l'amélioration continue de tous les gens du milieu des affaires.

La stratégie d'IDCOM International est d'offrir des interventions diversifiées et de formats variés dans de nombreux champs d'activités professionnelles. Chaque intervention est conçue et réalisée à partir de certains critères tels que la clientèle visée ainsi que les objectifs et résultats désirés, les compétences, les techniques et les habiletés requises à l'augmentation des performances, ainsi que la reconnaissance et la valorisation de chacun.

Bref, IDCOM International est un environnement et une culture qui offrent des conseils en formation professionnelle et personnelle.

Nous sommes agréés par :

- le Ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada et par le Ministère du Revenu du Québec en tant qu'établissement d'enseignement.
- le Ministère de l'Emploi et de la Solidarité (Emploi-Québec), pour la formation continue, la loi 90 et la formation de la main-d'oeuvre.
- la Société de Formation et d'Éducation Continue (SOFEDUC), en tant qu'organisme de formation permettant l'accumulation de crédits d'unités d'éducation continue (UEC).

Isabelle David, votre formatrice principale

Isabelle David, présidente d'IDCOM International inc., est coach et formatrice sur le plan international depuis plus de vingt ans. À ses études universitaires en enseignement et en administration s'ajoute une expérience pratique en gestion et en vente. De plus, elle a acquis d'autres expertises, à travers le monde, en communication et en sciences comportementales.

Mme David est la première femme francophone à détenir le titre de Maître Formateur Certifié en PNL et est reconnue internationalement pour sa contribution au domaine de la communication en entreprise. Elle est également auteure du livre «Être au coeur de la PNL», publié aux Éditions Quebecor, de «Des mots et des phrases qui transforment: La PNL appliquée à l'éducation» aux Éditions La Chenelière/McGraw-Hill en 2003, ainsi que de multiples articles ayant paru dans les journaux et magazines.

Elle est appréciée pour son dynamisme, sa simplicité et sa capacité à transmettre facilement et efficacement les modèles les plus complexes de la communication. En tant que conférencière et animatrice chevronnée, Mme David sait comment mettre rapidement les participants à l'aise tout en livrant un contenu de haut calibre.

Son équipe est composée de plusieurs collaborateurs experts, consultants et formateurs, dans leurs domaines respectifs au plan international. L'équipe multidisciplinaire et dynamique est soucieuse d'atteindre les objectifs de ses clients avec efficacité et éthique.



Isabelle David
Présidente
Maître Formateur Certifié

Programmation Neurolinguistique (PNL)

Certification et attestation d'IDCOM International avec
reconnaissance des associations internationales de PNL

⇒ **Base**

⇒ **Praticien**

⇒ **Maître Praticien**

⇒ **Post Maître Praticien**

⇒ **Formateur Enseignant**

⇒ **Post Enseignant**



Tous nos programmes avec certification sont reconnus sur cinq continents. De par leur conformité aux standards des associations internationales en PNL, ils sont des plus rigoureux. Ces formations, du plus haut calibre international en ce qui a trait au niveau de la compétence des formateurs, de la qualité du contenu, des normes, des critères et de l'éthique professionnelle, vous assurent d'un très grand apprentissage de la PNL.

Qu'est-ce que la PNL ?

La PNL est une approche basée sur la cybernétique, la psychologie et la linguistique. Elle fut développée au début des années 70' par Richard Bandler, informaticien et psychologue, et par John Grinder, psychologue et linguiste, tous deux de l'Université de Santa Cruz en Californie. Ces chercheurs ont créé une discipline ayant les mêmes racines philosophiques et scientifiques que les sciences cognitives, que le mouvement du potentiel humain et que la psychologie transpersonnelle.

Dès ses débuts la PNL a émergé et évolué à partir des travaux de différents scientifiques; ceux d'Alfred Korzybski sur la sémantique générale, de Noam Chomsky sur la grammaire transformationnelle, de Fritz Perls père de la «Gestalt therapy», de Virginia Satir qui est la mère de la thérapie familiale, de Milton Erickson qui est le créateur de l'hypnose ericksonienne, de Gregory Bateson auteur du «Double bind therapy» qui traite de la schizophrénie et des travaux d'Ashby, qui est le père de la cybernétique et de la théorie des types logiques.

Basée sur ces approches, la PNL est devenue l'étude du comportement humain. Elle cherche à comprendre l'humain dans son fonctionnement et son expérience subjective. La PNL souhaite découvrir comment on fait ce que l'on fait, ainsi qu'à maximiser notre potentiel. Elle cherche surtout à décoder notre expérience de vie afin de mieux percevoir la réalité qui nous entoure et ainsi profiter au maximum de ce que la vie a à nous offrir. Les mots clés de la PNL sont «apprendre», «ressources», «potentiel», «résultat» et «mieux-vivre». Pour ce faire la PNL propose :

1. Comprendre les mécanismes d'encodages des problématiques afin d'en changer notre expérience, de résoudre les conflits et d'atteindre des résultats constructifs.
2. Participer à la création et à l'installation d'un mieux-être et d'un mieux-vivre en développant nos ressources et savoir-faire.

À travers les ans la PNL a développé des outils, techniques et un esprit qui facilite la réalisation de nos objectifs personnels et professionnels. Elle est devenue la discipline de maximisation et de compréhension de l'expérience humaine.

Pour toutes nos formations en PNL

Validation et reconnaissance par :

- INLPTA (Association Internationale des Formateurs en PNL)
- IANLP (Association Internationale de PNL)
- CANLP (Association Canadienne de PNL)
- OCPNN (Ordre canadien des praticiens de naturopathie et des naturothérapies)
- SOFEDUC (Société de Formation et d'Éducation Continue)

Formule selon vos besoins :

- Individuelle.
- Micro groupe.
- Dix personnes et plus.

Attribution d'U.E.C.

IDCOM International étant un membre accrédité de la SOFEDUC (Société de Formation et d'Éducation Continue), est habilité à émettre des UEC (Unités d'éducation continue). L'UEC est définie comme suit : «représente 10 heures de participation à une activité structurée de formation et d'éducation organisée et dirigée par un organisme responsable et animée par des formateurs compétents».



Formé par une équipe reconnue internationalement

Toutes nos formations sont mises sur pied par Mme Isabelle David, Maître Enseignant Certifié en PNL et directrice des programmes PNL. L'équipe de formation est composée de Post Enseignants Certifiés, d'Enseignants Certifiés, d'Aspirants Enseignants et/ou de Maîtres Praticiens Certifiés ayant été formés par les plus éminents spécialistes de leur époque qui sont tous réputés dans leur champ d'expertise spécifique. Parmi leurs enseignants nous retrouvons : MM. Richard Bandler, Richard Diehl, Robert Dilts, Dick Fish, John Grinder, Tad James, Giorgio Nardone, Marvin Oka, John Overdurf, Paul Watzlawick, Wyatt Woodsmall, Anthony Robbins et Mesdames Tamara Andreas, Isabelle David, Judith DeLozier et Julie Silverthorn pour n'en nommer que quelques-uns. Ainsi les participants bénéficieront d'une formation de première main de la part de formateurs reconnus internationalement, ayant acquis leur expertise des fondateurs mêmes de la PNL.

Entièrement en français

Nos formations en PNL sont toutes offertes, du début à la fin, entièrement en français (elles peuvent cependant être offertes en anglais sur demande). On comprend et intègre beaucoup mieux les apprentissages dans notre langue maternelle.

À la fine pointe des récents développements

Nos formations sont continuellement remises à jour, en y intégrant les toutes dernières applications et recherches provenant de la communauté PNL à travers le monde. IDCOM faisant partie des développeurs en PNL, et étant un catalyseur de changement, vous serez toujours à la fine pointe des plus récents développements en PNL.

À chaque étape, un manuel de plus de 300 pages vous est remis

Chaque formation offre une quantité incroyable d'informations très utiles portant sur les techniques de base et sur les plus récents développements en PNL. Tous nos manuels sont le fruit de recherches approfondies et constituent des ouvrages de référence pour vos interventions futures. Ils contiennent également les critères et les standards des Associations Internationales en PNL.

Le premier pas...

Contactez-nous et nous répondrons à vos questions. Vous pouvez également venir nous rencontrer. Un entretien privé et gratuit vous est offert, sur rendez-vous, afin de répondre à toutes vos questions sur les services que nous offrons. Nous vous enverrons, sur demande, une brochure explicative plus détaillée sur la formation de votre choix (Base, Praticien, Maître Praticien, Post Maître en Psychothérapie, Enseignant, Post Enseignant). Vous pouvez également obtenir plus de renseignements sur les modalités de formations à la section «informations complémentaires», qui se trouve à la fin de la brochure.

Crédits d'impôts

IDCOM International inc. étant un établissement d'enseignement agréé par Développement et Ressources Humaines Canada et par le Ministère du Revenu du Québec, nous vous fournirons un reçu pour crédits d'impôt. De plus, pour les participants dont la formation est payée par leur entreprise, nous sommes accrédités auprès du Ministère de l'Emploi et de la Solidarité (Emploi-Québec) et sommes conformes aux exigences de la loi 90.

Suis-je tenu de participer au processus d'évaluation ?

Seules les personnes qui veulent être certifiées en PNL ou qui ont le désir d'être évaluées, doivent compléter le processus d'évaluation. Certains peuvent se donner un temps d'intégration et compléter le processus d'évaluation plus tard. Peu importe le cheminement que vous choisissiez, vous obtenez une attestation de participation, ainsi que la remise des U.E.C.. Il est possible d'assister à nos formations de PNL sans toutefois s'inscrire au processus d'évaluation et de certification.

Formations Certifiantes en PNL

La maîtrise de l'approche de la Programmation Neurolinguistique implique l'acquisition de connaissances et de capacités au moyen de programmes de formation structurés conformes aux standards de l'Association Internationale des Enseignants en PNL (INLPTA), de l'Association Internationale de PNL ainsi que ceux de l'Association Canadienne de PNL. Ces programmes sont progressifs, en plusieurs étapes, et visent l'intégration de toutes les compétences requises dans l'utilisation et l'enseignement de la PNL.

Étape 1 en PNL : Praticien Certifié

Étape 2 en PNL : Maître Praticien Certifié

Étape 3 en PNL : Formateur Certifié (Enseignant)

Étape 4 en PNL : Maître Formateur Certifié (Maître Enseignant)

La certification de Praticien et de Maître Praticien doit être accordée par un Formateur Certifié ou un Maître Formateur Certifié, pour être reconnue. La certification de Formateur, d'Enseignant ou de Post Enseignant doit être accordée par un Maître Formateur Certifié, afin d'être reconnue. La certification aux diverses étapes est accordée suite à une évaluation des compétences.

La participation à une formation en PNL n'entraîne pas nécessairement votre certification. Certaines personnes participent à ces programmes sans viser à être certifiées. Que vous ne participiez pas au processus d'évaluation ou que vous ne rencontriez pas les exigences pour être certifié, vous recevrez tout de même une attestation officielle indiquant que vous avez suivi une formation en PNL. Cette attestation mentionne que vous avez suivi une formation rigoureuse et de haut calibre et vous permet d'accéder éventuellement à tout processus d'évaluation et de certification.

Veillez noter que la certification aux formations suivantes ne fait pas partie des normes des associations internationales en PNL, mais est néanmoins reconnue si la certification est accordée par un Formateur Certifié ou un Maître Formateur Certifié :

- **Post Maître en Psychothérapie PNL Certifié**
- **Post Enseignant Certifié**

Le contenu des formations en PNL chez IDCOM est conforme aux critères et standards de l'Association Internationale des Enseignants en PNL, de l'Association Internationale de PNL et de l'Association Canadienne de PNL.

Base en PNL

La PNL de Base se veut une formation pour ceux et celles qui désirent apprendre la PNL et qui souhaitent obtenir des outils applicables immédiatement grâce à la pratique. Vous y apprendrez une technologie de fine pointe qui se veut principalement pratique et utilisable rapidement et efficacement par tous ses utilisateurs et ce dans leurs domaines professionnels respectifs.

Apprendre les principes de base de la PNL ainsi que certains outils plus poussés et axés sur la possibilité immédiate d'utilisation, maîtriser les techniques de rapport, prendre conscience de l'impact des mots que nous utilisons et mieux s'exprimer en tenant compte de ce que nous voulons, réaliser la puissance de notre mental et apprendre des outils permettant la meilleure utilisation de cette force, développer et actualiser le potentiel humain.

Contenu de la formation :

Introduction et historique de la PNL, contacts et techniques de rapport avec les clients, collègues et pairs, la communication efficace et le modèle de communication, le pouvoir de l'imagerie mentale et des sous-modalités, le swish de base, le langage transformationnel, la gestion de nos états ressources afin de faire face à toutes éventualités, et bien plus...

Cette formation est d'une durée de 14 heures réparties en deux jours et demi de formation en classe. À la fin de la formation, une attestation de participation sera remise et portera le titre de «Formation de Base en PNL». Vous recevrez également 1,4 U.E.C. reconnu par la SOFEDUC. De plus cette formation donne 1 crédit pour l'obtention du titre de naturothérapeute par l'OCPNN. De plus, suite à votre inscription à la formation de Base en PNL chez IDCOM, nous vous remettrons un coupon rabais du même montant que votre investissement. Ce coupon sera applicable lors de votre inscription à une formation de Praticien avec nous.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 2 jours

Tarifs : 365 \$ CAN (plus taxes)

Préalable : aucun

Praticien Certifié en PNL

La formation de Praticien Certifié en PNL a des applications autant dans la vie personnelle que professionnelle. Elle permet une amélioration de l'efficacité professionnelle ainsi que le développement de plus de flexibilité, de congruence et d'acuité sensorielle. L'expérimentation des modèles de la PNL sur soi durant la formation soutient un cheminement personnel menant à une vision de nouvelles perspectives.

Les étudiants intègrent les modèles de la PNL dans divers champs d'activités afin d'en élargir les possibilités d'utilisation. Ces modèles de communication, de changement et d'atteinte des résultats sont compris et mis en pratique avec l'aide d'exercices, mises en situation et laboratoires pratiques. Ils abordent les bases théoriques mais surtout expérimentent la PNL dans la pratique.

Durant la formation, tous les participants intègrent les piliers de la PNL : définir les objectifs que l'on veut atteindre, développer l'acuité sensorielle afin de savoir si on les a atteints ou non, développer la flexibilité afin d'établir les changements nécessaires à la réalisation et, enfin, passer à l'action afin de matérialiser nos objectifs.

Contenu de la formation :

Historique et définition de la discipline, les présupposés, le modèle du processus de communication, les cadres de la PNL, l'écologie, le cadre objectif, le feedback, les systèmes de représentation, les préférences sensorielles, les indices d'accès, le rapport, la synchronisation, l'acuité sensorielle, la calibration, la congruence et l'incongruence, le mouvement oculaire, l'ancrage (simple, annulation, empiement, enchaînement, cercle excellence), la stratégie de ressources, le changement d'histoire personnelle, l'orientation temporelle, le concept de la ligne du temps, la gestion des états émotifs, le métamodèle, les schémas du langage, le recadrage (de contexte, de contenu, en six étapes), les stratégies (Walt Disney, Léonard de Vinci et autres) et leurs composantes, l'association et la dissociation, les positions perceptuelles, les positions Satir, les sous-modalités, les swish simple et de localisation, le changement de croyances, le modèle de Milton, les inductions simples, les métaphores, le concept des niveaux logiques, et plusieurs autres... (tels qu'établis par les «critères de certification de praticien en PNL de l'INLPTA»).

Cette formation est d'une durée de 200 heures réparties en plusieurs jours de formation en classe et en heures de pratique et d'intégration dans le contexte professionnel de l'étudiant. À la fin de la formation, une évaluation écrite et orale complétées avec succès et ajoutées aux heures de cours et de pratique ainsi que la remise par le stagiaire d'une étude de cas, mènera à la certification finale au titre de «Praticien certifié en PNL». Le cycle complet donne 20 U.E.C reconnus par la SOFEDUC et 20 crédits vers l'obtention du titre de naturothérapeute avec l'OCPNN.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 200 heures

Tarifs : 2 550 \$ CAN (plus taxes) au Canada ou 2 200 Euro en Europe

Préalable : aucun

Maître Praticien en PNL

La formation de Maître Praticien en PNL a des applications autant dans la vie personnelle que professionnelle. Elle permet une amélioration de l'efficacité professionnelle ainsi que le développement de plus de flexibilité, de congruence et d'acuité sensorielle. L'expérimentation des modèles de la PNL sur soi durant la formation soutient un cheminement personnel menant à la vision de nouvelles perspectives.

Les étudiants consolident les habiletés acquises au niveau Praticien et intègrent les modèles du niveau de Maître Praticien en PNL. Ils apprennent et maîtrisent les modèles les plus avancés de la PNL dans divers champs d'activités afin d'en élargir les possibilités d'utilisation, d'approfondir leurs connaissances et d'accroître leurs habiletés. Ces modèles de communication, de changement et d'atteinte des résultats sont compris et mis en pratique avec l'aide d'exercices, de mises en situation et de laboratoires pratiques. Ils abordent les bases théoriques mais surtout expérimentent la PNL dans la pratique.

Durant la formation, tous les participants élaborent de nouvelles perspectives plus globales et holistiques de la PNL. Ce qui offre la possibilité de passer de la maîtrise à l'art par le raffinement des approches de communication et de changement dans toutes les sphères de l'activité humaine.

Contenu de la formation :

L'objectif, les niveaux logiques, la vision et la mission, les valeurs, les métaprogrammes, la modélisation, les stratégies avancées, le transfert de compétences, les états de transe, les métaphores et le langage de Milton, les schémas avancés du langage, les inductions hypnotiques, les croyances, le changement de croyance organique, la technique de Dickens, le métamiroir, le recadrage conversationnel, le modèle SCORE, la Ligne du temps, les sous-modalités avancées, la thérapie de la Ligne du temps, le modèle d'allergies, le modèle de phobias, la réimpression, le SOAR, et autres.... (tels qu'établis par les « critères de certification de Maître Praticien en PNL de l'INLPTA »).

Cette formation est d'une durée de 250 heures de formation en classe et en heures de pratique et d'intégration dans le contexte professionnel du stagiaire. À la fin de la formation, une évaluation écrite, orale et comportementale complétée avec succès et ajoutée aux heures de cours et de pratique, ainsi qu'à la remise par le stagiaire d'une thèse de recherche sur une étude de cas, mènera à la certification finale au titre de «Maître Praticien Certifié en PNL». Le Maître Praticien Certifié recevra également une attestation de participation aux fins des UEC, car cette formation est admissible à l'attribution de 25 unités d'éducation continue (UEC) par notre affiliation à la S.O.F.E.D.U.C. et de 25 crédits vers l'obtention du titre de naturothérapeute avec l'OCPNN.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 250 heures

Tarifs : 2 550 \$ CAN (plus taxes) au Canada ou 2 200 Euro en Europe

Préalable : Praticien PNL

Post Maître en psychothérapie PNL

Depuis déjà une trentaine d'années, la PNL a mené au développement de différents outils qui trouvent leur application dans différents contextes. Cependant, un de ses apports les plus considérables demeure sans contredit son influence dans le domaine des thérapies brèves où son influence est désormais considérable par son efficacité. Les outils de la PNL permettent effectivement de décoder les problématiques présentes chez les individus et d'y répondre rapidement par des traitements efficaces.

C'est dans cette optique que fut créé la discipline de psychothérapie PNL qui se distingue des autres champs d'application de la PNL par son cursus rejoignant les normes psychothérapeutiques. Nous vous proposons le programme de Post Maître en psychothérapie qui précède d'un Maître Praticien et d'un Praticien en PNL complète une formation en psychothérapie Neurolinguistique.

Objectif de la formation

Faire découvrir aux futurs thérapeutes les différentes étapes d'une démarche thérapeutique professionnelle avec les outils de la PNL. Acquérir une qualification de niveau professionnel permettant au futur thérapeute de connaître et de respecter le code d'éthique des différents organismes normatifs régissant la qualité des interventions psychothérapeutiques PNL et Neurolinguistique. Permettre au futur thérapeute de créer son propre style d'intervention en développant ses compétences et en intégrant ses apprentissages variés.

Contenu de la formation

- Planification du travail psychothérapeutique.
- Normes et éthique en psychothérapie.
- Le respect strict du code de déontologie.
- Installation du cadre thérapeutique.
- Techniques d'entrevue et de cueillette des données.
- Techniques d'interventions et attitudes de bases.

- Phases de développement de la personnalité.
- Dimension psychique, sociale, affective et cognitive de la personne.
- Les écoles de pensées psychologiques : Freud, Erickson, Piaget, Kohlberg, Bandura, Maslow et Rogers.
- Modèles biopsychosocial et processus systémique.
- Les divers champs thérapeutiques : mécanismes de défense, dépendance affective, divorce, deuil, transfert- contre transfert, triangle de Koffman et Positions Satir.
- Les courants de pensées fondateurs de l'approche thérapeutique PNL et autres approches connexes : Thérapie brève, Palo-Alto, Thérapie du réel, Analyse transactionnelle, Gestalt, Mouvement Corporel et jeux de rôles.
- L'utilisation des différents outils PNL en psychothérapie.
- Psychopathologie et évaluation clinique en psychothérapie : DSM, troubles de l'humeur, stress, épuisement professionnel, dépression.
- Les habiletés en évaluation, la critique et l'analyse des résultats.

Attestation

Après avoir complété avec succès votre formation de Post Maître en psychothérapie, vous recevrez une attestation de votre participation à ce programme et du nombre d'heures de formation complétées. Cette attestation portera le titre de «Formation de Post Maître en Psychothérapie». Cette formation de 400 heures est également admissible à l'attribution de 40 unités d'éducation continue (UEC) par notre affiliation à la Société de Formation et d'Éducation Continue. Cette formation est également validée et reconnue par les associations suivantes : INLPTA (Association internationale des enseignants en PNL), IANLP (Association internationale de PNL), CANLP (Association canadienne de PNL), OCPNN (Ordre canadien des praticiens de naturopathie et des naturothérapies).

Modalités pédagogiques et exigences de certification

Cette formation est d'une durée de 400 heures réparties en 8 modules de formation en classe, en pratiques, travaux, lectures et supervision. Afin de compléter le cursus le stagiaire devra :

- Avoir complété avec succès les niveaux de Praticien et de Maître Praticien en PNL.
- Être supervisé lors d'intervention avec client sur l'application par le candidat des connaissances et habiletés cliniques.
- Suivre une psychothérapie individuelle avec l'approche et le psychothérapeute accrédité de son choix. 50 heures de thérapie personnelle au total dont 25 heures seront suivies dans le cadre de la formation. Un rapport écrit du psychothérapeute sera demandé ainsi que l'auto évaluation écrite du stagiaire sur son propre processus.
- Compléter 120 heures de lectures et recherches comprenant : Une étude de cas sur une période prolongée remise sur cassette audio ou vidéo et selon un protocole écrit prédéterminé. L'évaluation de l'étude cas d'un autre stagiaire. La remise d'une thèse de recherche ou de réflexion personnelle.
- Appartenir à un groupe de pratique composé d'autres stagiaires et compléter 54 heures. Faire un stage de 54 heures dans un milieu communautaire, social ou psychothérapeutique.
- Passer 25 heures en tant que personne ressource dans le cadre de formations de Praticien et/ou de Maître Praticien en PNL.
- Réussir avec succès une évaluation écrite et comportementale.

Enseignant Certifié en PNL

À travers cette formation nous vous proposons d'acquérir des outils appliqués à l'andragogie et de devenir vous-même Enseignant Certifié en PNL. Notre objectif est de former les Maîtres Praticiens expérimentés en PNL aux compétences et au grade d'Enseignant Certifié en PNL, à travers un enseignement de qualité portant sur les applications pédagogiques des outils de la PNL et sur une certification internationale.

Ce programme de formation vous permettra d'accroître votre savoir-faire dans l'enseignement et l'animation d'un groupe tout en approfondissant votre expertise en PNL. Il ne suffit pas de bien maîtriser son sujet pour devenir Enseignant Certifié en PNL. Ce sont les compétences pédagogiques, le charisme, les capacités d'innovation et de développement qui font la différence. À ce titre, ce programme d'Enseignant Certifié en PNL destiné aux formateurs, consultants ou spécialistes de la relation d'aide se traduit par :

- L'acquisition de compétence et de stratégie de pointe en matière de pédagogie et d'andragogie. Le stagiaire apprend à utiliser la PNL dans le processus de formation.
- Un processus de croissance personnelle qui amènera le stagiaire à développer sa créativité en matière de techniques et d'innovation sociale.
- Un travail en équipe permettant au stagiaire de se construire un réseau et de partager ses expériences avec des personnes provenant de divers pays de la francophonie.
- Une reconnaissance internationale à travers la possibilité d'adhérer en tant qu'Enseignant Certifié en PNL à l'INLPTA, à l'IANLP et à la CANLP.

Vous pourrez, en tant qu'Enseignant Certifié en PNL, donner des formations certifiantes de niveau Praticien et Maître Praticien en PNL, sous réserve de suivre les normes de certification des associations ci-dessus.

Contenu de la formation :

Le système 4-Mat et l'organisation de la formation, l'ancrage de scène et l'ancrage spatial, métaphores à boucles récursives, la logistique et son équipe; l'environnement, la salle de formation, les manuels, etc., morceler, séquencer et les formes de comportement, typologies de la personnalité, les théories d'apprentissage des adultes et les mécaniques de la mémoire, les quatre niveaux logiques d'apprentissage, la créativité, les schémas avancés du langage, les outils de scène, développer un style de formation, exercices de facilitation, donner des instructions, retour, périodes de questions, utilisation de la voix, du corps, du tempo et du rythme, habiletés de calibration de groupe et de transe de groupe, utilisation de la musique, couleurs et jeux, etc..

Cette formation est d'une durée totale de 200 heures incluant les pratiques. Le nombre de jours de formation varie entre 9 et 14 jours en fonction du nombre de participants. À la fin de la formation, une attestation de participation sera remise et portera le titre de Aspirant Enseignant en PNL. Après avoir suivi avec succès le processus d'évaluation, une certification sera remise et portera le titre d'Enseignant Certifié en PNL. Pour les participants canadiens, vous recevrez également 20 U.E.C. reconnus par la SOFEDUC.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 200 heures de formation et d'évaluation

Entretien d'évaluation du dossier : 125 \$ CAN plus taxes (au téléphone)

Formation : 2 550 \$ CAN plus taxes au Canada ou 2 200 Euro en Europe

Certification : 1 750 \$ CAN plus taxes au Canada ou 1 500 Euro en Europe

Préalable : avoir réussi une formation de Maître Praticien PNL. Un entretien d'évaluation avec chaque participant est réalisé avant le début de la formation.

Post Enseignant Certifié en PNL

Préalable :

Avoir réussi une formation d'Enseignant Certifié et/ou une évaluation de dossier pour tout candidat provenant d'écoles PNL autre qu'IDCom.

Objectifs de la formation :

À travers cette formation de Post Enseignant avec spécialisation nous vous proposons de maîtriser les applications de la PNL à la pédagogie et à l'andragogie et de devenir vous-même Post Enseignant Certifié en PNL avec une spécialisation dans votre champ d'expertise.

Notre objectif est de former les Enseignants expérimentés en PNL aux compétences et au grade de Post Enseignant Certifié en PNL, à travers un enseignement de qualité, un coaching hors pair, une supervision de recherche ainsi que par une certification et reconnaissance internationale.

Vous pourrez, en tant que Post Enseignant Certifié en PNL, donner des formations certifiantes de niveau Praticien et Maître Praticien en PNL, sous réserve de suivre les normes de certification des associations PNL.

La certification au titre de Post Enseignant Certifié donne également à l'Enseignant Certifié ne l'ayant pas déjà, le titre d'Enseignant Certifié de l'INLPTA ainsi qu'une reconnaissance internationale à travers la possibilité d'adhérer en tant qu'Enseignant Certifié en PNL à l'INLPTA, à l'IANLP et à la CANLP.

Devenir un Post Enseignant Certifié en PNL avec spécialisation :

Être Post Enseignant Certifié en PNL est une étape importante dans l'enseignement de la PNL et dans la transmission à nos stagiaires et clients d'une expertise et d'une crédibilité de haut niveau dans notre champ d'expertise. Ce titre démontre la reconnaissance internationale face à nos travaux de recherche et développement, ainsi que de notre implication dans la PNL internationale.

Être Post Enseignant Certifié, c'est démontrer notre volonté de promouvoir la PNL tout en développant nos compétences pédagogiques, notre charisme, nos capacités d'innovation, de créativité et de développement. Il s'agit d'affirmer son style d'enseignement et d'être respecté par la communauté PNL pour nos idées et notre niveau d'études. C'est notre contribution à l'avancement de la PNL de par notre enseignement, nos recherches et travaux. Être Post Enseignant certifié, c'est faire la différence!

Structure du programme :

La formation de Post Enseignant Certifié est donnée en formule intensive.

Avec l'obtention de ce diplôme, vous recevrez également, pour ceux qui ne l'ont pas déjà, une certification au titre d'Enseignant Certifié reconnu par l'INLPTA.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 200 heures

Formation : 2 550 \$ CAN plus taxes au Canada ou 2 200 Euro en Europe.

Formations en Hypnose Ericksonienne

Ainsi nommée car elle est tirée en droite ligne des techniques d'interventions de Milton Erickson, cette forme d'hypnose est un moyen de changement rapide, efficace et élégant. Et, en tant que tel, l'hypnose ericksonienne est un outil privilégié de la thérapie et de la relation d'aide bien sûr, mais aussi de l'enseignement, de la communication, des relations humaines, et également du monde des affaires dans sa forme conversationnelle.

Ce cycle de formation a pour but de faire connaître, expérimenter et appliquer sur soi et les autres les mécanismes de l'hypnose ericksonienne, et d'apprendre à manier avec aisance et fluidité le langage hypnotique, ainsi qu'inclure ces techniques dans la pratique professionnelle et dans les relations interpersonnelles.

Ces formations s'adressent à toute personne désireuse d'accroître encore son efficacité et ses résultats dans des domaines tels que coaching, relation d'aide, thérapie, développement personnel et démarche de croissance, animation, enseignement, relations humaines, management, ressources humaines, professions hospitalières, médicales et paramédicales, etc.

Introduction à l'hypnose Ericksonienne

Durant ce séminaire de sensibilisation, seront abordées les grandes lignes de l'hypnose ericksonienne, ses principes et processus d'action, d'une manière théorique brièvement, mais surtout par la pratique, afin d'expérimenter par soi-même différents états modifiés de conscience.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux
Tarifs : 365 \$ CAN (plus taxes)

Durée : 2 jours
Préalable : Aucun

Praticien en Hypnose Ericksonienne

Cette formation est l'apprentissage systématique des processus et procédés d'action de l'hypnose ericksonienne, aussi bien conversationnelle que par transe hypnotique.

Durant cette série de séminaires seront abordés notamment :

- Les états modifiés de conscience
- L'hypnose sans hypnose
- Les inductions
- La communication avec l'inconscient
- Langage propre à l'hypnose
- L'auto-hypnose
- Les trances
- Etc.

Du travail personnel en groupe de pairs entre chaque session sera demandé aux stagiaires. Une évaluation pratique et théorique présidera à la certification des stagiaires au titre de praticien en hypnose ericksonienne.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux
Tarifs : 2 550 \$ CAN (plus taxes)

Durée : 15 jours

Préalable : Maître-Praticien PNL et/ou expérience pertinente dans d'autres approches thérapeutiques sur évaluation de dossier.

Maître Praticien en Hypnose Ericksonienne

Cette formation avancée fait le lien entre l'hypnose ericksonienne et l'hypnose dite classique. Par des exposés théoriques mais surtout beaucoup de pratique, elle approfondira les techniques et entreprendra le travail de fond de l'hypnothérapie à proprement parler (c'est-à-dire comment intervient-on concrètement en hypnose).

Des études de cas amenées par les stagiaires serviront de base de travail (cassettes enregistrées avec l'autorisation des patients). Les stagiaires seront également appelés à superviser les stagiaires praticiens lors de journées de personnes ressources. Une évaluation pratique et théorique, ainsi que la présentation d'un mémoire de recherche, présidera à la certification de Maître-Praticien en hypnose ericksonienne.

Dates et lieux : veuillez nous contacter pour connaître les prochaines dates et lieux

Durée : 15 jours + 6 jours de personnes ressources

Tarifs : 2 550 \$ CAN (plus taxes)

Préalable : Praticien en Hypnose ericksonienne



* Veuillez prendre note que toutes nos formations en hypnose sont reconnues et agréées par l'American Board of Hypnotherapy (ABH).

Formation professionnelle de coach

Le coaching peut être décrit, la plupart du temps, comme un processus impliquant une personne en formation et un superviseur qui joue le rôle de coach. Il est donc un mode de soutien individuel indiqué pour la mise sur pied d'objectifs concrets de réalisation d'apprentissages ou de révision d'un projet. Sa plus grande force est surtout de recadrer la résolution de problèmes en une création de visions. Le coaching est une méthode taillée sur mesure pour la formation en milieu de travail parce qu'il implique activement le participant et lui permet de fournir une rétroaction continue. Il est particulièrement utile pour former de nouveaux employés, des gestionnaires ou mettre à niveau les habiletés des personnes déjà en place.

Le rôle du coach est donc d'accompagner les individus en répondant au rythme et aux aspirations de chacun. Il aide à redéfinir les objectifs, facilite la transition et s'assure que son client avance au maximum de ses possibilités. Il dit à son client ce que n'ose pas faire son meilleur ami, lui dit exactement ce qu'il en est et le soutient tout au long de sa démarche et de sa réflexion, afin de l'orienter vers l'action juste. Il permet, par son expérience, de donner l'opportunité aux clients d'apprendre de leurs erreurs et de leurs réussites, plutôt que de se fier seulement à des exemples plus généraux.

Le coaching comporte donc plusieurs avantages :

- c'est une excellente méthode de transfert des acquis et des apprentissages;
- favorise le maintien des acquis;
- peut être mis en place sur mesure pour chacun en fonction des besoins;
- permet au participant de mettre immédiatement en pratique ses nouveaux apprentissages;
- permet une rétroaction complète dans l'immédiat;
- favorise les échanges, le travail d'équipe et la communication.

Cette activité de formation de coach trouve donc sa raison d'être dans le fait qu'elle permet à ses participants de prendre conscience de l'important rôle que ceux-ci doivent jouer dans un contexte d'enseignement des apprentissages individuels à leurs futurs clients. Cette formation qui s'adresse aux cadres, gestionnaires, formateurs et experts-conseils, bref à tous ceux qui doivent transmettre leur savoir, vous fournira des outils et une méthodologie précise pour acquérir les compétences nécessaires pour devenir un coach qui saura faire la différence dans son milieu professionnel.

Objectifs de la formation :

- Former des coachs professionnels et les accompagner dans la réussite de ce métier.
- Découvrir, apprendre et expérimenter les outils et la méthodologie du coaching.
- Intégrer les qualités et les compétences d'un coach.
- Apprendre à faire progresser l'action dans la relation coach-élève.
- Établir des relations gagnant-gagnant.
- Apprendre à faire des évaluations personnelles et professionnelles.
- Développer des compétences dans la détermination d'objectifs et l'analyse des besoins.
- Apprendre à formuler des objectifs concrets pour soi-même et pour les autres.
- Apprendre à décoder les styles d'apprentissages et s'adapter à chaque mode.

Sujets traités pendant la formation

- Le cours vous familiarisera avec cette approche et les outils ou techniques qui la soutiennent.
- Les fondations, bases et différents styles de la pratique du coaching.
- Se connaître comme personne : la découverte de nos valeurs, de notre identité et de nos points d'équilibre (s'approprier, se prouver, partager, s'exprimer, s'intégrer et se donner).
- Les habiletés comportementales et de communication, ainsi que les différents outils pour les développer.
- L'art du questionnement, la formulation de questions et le recadrage.
- La transmission des apprentissages (apprendre à apprendre) et son encadrement.
- La gestion des résistances, des situations difficiles et de la dynamique relationnelle.
- L'instauration de valeurs renforçantes et de croyances appropriées pour trouver des solutions (transformer l'échec).
- La détermination et la clarification d'objectifs, l'évaluation du potentiel et la maximisation des ressources.
- Le leadership, la motivation personnelle et professionnelle.
- Construire sa pratique de coach professionnel dans le milieu des affaires.

Durée de la formation : 12 jours.

Investissement : 2 550 \$ (plus taxes) par participant.

Ateliers thématiques

- ⇒ ***L'Art de convaincre les clients***
 - ⇒ ***Les métaprogrammes***
- ⇒ ***Le langage transformationnel***
 - ⇒ ***Ma légende somatique***
 - ⇒ ***La Ligne du Temps***
 - ⇒ ***La Ligne de Vie***
- ⇒ ***Enseignant : Artisan de la pensée***
 - ⇒ ***L'Esprit volubile***
 - ⇒ ***Être au coeur de la PNL***
 - ⇒ ***Atelier de supervision***
 - ⇒ ***Démarche de croissance***

L'Art de convaincre les clients avec intégrité

Le professionnel d'aujourd'hui qui veut réussir doit influencer le client afin que celui-ci crée lui-même ses propres motivations à l'achat et ceci dans la forme appropriée et acceptable pour lui. Le succès d'une vente réussie réside dans la compréhension des structures conscientes et inconscientes du client. Le monde évolue très rapidement et le client d'aujourd'hui souhaite qu'on le comprenne, qu'on lui demande son avis et qu'on s'adapte à ses besoins. Pour y arriver, il suffit de découvrir ce qu'il faut faire (typologies, préférences sensorielles, métaprogrammes, etc...) et ensuite découvrir comment le faire (rapport, stratégies, langage d'influence, etc.).

Vous êtes vendeur, gérant, propriétaire, directeur ou travailleur autonome, voici un programme de formation qui s'adresse à vous. Cette formation se veut d'une longueur d'avance sur toutes autres formations en techniques de vente et service à la clientèle. (Durée : deux jours.)

Objectifs du programme :

Former les professionnels du domaine des ventes et de la gérance des ventes aux outils de communication et aux dernières technologies en matière de ventes. Vous y apprendrez :

- À synchroniser votre interlocuteur au niveau conscient et inconscient... avec élégance.
- À influencer... avec intégrité.
- À parler dans le langage du client... avec efficacité.
- À rejoindre le client dans son modèle du monde... avec précision.
- À conclure... avec professionnalisme.
- À performer... avec succès.

Contenu du programme :

- Les différents systèmes de représentation.
- La synchronisation et ses différentes techniques.
- Le métamodèle ou modèle de précision.
- Les filtres de prise de décision et d'influence.
- Les stratégies d'achat et les techniques de décodage.
- Les ancrages et leurs utilités.
- La vente en six étapes stratégiques.
- Le langage d'influence et le modèle de Milton.

Les métaprogrammes : savoir motiver et influencer

Les métaprogrammes sont des filtres enfoncés au plus profond de l'inconscient. Ils déterminent notre façon de penser et d'agir dans divers contextes de la vie. Ils ont un impact significatif sur notre personnalité. Apprendre à découvrir ses métaprogrammes ou ceux des autres accroît notre développement, notre flexibilité et notre capacité d'influencer ceux qui nous entourent. C'est une excellente façon d'augmenter la qualité de nos relations avec les autres. L'atelier vise à apprendre à identifier la façon de penser d'une personne et prévoir ses comportements dans un contexte donné. L'étude des métaprogrammes est très utile en thérapie, santé, vente, recrutement et gestion. (Durée : deux jours.)

Contenu de la formation :

- Identifier les schémas de comportement à partir du langage.
- Apprendre une démarche structurée et détaillée comprenant :
 - cueillette d'informations au moyen de questions clés
 - identification des comportements en écoutant l'autre personne s'exprimer
- découvrir la portée et l'impact de chaque comportement
- accroître sa flexibilité en matière de communication

Les bénéfices de cette formation :

- Accroître l'impact de ses communications interpersonnelles.
- Affecter la bonne personne au bon emploi.
- Découvrir et utiliser les stratégies les plus appropriées pour motiver.
- Établir de meilleures relations avec les clients.
- Comprendre en quoi son profil a un impact sur les autres.

Le langage transformationnel

Chaque jour nous utilisons des mots pour décrire nos états d'âme, nos désirs, nos buts, notre compréhension de la vie, notre interprétation de nos interactions avec les autres... bref, nous utilisons des mots qui nous influencent et qui influencent également tous les êtres que nous côtoyons, et ceci, que nous en soyons conscients ou non.

En choisissant judicieusement les mots que nous utilisons, nous pouvons transformer notre vie. Nous changeons ainsi nos croyances et schémas ancestraux. Nous changeons l'image de nous qui est reflétée au monde extérieur, tout en changeant notre représentation du monde intérieur. Les mots ont en eux-mêmes un pouvoir très grand car ils nous font réagir et sont des ancrages d'émotions puissants.

Avec le langage transformationnel, nous allons directement à la structure profonde de l'expérience afin de découvrir l'encodage langagier. Le changement d'ordre génératif s'installe alors et les mots de remplacement ainsi que les nouveaux états émotifs créés prennent place. (Durée : deux jours.)

Ma légende somatique : mon corps me parle

Notre corps garde en mémoire les souvenirs de notre vécu. Quelle est sa légende ? Qu'a-t-il à nous raconter sur nous-mêmes ? Quels souvenirs sont enfouis sous notre peau ? Quels sont leurs liens avec notre expérience actuelle ? Quelles sont les forces et les faiblesses qui transparaissent dans notre physiologie ? Ma démarche, mes gestes, ma voix, mon apparence... tout n'est que prétexte à exprimer ma légende somatique.

On dit que le corps est le reflet de notre niveau de beauté intérieure, mais ce reflet est souvent brouillé par de mauvaises associations kinesthésiques. Notre physiologie est prise en défaut dans une société où le développement du plan mental est privilégié. Pourtant le corps et l'esprit font partie du même système cybernétique. Penser, ressentir et agir sont un même et unique processus. (Durée : deux jours.)

Objectifs de la formation :

En prenant contact avec le corps, on y découvre les représentations internes, l'expérience et les processus internes ainsi que les comportements externes y étant reliés. Travailler sur la physiologie est la méthode la plus rapide pour atteindre des niveaux de changement de par la facilité d'accès aux manipulations externes. De plus, notre corps reflète au monde extérieur une image de nous qui n'est pas toujours celle que nous souhaitons.

Notre légende somatique, elle, reflète notre cheminement intérieur et a un impact majeur sur notre vie. Durant cet atelier, nous découvrirons notre corps en tant qu'outil de communication et de changement.

Contenu de la formation :

Le programme est basé sur l'expérimentation physique vécue à travers des exercices individuels et de groupes.

- «Ton corps parle plus que ce que tu dis.»
- Notre posture et le lien avec notre vécu.
- Aller à la source de notre apparence corporelle.
- Prise de contact avec les traumatismes, chocs et associations somatiques vécues par notre corps.
- Déblocages et processus de changements physiologiques.
- Découverte des associations émotives et intellectuelles et leurs impacts sur notre physiologie.
- Notre démarche physique et l'atteinte de nos objectifs de vie.

La Ligne du Temps

La structure et l'organisation du temps dans notre vie sont des facteurs clés dans notre reconnaissance des souvenirs. La Ligne du Temps permet de changer, de façon significative, un nombre important de souvenirs, et ce, dans un temps très bref.

De la libération de décisions limitatives à la libération d'émotions négatives, en passant par l'anxiété et la culpabilité, la Ligne du Temps nous permet de retourner à la cause première et d'en dissocier les éléments nocifs des apprentissages positifs. Cet atelier s'adresse aux personnes ayant déjà une formation de base en PNL. (Durée : deux jours.)

Objectifs de la formation :

- Découvrir la structure de l'encodage temporel de chaque individu.
- Savoir utiliser l'outil qu'est la Ligne du Temps autant à des fins personnelles que professionnelles.
- Acquérir une habileté ainsi qu'une connaissance et une compétence dans l'utilisation de la Ligne du Temps.
- Intégrer toutes les autres expertises et outils de la PNL à la Ligne du Temps.
- Développer sa capacité à gérer les émotions négatives et les décisions limitatives pour soi et les autres.

Contenu de la formation :

L'historique et les postulats de base de la Ligne du Temps., mettre à jour une Ligne du Temps, changer l'organisation temporelle, le modèle de la thérapie de la ligne du Temps, apprendre à éliminer une décision limitative ainsi que les émotions négatives pour soi et les autres, utilisation de langage hypnotique, des émotions et leurs relations au temps, recadrage, intégration des parties et autre travail de changement sur la Ligne du Temps, et bien plus...

La Ligne de Vie

Le codage du temps permet d'installer de nouveaux comportements, tout comme le font également les techniques de bases en PNL (les Swish, changements de croyance etc.). Par contre, la technique du codage du temps a ceci de particulier qu'elle donne accès automatiquement à l'ouverture aux niveaux logiques supérieurs et ainsi permet d'atteindre les niveaux de l'identité et de la spiritualité.

Le codage du temps est structuré en trois lignes métaphoriques qui sont créées par l'organisation de la Ligne de vie. La ligne de vie étant le regroupement de la Ligne du temps, de la Ligne des valeurs et de la Ligne des croyances. L'utilisation de ces lignes juxtaposées permet l'atteinte du coeur de l'être et du coeur de la problématique ou du vécu improductif. Ceci permet la création de changements profonds et durables.

Le but de la mise à jour de l'encodage de la Ligne de vie est de faire une carte de notre intention inconsciente pouvant être utilisée afin de rendre plus rapide le processus de prises de décisions. Utilisé en lien avec d'autres techniques, le codage du temps peut être utilisé lors de résolutions de problèmes en rapport avec des choix futurs. De plus l'expérience vécue à travers la codification de la Ligne de vie s'apparente à ce qui est expérimenté lors de démarches de croissance et/ou lors de démarches spirituelles, la seule différence étant la rapidité à laquelle le changement génératif s'effectue.

Le codage du temps avec ses trois lignes, celle du temps, celle des croyance et celle des valeurs, est un modèle de changement génératif à tous les niveaux. C'est également la structure de notre identité. Ainsi, les changements entrepris avec le codage du temps, et sa Ligne de vie, sont durables, profonds et touchent tous les niveaux logiques de l'être. (Durée : trois jours.)

Être au coeur de la PNL

Les étapes de l'intégration de la philosophie PNL sont nombreuses et passent par la maîtrise de ses différents outils et techniques, ainsi que par la compréhension des multiples influences ayant été déterminantes dans sa création. Son coeur est composé de théories, valeurs, croyances et fondements que nous mettrons à jour durant cet atelier.

Parallèlement à ce retour aux sources de cette discipline nous voyagerons au coeur de nous-mêmes afin d'y découvrir quelles sont les étapes de l'intégration de notre essence. De quoi est composé notre coeur et qu'elle est notre contribution spéciale au monde qui nous entoure ?

À travers l'intégration d'un savoir être PNL on retournera aux sources de nos influences et de nos motivations. Nous nous imprènerons de cette culture rendant ainsi notre terrain intérieur fertile à l'émergence de notre nature.

Être au coeur de la PNL c'est être au coeur de ce qui est vrai pour nous, c'est d'être en contact avec les caractéristiques qui façonnent notre identité.

Atelier de supervision

L'atelier de supervision s'adresse aux personnes pratiquant la PNL et désireuses d'être supervisées dans leur étude de cas, préparation de programmes, etc... Le coût de cet atelier varie selon le nombre d'heures de supervision demandé.

Enseignant : Artisan de la pensée

L'objectif de l'atelier «Artisan de la pensée» est de former les professionnels de l'enseignement aux outils de la PNL.

- Perfectionner notre communication.
- Accélérer l'identification du fonctionnement neurolinguistique des étudiants.
- Améliorer les interventions auprès de tous les élèves.
- Développer des stratégies d'enseignement efficaces et adaptées à la clientèle.
- **Sauver du temps !**

En touchant les thèmes suivants : La mémoire et le cerveau : encodage et récupération. Les réseaux et procédures: conception et applications. PNL – éducation : systèmes de représentation sensorielle, langage transformationnel, métaprogrammes, ancrages, stratégies de réussite, indicateurs de typologie.

L'esprit volubile : de la pensée structurée à la communication efficace

Le monde des communications d'aujourd'hui est devenu le point focal de nos vies. Nous recherchons tous une communication pure et idéale. Les meilleures communications entre individus mènent au succès de toute entreprise.

Avant d'atteindre un tel niveau de compréhension, tous les grands penseurs et tous les grands entrepreneurs de notre civilisation ont eu à devenir conscients de leurs processus de communication d'une façon ou d'une autre. Par l'entremise de «**l'esprit volubile**», vous ferez un voyage dans votre propre esprit avec la présentation des dernières connaissances neuroscientifiques notamment en anatomie cérébrale et en comportement. Le tout est mis en relation avec l'apprentissage et la communication.

Durant cet atelier de deux jours nous verrons : les présuppositions, le passé appris, notre cerveau, la cartographie conceptuelle, les systèmes de représentations du corps et de l'esprit, les composantes du système sensoriel, le miroir de nos stratégies mentales et des outils pour réactiver à volonté notre potentiel créateur. (Durée : deux jours.)

Démarche de croissance

Aura Vision^{MD}

Formation en développement des facultés métasensorielles et des stratégies de mise en action de ces capacités. Voici le contenu des trois modules :

Aura Vision^{MD} 1 : Nous étudierons la clairvoyance, la clairaudience, la clairsensation, l'intuition et le magnétisme. Nous irons voir, percevoir et/ou ressentir les couleurs de l'aura astrale chez soi et les autres. Nous expliquerons les différences de chemin de vie, de caractère ou de buts, engendrées par les multiples couleurs. Nous analyserons, dessinerons et interpréterons l'aura des participants.

Aura Vision^{MD} 2 : En plus de reprendre et d'approfondir les connaissances développées lors de la formation d'Aura Vision^{MD} 1, nous apprendrons comment trouver l'information concernant le corps physique. Nous verrons les différents degrés d'énergie vitale, l'état de santé en général ainsi que les déséquilibres passés, présents ou futurs du corps physique de chaque participant. Nous percevrons et travaillerons sur l'émanation provenant de l'énergie des chakras.

Aura Vision^{MD} 3 : Nous réutiliserons les outils développés lors d'Aura Vision^{MD} 1 et 2 afin de les raffiner. De plus, nous travaillerons sur le plan des sentiments, des émotions, des formes-pensées ou blocages, autant d'ordre physique que spirituel. Nous aborderons le karma et les vies antérieures. Chaque participant aura la possibilité de connaître plusieurs de ses vies passées ainsi que de voir le chemin de vie qu'il s'est créé pour son avenir.

Retour à soi

«**Retour à soi**» c'est cinq jours de vécu dans la Paix, l'Amour et la Joie durant lesquels on se permet de cheminer vers notre bonheur doucement, en toute confiance et avec facilité. On enlève nos vieux manteaux pour se retrouver à la source de notre être afin de se souvenir de qui nous sommes véritablement.

Ces journées se veulent pratiques afin que vous ayez les outils pour façonner votre vie. Le retour à soi se fait à travers des exercices individuels et collectifs, ainsi que des ateliers écrits et verbaux. Le jeu, la bonne humeur, la joie et le plaisir sont de rigueur. C'est s'aimer et se respecter en apprenant à s'amuser.

On se retrouve dans une atmosphère de vacances en toute sécurité et en toute confiance. Un moment privilégié, passé en synergie avec un petit groupe formé d'autres personnes visant le même but que vous : le retour à soi.

Le «retour à soi» à travers une démarche de croissance utilisant les outils de la PNL. Durant ces cinq jours nos objectifs spécifiques seront :

- de voir clair dans notre vie et de comprendre ce que nous vivons
- d'arrêter de nous mentir ou de nous jouer des tours
- d'éliminer ce qui est devenu indésirable dans notre vie
- de se diriger dans la bonne direction; celle que nous voulons et non celle que nous nous laissons imposer
- de nous prendre en main et de nous fortifier
- de prendre des décisions éclairées et justes
- de passer à l'action
- de mieux comprendre les autres
- de partager et de communiquer en étant vrai(e)
- de réaliser les causes et les effets, ainsi que leur influence dans nos vies
- connaître nos croyances limitatives et les changer
- déceler les rouages de l'inconscient
- déprogrammer nos mauvaises habitudes et blocages indésirables
- retrouver le sens de l'amour inconditionnel
- améliorer nos finances, nos relations interpersonnelles, notre bien-être physique, notre carrière et notre sexualité

«*Des solutions humaines aux problèmes du travail.*»

Services offerts aux entreprises et organismes

Coaching, mentorat, formations, conférences

Interventions en mode coaching ou formation

Planification stratégique :

- Planification stratégique d'entreprises.
- Plan d'affaires.
- Démarrage d'entreprise.
- Expansion stratégique.
- Développement des affaires.
- Analyse des besoins de formation et/ou de coaching.
- Élaboration de plan de formation.
- Communication du changement.
- Plan marketing.
- Orientation marketing.
- Le marketing en démarrage d'entreprise.

Développement personnel et habiletés de gestion :

- Coaching et Mentorat.
- Le travail d'équipe.
- Jouer équipe.
- Devenir coach.
- La mobilisation.
- Motiver les équipes.
- Motiver et influencer.
- Nouveau rôle du gestionnaire.
- Mission, valeurs, vision.
- Pensée systémique.
- Gestion du stress.
- Comportements stratégiques du leadership.
- La communication : un rapport à soi, un rapport à l'autre.
- La communication interpersonnelle et organisationnelle.
- La communication interne et organisationnelle.
- L'intelligence émotionnelle.
- Intuitions et émotions, l'intelligence au travail.
- L'intelligence émotionnelle : une affaire de coeur.
- Gestion du temps et des priorités.
- Maître de son temps : l'aspect psychologique et technologique.
- L'efficacité en gérant mieux le temps, les priorités et nos façons de faire.
- Gestion du stress.
- Consolider les liens d'équipe.
- Gestion du stress et management émotionnel.
- Comprendre le comportement humain.
- Comprendre et s'adapter aux divers styles.
- Le pentagone relationnel : prévoir les comportements et créer des liens.

- Développer son leadership.
- L'humain au coeur des affaires.
- Mission de vie et orientation professionnelle.
- L'éthique au bureau.
- Partenariats, associations et affiliations stratégiques.

Gestion et développement des ressources humaines :

- Équipes de travail.
- Programmes de formation.
- Gestion de la formation.
- Relation client-fournisseur.
- Plan de développement individualisé - PDI.
- Créativité et performance.
- La créativité et la résolution de problèmes.
- Profil de compétences.
- Planification de carrières
- Développement des compétences.
- Accompagnement individuel.
- Sondage d'écoute des employés.
- Évaluation 360 degré.
- Gestion de la relève.
- Gestion des employés difficiles.
- Communication.
- Sélection du personnel.
- Recrutement et sélection de personnel.
- Plan d'embauche.
- Préparation aux entrevues.
- Gestion de la relève.
- Gérer les changements.
- Implantation des changements.
- Gestion des conflits.
- Intervention auprès des employés difficiles.
- Mobilisation des ressources.

Orientation client et satisfaction de la clientèle :

- Ventes pour non professionnels de la vente.
- Construire une meilleure relation avec le client et planifier stratégiquement les ventes.
- Parvenir à la maîtrise de la vente.
- Vendre dans un centre d'appel.
- Coaching d'équipes de vente.
- Techniques de présentation pour vendeurs.
- Service client.
- L'approche clientèle.
- Orientation client.
- Gestion des appels envahissants.
- Centre d'appels.
- Accueil et service à la clientèle.

Gestion des processus :

- Gestion de projets.
- Mesures de qualité.
- Implantation ISO.

Transfert de compétences :

- Formation de formateur(s) à l'interne.
- Animer, présenter et former.
- Transférer les compétences.
- Apprendre à apprendre.
- L'esprit volubile.
- Présentations orales.
- Profession coach.

Divers :

- Français écrit.
- Comptabilité et logiciels comptables.
- Informatique.
- Support technique.
- La PNL appliquée en entreprise.
- Praticien d'Affaires en PNL.
- Maître Praticien d'Affaires en PNL.
- Post Maître Praticien d'Affaires en PNL.
- La PNL au service des agents immobiliers.
- Enseignant Certifié en PNL.

Conférences :

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le réseautage : créer des liens et faire des affaires. <input type="checkbox"/> La qualité du service à la clientèle appliquée en entreprise. <input type="checkbox"/> Émotions et intuition: l'intelligence en affaires. <input type="checkbox"/> Mission de vie et orientation professionnelle. <input type="checkbox"/> L'intelligence émotionnelle au travail. <input type="checkbox"/> Jouer équipe : partenariats, associations et affiliations stratégiques. <input type="checkbox"/> Le mentorat : accompagnement au développement de carrière. | <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Le plan de développement individualisé. <input type="checkbox"/> L'art de convaincre les clients, collègues et patrons. <input type="checkbox"/> La gestion du temps et des priorités. <input type="checkbox"/> L'éthique au bureau. <input type="checkbox"/> Les armoiries de notre entreprise. <input type="checkbox"/> La PNL au travail. <input type="checkbox"/> Qu'est-ce que la PNL ? <input type="checkbox"/> Le modèle SOAR en affaires. <input type="checkbox"/> Le langage transformationnel. <input type="checkbox"/> Ma légende somatique. <input type="checkbox"/> La thérapie de la ligne du temps. <input type="checkbox"/> La gestion du stress. |
|--|---|

Nous sommes accrédités par :

- Emploi-Québec, pour la formation continue, *la loi 90 (1% pour la formation)*.
- La Société de Formation et d'Éducation Continue (*SOFEDUC*), en tant qu'organisme de formation permettant l'accumulation de crédits d'unités d'éducation continue (UEC).
- Le Ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada et par le Ministère du Revenu du Québec en tant qu'*établissement d'enseignement*.
- Le Comité Sectoriel de la Main-d'Oeuvre du Commerce de Détail en tant qu'*organisme formateur*.

Tous nos services sont offerts en français et en anglais

Formations et coaching

- ⇒ **Communication**
- ⇒ **Changement**
- ⇒ **Ressources Humaines**
- ⇒ **Ventes**
- ⇒ **Service à la clientèle**
- ⇒ **Consolidation d'équipe**
- ⇒ **Gestion des appels**
- ⇒ **Gestion de projet**
- ⇒ **Animation et présentation**
- ⇒ **Éthique**
- ⇒ **Gestion du stress et
management émotionnel**
- ⇒ **Gestion du temps et des
priorités**
- ⇒ **Pour gens d'affaires**
- ⇒ **PNL**

« *Des solutions humaines aux problèmes du travail.* »



Quelques-unes de nos récentes réalisations

Gestion du temps et des priorités

Formation

Synesis, Montréal (Québec) - Juin 2004

Les outils qui transforment. Le langage qui influence.

Formation

CPE "La Fourmilière", Mont-Laurier (Québec) - Mai 2004

Base en PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Mai 2004

Le langage qui transforme. Ceux qui le parlent et ceux qui l'entendent.

Formation

CPE La Grande Envolée, Buckingham (Québec) - Avril 2004

Le langage qui transforme. Ceux qui le parlent et ceux qui l'entendent.

Formation

CPE Les Tourterelles, St-Lazare (Québec) - Avril 2004

Mise à niveau des outils Praticien et Maître Praticien PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Mars 2004

Formation Post Maître Praticien en Psychothérapie PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Février 2004

Maître Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Février 2004

Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Janvier 2004

Gestion du temps et des priorités

Formation

RRSSS de Montréal Centre Montréal (Québec) - Janvier 2004

Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Gatineau (Québec) - Novembre 2003

Scénario de préparation aux entrevues de sélection

Aide au design et préparation

Intelligere, Montréal (Québec) - Octobre 2003

Construire un scénario et susciter l'intérêt en vente

Formation

Intelligere, Montréal (Québec) - Octobre 2003

Base en PNL

Formation

IDCOM International, Mont-Laurier (Québec) - Octobre 2003

La motivation de l'équipe

Conférence

Institut Suzanne Clément, St-Sauveur (Québec) - Septembre 2003

Maître Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Septembre 2003

Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Septembre 2003

Praticien en PNL

Formation

IDCOM International inc., Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Juillet 2003

Le langage qui transforme et l'attitude qui communique

Formation

CPE "La Fourmilière", Mont-Laurier (Québec) - Juin 2003

Maître Praticien en PNL

Formation

IDCOM International, Saint-Lambert (Québec) - Mai 2003

L'équipe

Conférence

Institut Suzanne Clément, Saint-Sauveur (Québec) - Mai 2003

Leadership

Formation et coaching

Desmeules formations pour Ispat International, Ste-Adèle (Québec) - Mai 2003

Formation de formateur

Formation et élaboration de plan de formation
Restaurant Mikes, Lachute (Québec) - Mai 2003

La gestion des priorités: de la vie professionnelle à la vie personnelle

Conférence
Société de développement économique de Sainte-Thérèse (SODET), Sainte-Thérèse (Québec) - Avril 2003

Enseignant en PNL

Formation
IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Qc) - Avril 2003

La communication équilibrée

Formation
Centre Multiservice Sainte-Thérèse Sainte-Thérèse de Blainville (Québec) - Avril 2003

L'Art de faire passer le message

Conférence
Société de développement économique de Sainte-Thérèse (SODET), Val-David (Québec) - Avril 2003

Gestion de la qualité de vie avec l'approche PNL

Conférence
Club Entrepreneur Étudiant et cellule de mentorat, Mont-Laurier (Québec) - Avril 2003

Coaching

Star et Bédard Inc., Québec (Québec) - Avril 2003

Jouer équipe

Formation
Centre Du Florès, Val David (Québec) - Mars 2003

Le langage qui transforme et l'attitude qui communique

Formation
CPE "La Fourmilière", Mont-Laurier (Québec) - Mars 2003

Training Marketing and sales team

Aide au design, co-animation de formation et coaching d'équipe de direction
Desmeules formations pour Ispat International, Montréal (Québec) - Mars 2003

Expansion stratégique

Coaching
Formation Ja-Co, Ste-Anne-des-Lacs (Qc) Mars 2003

Partenariats, associations et affiliations stratégiques

Conférence
Association pour la Formation en Informatique de la Région de Montréal (AFIRM), Montréal (Québec) - Février 2003

Maître Praticien en PNL

Formation
IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec)-Février 2003

Jouer équipe : partenariats, associations et affiliations stratégiques

Conférence
Association des gens d'affaires de Blainville (AGAB), Blainville (Québec) - Janvier 2003

Praticien en PNL

Formation
IDCOM International, Ste-Anne-des-Lacs (Québec) - Novembre 2002

Développement des affaires

Coaching
Institut Suzanne Clément, Saint-Sauveur(Québec)-Novembre 2002

Formation d'Enseignant Certifié en PNL

Formation
IDCOM International inc., Paris, France - Octobre 2002

Gestion de la qualité de vie avec l'approche PNL

Conférence
Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec (RJGAQ), St-Michel-des-Saints (Québec) - Octobre 2002

Gestion des priorités dans le changement

Formation et coaching
United Auto Parts (UAP), Montréal (Québec) - Octobre 2002

Réseautage : établir ses contacts et créer des liens

Conférence
Conseil de la culture et des communications des Laurentides, Saint-Jérôme (Québec) - Octobre 2002

Expansion stratégique

Coaching
Centre Informatique des Laurentides, Saint-Sauveur (Québec) - Septembre 2002

Praticien en PNL

Formation
IDCOM International inc., Ste-Anne-des-Lacs(Québec)-Septembre 2002

Expansion stratégique

Coaching
Base de plein air Perce-Neige, Brownsburg(Québec)-Mai 2002

Le mentorat comme levier de développement de carrière dans le secteur public

Conférence
Colloque «Planification de la relève dans le secteur public», Infonex, Québec (Québec) - Mai 2002

Développement des affaires

Coaching
Concept Déco-Design, Ste-Thérèse (Québec) - Mai 2002

Émotions et intuition : l'intelligence en affaires

Conférence
Société de développement économique des Pays-d'en-Haut, Saint-Sauveur (Québec) - Avril 2002

Vente stratégique, étude de cas

Formation
Marsh Canada, Montréal (Québec) - Avril 2002

Marketing

Formation
CLD Argenteuil, Lachute (Québec) - Avril 2002

Vente

Formation
CLD d'Argenteuil, Lachute (Québec) - Avril 2002

Émotions et intuition : l'intelligence en affaires

Conférence
Association des entreprises à domicile du Québec (AEDQ), Saint-Sauveur (Québec) - Avril 2002

Coaching de direction

Sigma Assistel, Montréal (Québec) - Mars 2002

Formations

*« La formation pour
faire prendre forme aux objectifs d'excellence. »*

a. Plans de formation

À partir des orientations ou de la planification stratégique de l'entreprise, nos services consistent à supporter l'entreprise dans l'élaboration du plan de formation de son personnel.

- Examen des rôles, responsabilités et tâches.
- Synthèse des besoins exprimés.
- Évaluation des programmes de formation.
- Élaboration des programmes de formation et des clientèles visées (objectif, contenu, ressources).
- Analyse des besoins actuels et futurs.
- Élaboration d'un calendrier de formation.
- Suivi approprié (sur demande).

b. Formations pour entreprises et institutions

- Service à la clientèle.
- Gestion des conflits.
- Créativité et performance.
- Cibler ses objectifs.
- Stratégies d'influence.
- Communication d'affaires.
- Consolidation d'équipe.
- Stratégies d'implantation du changement.
- Formation établie après l'analyse des besoins.
- Stratégie de vente.
- Gestion du rendement.
- Gestion du stress.
- Coaching individuel.
- Gestion des mises à pied.
- Service de consultation.
- Clarification de mission de valeurs.
- Gestion du temps.
- Et autres.

Contactez-nous pour vos besoins en formation et/ou pour de plus amples informations sur ces ateliers. Nous avons une brochure détaillée sur les diverses formations offertes. Nous faisons également l'étude de vos besoins spécifiques en termes de formations. Contactez-nous pour une évaluation et/ou pour une proposition d'atelier.

Coaching et Mentorat

a. Accompagnement individuel

Le coaching est un mode de soutien individuel indiqué pour la mise sur pied d'objectifs de réalisation ou de révision d'un projet. Le coach accompagne en répondant au rythme et aspirations de chacun. Il aide à redéfinir les objectifs, facilite la transition et s'assure que son client avance au maximum de ses possibilités. Il dit à son client ce que n'ose pas faire son meilleur ami, lui dire exactement ce qu'il en est, et le soutenir tout au long de sa démarche et de sa réflexion afin de l'orienter vers l'action juste.

b. Mentorat

Depuis de nombreuses années, de plus en plus de leaders prennent conscience du rôle extraordinaire qui leur est dévolu dans la société d'aujourd'hui. Ces personnes, qui sont souvent à la tête d'entreprises qui comportent de quelques dizaines à plusieurs milliers d'employés, ont, par les décisions qu'ils prennent, une influence grandissante dans les orientations économiques et sociales du monde que nous sommes tous en train de construire. Ce nouveau pouvoir n'est cependant pas facile à gérer puisqu'il implique de prendre des décisions et de choisir des orientations qui sauront à la fois satisfaire les ressources humaines de l'entreprise, le conseil d'administration, les actionnaires, la clientèle, ainsi que les différents paliers de gouvernement. Face à une telle situation, il devient absolument nécessaire de s'assurer de ne commettre aucun faux-pas dans la détermination de nos choix et décisions. Cela implique de porter un nouveau regard accompagné d'un certain recul critique sur la perception que nous avons de

notre rôle et de l'importance de nos gestes et, par le fait même, de saisir la dimension spirituelle de notre rôle et de notre mission. En bref, il s'agit d'élargir nos schémas de perception et notre vision, dans le but avoué d'augmenter notre ouverture d'esprit et d'affiner notre bon jugement pour la prise de décision.

C'est pour répondre à ce besoin et aux demandes de plus en plus fréquentes depuis quelques années que Mme Isabelle David offre désormais à sa clientèle un service de **mentorat** individuel, personnalisé, confidentiel et adapté au contexte de chacun. Ce parrainage à la fois inspiré, lucide et clairvoyant, qui est basé sur une relation durable qui repose sur la confiance, l'ouverture et une grande disponibilité, peut se faire sous forme de rencontres individuelles en personne ou par téléphone. Ces rencontres serviront au développement et à l'amélioration de plusieurs capacités telles :

- la valorisation de soi-même et des autres au sein de son organisation,
- le raffinement de notre jugement et de notre discernement pour la prise de décision,
- le développement d'une attitude proactive pour trouver en soi-même les solutions,
- l'instauration de valeurs renforçantes et de croyances appropriées,
- l'intensification d'un leadership inspiré,
- l'accroissement de sa motivation,
- le développement de sa perspicacité, de sa sagacité et de son intuition.

Pour obtenir plus d'informations sur le mentorat, veuillez communiquer directement avec Mme David.

c. Entretiens d'évaluation

Responsables hiérarchiques, vous avez à concilier les exigences de l'entreprise avec les aspirations du personnel. L'entretien d'évaluation annuel est le moyen de formaliser et d'actualiser les dossiers individuels, d'analyser les résultats et de fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs pour l'année à venir. Il s'agit de proposer un entretien d'échange et d'appréciation, impliquant le salarié et son responsable hiérarchique dans une démarche contractuelle. L'entretien d'évaluation permet vis-à-vis du salarié :

- d'évaluer sa contribution pour l'année écoulée,
- de déterminer ses objectifs réalisables pour l'année à venir,
- de recueillir ses aspirations et ses souhaits,
- d'envisager des possibilités d'évolution,
- d'identifier ses potentiels et de définir ses besoins de formation.

L'entretien d'évaluation pour l'entreprise sert à améliorer ses performances dans tous les domaines grâce à la détermination d'objectifs quantitatifs et qualitatifs, ambitieux mais réalisables, et acceptés par le plus grand nombre.

d. Analyse de l'image professionnelle

Notre image professionnelle influence nos résultats d'affaires. L'analyse de cette image que nous reflétons permet de déterminer l'impact que nous avons sur notre environnement sans même nous en rendre compte. Notre voix, notre gestuelle, nos vêtements et notre prestance, tous les éléments de notre image doivent être pris en compte. Nous offrons donc une analyse complète des éléments formant l'image que nous projetons aux autres afin d'y apporter les correctifs souhaités pour être en lien avec nos objectifs personnels et professionnels.

e. Évaluation du potentiel

Lors d'un entretien privé l'évaluation du potentiel permet de définir notre orientation professionnelle. Nos capacités et talents sont alors mis en oeuvre afin de les conseiller dans leurs choix de vie. Bien déceler ce que l'on possède et découvrir nos possibilités permet d'orienter clairement la direction à prendre, d'ajuster notre vitesse de croisière et ainsi déterminer sans équivoque où nous sommes à notre meilleur.

f. Maximisation des ressources

Donner notre maximum, et même parvenir à le dépasser, c'est être toujours dynamique et chef de file de notre métier. Une fois l'établissement des ressources déjà présentes chez nous complété et l'identification du potentiel fait, il s'agit de mettre en place une stratégie pour maximiser nos résultats qui tiendra compte de notre savoir faire et savoir-être.

Formations et coaching

1. Communication

a. La communication

La communication stratégique consiste à l'amélioration de la communication interpersonnelle au travail. Il s'agit d'entreprendre un processus de modification et d'amélioration de ses façons de faire dans la communication avec les gens qui nous entourent (collègues, clients, fournisseurs, direction, amis et famille) et avec soi-même pour l'atteinte de nos objectifs personnels et professionnels. Voici quelques-unes de nos formations en communication:

- La communication stratégique.
- La communication: un rapport à soi, un rapport à l'autre.
- La communication interpersonnelle et intrapersonnelle.
- La communication interne et organisationnelle.

b. Le langage d'influence

Les mots que nous exprimons peuvent influencer nos clients, collègues et amis. De plus, ce que les autres nous disent est le reflet de leur message envers nous. Ce message qui est à niveau double n'est pas toujours congruent. Entre ce que l'on dit et ce que l'on pense il y a souvent des interférences. Comment dire les choses et avoir un impact sur notre interlocuteur ? Comment écouter ce que l'on nous dit et saisir pleinement le double message ? Ce sont les objectifs de l'étude du langage en communication.

c. Motiver et influencer

Nous avons des filtres enfoncés au plus profond de l'inconscient qui déterminent notre façon de penser et d'agir dans divers contextes de la vie. Ils ont un impact significatif sur notre personnalité et sur notre façon de fonctionner. Apprendre à découvrir ses filtres ou ceux des autres accroît notre développement, notre flexibilité et notre capacité d'influencer ceux qui nous entourent et de découvrir et d'utiliser les stratégies les plus appropriées pour motiver. C'est une excellente façon d'augmenter la qualité de nos relations avec les autres en identifiant la façon de penser d'une personne. Ceci permet de prévoir les comportements, d'affecter la bonne personne au bon emploi et d'éviter les conflits de personnalité.

2. Changement

a. Implantation du changement

Le changement est la clé de la réussite pour la majorité des entreprises qui ont à s'adapter aux nouveaux défis et marchés de l'an 2000. Par contre, parler du changement dans l'entreprise crée des insécurités et des tensions pour la majorité des intervenants et employés : « Pourquoi changer et pour aller vers quoi ? » Faciliter l'implantation du changement permet d'améliorer les conditions de succès de sa mise en place qui, en retour, favorisera les rendements et la profitabilité de l'entreprise.

b. Changement de culture d'entreprise

Les entreprises vivent des transitions importantes caractérisées par un besoin d'adaptation aux changements. Les marchés sont en pleine effervescence et toute organisation atteint des résultats par l'installation efficace de sa nouvelle culture d'entreprise à travers le développement de son potentiel mobilisable. L'installation d'une culture réside dans l'esprit d'équipe et l'accompagnement des ressources humaines dans le changement. Ceci se fait en s'adaptant aux nouveaux marchés et aux valeurs primordiales nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Un changement de mission, de vision, de nouvelles affiliations stratégiques, des fusions et l'ouverture aux marchés internationaux, passent tous par l'installation d'une culture gagnante. La transition entre une image actuelle de l'entreprise et le sentiment d'appartenance à une nouvelle culture est ponctuée par la création d'un climat de confiance. Il s'agit de développer la sensibilisation, l'action et la responsabilisation de chacun afin d'oeuvrer dans la même direction. L'intelligence d'une organisation et sa capacité d'adaptation aux nouveaux marchés provient de

son personnel, c'est pourquoi IDCOM vous propose de faciliter cette transition vers l'installation de votre nouvelle culture, en faisant en sorte que vos employés suivent votre évolution.

Voici quelques titres de nos formations en accompagnement au changement:

- Stratégies d'implantation du changement.
- Gestion du stress et du changement: consolider les liens d'équipe en période de changement.
- Gérer les changements: formation en communication, relations de travail et adaptation aux transitions.

3. Ressources Humaines

a. Bilan des compétences

Le bilan des compétences permet au client d'analyser ses compétences professionnelles et individuelles, ainsi que ses potentiels mobilisables dans le cadre d'un projet professionnel ou d'un projet de formation. Le bilan se déroule en trois phases :

- la phase préliminaire : il s'agit d'une séance d'accueil afin d'informer le salarié sur les modalités du bilan et d'appréhender sa problématique : contexte du bilan, motivations et objectifs. À l'issue de l'entretien, le consultant porte un premier diagnostic et met en place un plan de travail personnalisé, en accord avec le salarié.
- la phase d'investigation : elle commence par un bilan personnel pour éclairer la personnalité du demandeur, ses motivations et ses aspirations. Elle se poursuit par un bilan professionnel, avec l'analyse du parcours professionnel et des connaissances acquises et la définition des domaines de compétence. Enfin, elle s'achève sur la détermination d'un projet professionnel réaliste avec un ou plusieurs profils de postes, et la confrontation aux possibilités du marché, avec la recherche de cibles potentielles.
- la phase de conclusions : elle s'établit lors d'une séance de synthèse qui retrace les différentes étapes de la démarche de bilan et rend compte des résultats. Le consultant donne son avis et ses préconisations, et le sujet exprime ce qu'il a pensé de la prestation.

b. Plan de développement individualisé

Vous privilégiez de garder vos ressources humaines et d'éviter ainsi le roulement de personnel ? Vous désirez des employés compétents dans leurs postes actuels et futurs ? Vous pensez à la relève et aux problèmes y étant reliés ? Alors vous apprécierez utiliser le Plan de développement individuel (PDI).

Le Plan de développement individuel consiste en programmes d'intervention, basés sur un diagnostic des compétences actuelles des employés. Il prend en considération l'orientation professionnelle que souhaite l'employé, ainsi que les besoins de l'entreprise en terme de mobilité de personnel. Ce plan met à jour les compétences spécifiques nécessaires, afin que l'employé continue sa progression dans l'entreprise. Il permet ainsi de bien cibler toute intervention visant le développement de l'individu et d'éviter que l'employé n'apprenne et ne développe des compétences non nécessaires à court, moyen ou long terme. On minimise ainsi les pertes de temps et d'investissement en formations non utiles et on maximise les performances en suivant les besoins précis de l'individu.

Le PDI mise sur le potentiel des employés. Il vise à favoriser leur développement et leur épanouissement au sein de l'entreprise, en mettant en place des interventions précises axées sur les objectifs professionnels et personnels des employés.

Du côté personnel, le plan individualisé sert à définir les besoins des employés et est un support à l'atteinte de l'équilibre entre le travail et la vie privée. Il répond également aux besoins d'actualisation de soi et de résolution de problématiques, ayant un impact sur le milieu de travail. Du côté professionnel, il permet de déterminer les objectifs réalisables pour les années à venir et de recueillir des membres du personnel, leurs aspirations, souhaits et contribution désirée. De plus, il permet d'identifier le potentiel des ressources humaines disponible dans l'entreprise pour tous besoins éventuels.

Cet outil permet également aux entreprises, de concilier leurs exigences avec les aspirations du personnel et de préparer des stratégies efficaces de gestion des ressources humaines.

- Maintien et amélioration des compétences et des performances des employés.
- Évaluation du potentiel mobilisable dans le cadre de stratégies ou de projets.
- Outils d'évaluation continue des compétences des ressources humaines.
- Facilité de recrutement selon une grille réelle des ressources nécessaires.
- Assurer une relève qualifiée aux différents postes.
- Économie de roulement du personnel, de recrutement, de congés de maladies, etc.
- Mobilité et flexibilité du personnel aux divers postes semblables dans l'entreprise.
- Satisfaction accrue des employés vis-à-vis de leur travail.

c. **Accompagnement à la recherche d'emploi**

Dans un marché hautement concurrentiel le flot des demandeurs d'emploi dépasse largement les offres. La démonstration est faite qu'il faut faire preuve d'un véritable professionnalisme de la recherche d'emploi pour se vendre soi-même en tirant tous les atouts du marketing stratégique. Chercher un emploi représente un travail considérable qui prend parfois des allures de parcours du combattant. C'est souvent au moral que se fera la différence. La personnalité et la mise en scène des candidatures sont déterminantes.

Être accompagné permet de garder le rythme, de s'ouvrir à des méthodes nouvelles, d'adapter ses candidatures et d'avoir un regard objectif sur le marché, sans céder au découragement. Il s'agit de dynamiser sa recherche et de se munir d'outils efficaces pour promouvoir ses candidatures. Nous avons mis au point des services de :

- Préparation aux entrevues.
- Aide à la création d'entreprise.
- Marketing du projet professionnel et outils de la recherche d'emploi.
- Entraînement à la communication et à l'entretien.
- Programme global de réinsertion.
- Insertion des jeunes diplômés.

Pour des cas particuliers ou des besoins spécifiques, nous proposons des supports personnalisés. Un entretien de diagnostic permet de définir le programme d'intervention et d'en fixer la durée. Un devis est émis auprès du prescripteur qui confirme la prescription par le biais d'une convention de formation. Il peut s'agir d'une présentation matérielle courte de type logistique (CV, lettres, cibles,...), d'une prestation de redynamisation ou d'un accompagnement plus long nécessitant une approche psychologique.

d. **Outplacement individuel**

Dans le cadre d'un licenciement l'outplacement est la préparation au départ de l'entreprise et le soutien dans la recherche d'un autre emploi.

- Définition de l'argumentaire du projet professionnel.
- Détermination des domaines de compétences et formulation de l'offre de service.
- CV classique et thématique, lettres de candidature, mini-CV....
- Stratégie de recherche : de la segmentation du marché à l'analyse des cibles.
- Communication orale : préparation et simulations vidéo d'entrevues de recrutement, préparation d'appels téléphoniques.
- Établissement d'un plan de prospection personnalisé.
- Soutien psychologique adapté.
- Selon le besoin, travail de prospection et de relance en commun.
- Suivi jusqu'à la confirmation dans le nouvel emploi.

e. **Plan de réduction des effectifs**

Nous proposons d'assister la direction de l'entreprise pour la conception stratégique et la rédaction du plan de licenciement. La séparation est une période difficile à vivre non seulement pour celui qui quitte l'entreprise, mais également pour ceux qui restent : nous vous aidons à informer les personnels concernés, les délégués du personnel, mais aussi tous ceux qui vivent dans l'entreprise les conséquences négatives du licenciement. Nos prestations sont modulables selon la demande et concernent chacune des phases de l'opération : élaboration du plan de licenciement, mise en place et pilotage de l'antenne emploi, préparation des candidats, conduite et suivi des réinsertions et des créations d'entreprises.

f. Recrutement et sélection du personnel

Nous vous aidons lors du recrutement et de la sélection du personnel pour votre entreprise. Nous pouvons faire le recrutement pour vous, établir des critères d'embauche et créer des tests d'évaluation. De plus, nous préparons selon vos besoins les annonces de demande d'emploi à paraître dans les journaux, faisons la lecture des C.V. et le tri de sélection pour les entrevues. Nous pouvons également mener les entrevues de sélection et faire le suivi du personnel embauché.

4. Ventes

S'il n'y a pas de ventes, il n'y a pas d'entreprises. Cependant, s'il y a plus de ventes et de clients satisfaits, plus l'entreprise solidifie ses acquis, prend de l'expansion et obtient des résultats menant à des profits désirables. C'est pourquoi nous vous proposons du coaching et de la formation spécialisée en vente. Notre équipe d'experts peut faire le bilan de votre potentiel et participer à l'installation d'équipes de professionnels efficaces, générant des profits de top-vendeurs.

a. Techniques de ventes

Vos vendeurs sont très importants, prenez soin d'eux et de votre entreprise en leur permettant d'apprendre ou de perfectionner leurs techniques de vente. Du débutant au vendeur de plus de 30 ans d'expériences, nous avons adapté des outils suivant les nouvelles demandes des clients. Les marchés changent et les clients aussi, de là l'importance de se maintenir continuellement à la fine pointe des plus récents développements.

b. Études de l'efficacité des ventes

Votre équipe de vente ne donne pas les résultats auxquels vous vous attendez ou auxquels vous aspirez ? Nous pouvons faire l'analyse de l'efficacité de vos ventes, puis vous remettre nos observations et suggestions. Nous pouvons également installer les correctifs que vous jugez appropriés pour l'atteinte des résultats financiers que vous désirez.

c. Relation vendeur-client

S'il est vrai qu'il n'y a pas d'entreprises sans ventes, il est aussi vrai qu'il n'y a pas de ventes sans clients. La relation du personnel de vente avec le client doit être basée sur le respect et la confiance. Le vendeur ne fait plus seulement que vendre, il est maintenant un conseiller qui répond aux besoins précis du client. Nous offrons des services de coaching individuel et/ou des formations en relation d'affaires. Nous vous apprenons comment établir une relation durable et saine qui va bien au delà d'une simple signature de contrat.

d. Mise sur pied d'une équipe de vente

Vous mettez en place une nouvelle équipe de vente ou engagez plusieurs nouveaux vendeurs ? Nous pouvons vous aider à démarrer sur des bases solides un lien d'équipe professionnel et sans compétition malsaine. L'équipe de vente stimulera chacun à se dépasser tout en respectant les différences de styles et de besoins. Il s'agit de mettre sur pied une équipe de vendeurs efficaces et heureux de pratiquer ce beau métier.

e. Sessions de motivation

La motivation est le moteur de tout vendeur performant. Nous offrons donc des sessions et conférences animées par des motivateurs hors pairs, afin d'être stimulé en permanence et de garder votre motivation lors de périodes plus difficiles.

f. Formations en vente

Une grande panoplie de formations en vente vous est offerte :

- L'Art de convaincre les clients.
- Traiter les plaintes.
- Atteindre ses objectifs.
- Préparations mentales.
- Contrer les objections.
- Prise de rendez-vous.
- Construire une meilleure relation avec le client et planifier stratégiquement les ventes.
- Clés de décodages de la motivation.
- Le langage d'influence.
- Communication efficace.
- Typologies des clients.
- Outils pour le télé marketing.
- Les métaprogrammes: savoir motiver et influencer.
- L'orientation client.

5. Service à la clientèle

Satisfaire la clientèle tout en respectant les réglementations et procédures de l'entreprise est un défi pour la majorité des employés. Les outils de communication, d'établissement d'un lien de confiance et de respect des différences sont les clés d'un service efficace et d'un client satisfait. Nous vous proposons plusieurs plans d'action afin de faciliter les communications entre le service à la clientèle, la clientèle et l'entreprise.

- Typologie des clients.
- Implantation de la qualité au service à la clientèle.
- Mise en place de concepts de service à la clientèle.
- Clientèle interne et externe
- La qualité du service à la clientèle appliquée à l'entreprise
- Le comportement humain.
- Stratégies de services.
- Évaluation des résultats.
- Satisfaction des clients.
- Construire une meilleure relation avec le client et planifier stratégiquement les ventes.

6. Consolidation d'équipe

Une équipe liée ensemble favorise grandement l'atteinte des résultats de l'entreprise. La consolidation permet la coopération, de se fixer des buts et priorités et d'assigner les rôles et responsabilités de chacun. L'énergie du groupe est utilisée à résoudre les problèmes sans compétition, favorisant ainsi l'expression des opinions diverses au lieu de chacun pour soi, et les conflits générés par un manque de communication et de liens entre employés ou collègues. Une consolidation d'équipe est donc un processus continu incluant un diagnostic, des plans d'action, des stratégies d'implantation de ces plans et une évaluation continue de ce travail. Voici quelques titres de formation offerts:

- Prévoir les comportements et créer des liens.
- Consolider des liens d'équipe en période de changement.
- L'efficacité d'équipe.

7. Gestion des appels / Centre d'appels

L'objectif de cette formation est de permettre une meilleure gestion des appels téléphoniques envahissants à travers une amélioration de la communication avec les clients ainsi qu'une meilleure compréhension de la nature humaine. Entreprendre un processus de modification et d'amélioration de la gestion des appels téléphoniques envahissants implique l'apprentissage et la compréhension des processus suivants:

- Apprendre à mieux gérer les appels avec des clients frustrés et/ou en état de crise.
- Apprendre à vendre au téléphone et développer des techniques d'influence.
- Donner le meilleur service possible et savoir tracer la ligne entre un appel lié à la demande d'information du client et son besoin de thérapie.
- Déceler ce que le client veut vraiment dire lorsqu'il a de la difficulté à s'exprimer et l'aider à reformuler clairement.
- Délimiter ce que les clients expriment de personnel et aller plus rapidement aux faits.
- Augmenter le ratio appels / temps de réponse en maintenant un haut niveau de qualité de service.
- Développer du tact et de la diplomatie pour gérer les appels avec habileté et respect.

8. Gestion de projet

Dans la vie d'une organisation, il survient de plus en plus d'activités qui dépassent les opérations courantes et la marche répétitive du travail. Cela va du lancement d'un satellite à l'implantation d'une nouvelle succursale. Il est fort avisé de les encadrer dans ce qu'il est convenu d'appeler un «projet». Ainsi, une multitude de tâches, d'activités et d'actions inter reliées, à petite ou à grande échelle peuvent être gérées efficacement, avec des résultats attendus, à l'intérieur de contraintes de temps, de ressources et de budgets rigoureusement définis.

Or, souvent les projets se multiplient et prennent de l'ampleur avec des conséquences imprévisibles :

- la capacité habituelle de l'organisation d'assurer la livraison d'un bien ou d'un service est excédée;
- l'effort à fournir est exceptionnel et sort des sentiers battus;
- le niveau d'interrelations et d'interdépendances est élevé;
- l'enjeu stratégique est majeur et questionne la survie de l'organisation ou sa réputation.

Qui plus est, l'environnement interne et externe se complexifie, l'horizon des interventions se contracte à court terme ou s'étire à long terme, les délais se font de plus en plus contraignants.

Quelle est la meilleure façon de maîtriser les tenants et aboutissants de tout cela? Par la gestion de projet.

Le cours vous familiarisera avec cette approche et les nombreux outils ou techniques qui la soutiennent:

- Sélection, justification et priorisation des projets (évaluation du risque; analyse coûts-bénéfices; classification de projet; analyse de portefeuille)
- Planification et estimation du projet (Structure de fractionnement des tâches (WBS); diagramme de Gantt; diagramme du réseau des activités; méthode du cheminement critique (CPM); Évaluation de projet et technique de revue (PERT); etc.)
- Contrôle et mesure des activités de projet (métriques; méthode barrières et passages; gestion des risques)
- Documentation et procédures de classement

9. Animation et présentation

a. Formation de formateurs

Former ses collègues, pairs et clients s'apprend. Cette formation est complète et porte sur les techniques et outils d'apprentissages dans le contexte de formations en entreprise ou en institution. Elle se base sur les plus récentes découvertes en sciences cognitives, en neurosciences, en sciences comportementales et en communication. Vous apprendrez tout sur la conception de stage, la préparation, les stratégies de formations, la créativité, la gestion des états et émotions, et plus...

b. Animer, présenter et former

Cette formation s'adresse aux conférenciers, animateurs et formateurs, futurs ou actuels. Ce programme de formation vous permettra d'accroître votre savoir-faire dans l'enseignement et l'animation d'un groupe tout en approfondissant votre expertise en pédagogie. Vous aurez l'occasion de partager vos expériences avec des personnes provenant de divers milieux de la formation, de la consultation et de la relation d'aide, du Canada, de la France, de la Suisse, ainsi que d'autres pays de la francophonie.

Durant la formation, des outils, techniques, systèmes, etc., seront mis à votre disposition afin de vous permettre de devenir des formateurs hors pair. Vous ferez l'apprentissage des schémas les plus avancés et vous serez initié à l'art de la scène.

- Le système 4-Mat et l'organisation de la formation.
- L'ancrage de scène et l'ancrage spatial.
- Métaphores à boucles récursives.
- La logistique et son équipe; l'environnement, la salle de formation, les manuels, etc..
- Morceler, séquencer et les formes de comportement.
- Les cartes conceptuelles et cognitives.
- Typologies de la personnalité.
- L'Art de se présenter.
- Les théories d'apprentissage des adultes et les mécaniques de la mémoire.

- L'apprentissage accéléré et l'apprentissage génératif.
- Les quatre niveaux logiques d'apprentissage.
- La créativité.
- Les schémas avancés du langage.
- Les outils de scène.
- Développer un style de formation.
- Exercices de facilitation, donner des instructions, retour.
- Répondre aux périodes de questions.
- Utilisation de la voix, du corps, du tempo et du rythme.
- Habiletés de calibration de groupe et de transe de groupe.
- Utilisation de la musique, couleurs et jeux.
- Et autres....

Cette formation inclut la formation d'animation ainsi qu'une supervision, une évaluation et une certification finale. Elle débute par une formation intensive de deux semaines, une supervision établie, et se compose de projets à réaliser, de tâches à accomplir et de recherche à entreprendre.

Les participants sont alors admis à l'évaluation et à la certification qui est d'une durée de quatre jours. Suite à la réussite avec succès de la formation et de la certification, l'étudiant recevra une certification portant le titre d'«Animateur, présentateur et formateur».

10. L'éthique

a. L'éthique au bureau

L'éthique au bureau est un enjeu primordial d'une bonne relation et entente entre tous les paliers de l'entreprise et entre pairs. En brossant un tableau des problèmes d'éthique que l'on rencontre au bureau on permet une prise de conscience des divers éléments la composant.

- Pourquoi l'éthique est-elle si importante ?
- Qu'est-ce que l'éthique ?
- Exemples concrets.
- Mises en situation et exercice.
- Comment composer avec l'éthique ou avec le manque d'éthique personnelle et de l'entreprise?
- Discussion et échange sur cas pratiques.

b. L'éthique en affaires

Dans les marchés actuels de compétitivité et de performance il est payant d'être honnête et soucieux du bien commun car l'efficacité passe par l'âme de l'entreprise qui est son éthique, sa culture, ainsi que par les valeurs de chacun de ses employés.

L'installation du virage à l'éthique, c'est la base de la confiance et du respect de chacun qui est primordial pour être heureux dans son travail et de ce fait être plus productif. Prendre contact avec l'éthique en affaires, c'est faciliter le virage à l'éthique et mettre à jour les enjeux de l'intégrité et valeurs morales importantes à toute organisation et personne.

- Prendre le virage de l'éthique.
- Les différentes formes d'éthique, face interne et face externe.
- Facteurs déterminants d'un comportement (non) éthique. Les caractéristiques personnelles, les variables structurelles et la culture organisationnelle.
- Exemples concrets (utilisation de questionnaires remplis par les employés de bureau)
- Mises en situation et exercice.
- Comment composer avec l'éthique ou avec le manque d'éthique personnelle et de l'entreprise?
- Les styles de décision éthique et le processus décisionnel.
- Discussion et échange sur cas pratiques.
- Modèle d'intervention.
- Questionnements face à un dilemme éthique.
- Comment procéder face à des situations (non) éthique.
- Mise en place d'un plan d'éthique personnelle et professionnelle.

11. Gestion du stress et management émotionnel

Nous offrons divers programmes en gestion de stress et en management émotionnel.

- L'intelligence émotionnelle.
- Les comportements prévisibles.
- Mieux vivre le changement.
- Les représentations mentales
- Gérer les clients difficiles.
- Le langage non-verbal.

12. Gestion du temps et des priorités

Plus de 50 % des salariés reconnaissent qu'ils sont stressés par leur travail. La majorité d'entre eux ont l'impression de courir après le temps, d'être dépassés par les événements ainsi que de ne pas maîtriser leur temps. Les objectifs de la formation «Gestion du temps et des priorités», sont de contrer la constatation faite par le Dr Arnold Brand spécialiste de la gestion du temps : «Combien de millions d'heures de vie gâchées ! Et surtout quelle démotivation, perte de confiance en nous-mêmes, alors que nous pourrions tellement faire mieux !»:

- Analyse de nos habitudes, contexte et environnement.
- Décoder où on perd du temps et où on peut en gagner.
- Sommes- nous dominés par le temps ou le dominons- nous ? Apprendre à mieux le maîtriser.
- Investir sur les bonnes priorités.
- Découvrir les causes de perte de temps : difficulté à dire non, difficulté à déléguer, manque de planification, difficulté à discerner les priorités, etc. et trouver des solutions pour une saine gestion.
- Bien gérer le temps en développant des stratégies de bonne gestion des urgences et des priorités.
- Gagner du temps tout en se valorisant et en améliorant la confiance en soi.
- Mieux maîtriser notre charge de travail en mettant en place des habitudes de travail efficace.
- Maîtriser son temps afin d'être moins stressé et plus performant tout en étant bien dans sa peau.

13. Formation professionnelle de coach

Le coaching peut être décrit, la plupart du temps, comme un processus impliquant une personne en formation et un superviseur qui joue le rôle de coach. Il est donc un mode de soutien individuel indiqué pour la mise sur pied d'objectifs concrets de réalisation d'apprentissages ou de révision d'un projet. Sa plus grande force est surtout de recadrer la résolution de problèmes en une création de visions. Le coaching est une méthode taillée sur mesure pour la formation en milieu de travail parce qu'il implique activement le participant et lui permet de fournir une rétroaction continue. Il est particulièrement utile pour former de nouveaux employés, des gestionnaires ou mettre à niveau les habiletés des personnes déjà en place.

Le rôle du coach est donc d'accompagner les individus en répondant au rythme et aux aspirations de chacun. Il aide à redéfinir les objectifs, facilite la transition et s'assure que son client avance au maximum de ses possibilités. Il dit à son client ce que n'ose pas faire son meilleur ami, lui dit exactement ce qu'il en est et le soutient tout au long de sa démarche et de sa réflexion, afin de l'orienter vers l'action juste. Il permet, par son expérience, de donner l'opportunité aux clients d'apprendre de leurs erreurs et de leurs réussites, plutôt que de se fier seulement à des exemples plus généraux.

Le coaching comporte donc plusieurs avantages:

- c'est une excellente méthode de transfert des acquis et des apprentissages;
- favorise le maintien des acquis;
- peut être mis en place sur mesure pour chacun en fonction des besoins;
- permet au participant de mettre immédiatement en pratique ses nouveaux apprentissages;
- permet une rétroaction complète dans l'immédiat;
- favorise les échanges, le travail d'équipe et la communication.

Cette activité de formation de coach trouve donc sa raison d'être dans le fait qu'elle permet à ses participants de prendre conscience de l'important rôle que ceux-ci doivent jouer dans un contexte d'enseignement des apprentissages individuels à leurs futurs clients. Cette formation qui s'adresse aux cadres, gestionnaires, formateurs et experts-conseils, bref à tous ceux qui doivent transmettre leur savoir, vous fournira des outils et une méthodologie précise pour acquérir les compétences nécessaires pour devenir un coach qui saura faire la différence dans son milieu professionnel.

Objectifs de la formation :

- Former des coachs professionnels et les accompagner dans la réussite de ce métier.
- Découvrir, apprendre et expérimenter les outils et la méthodologie du coaching.
- Intégrer les qualités et les compétences d'un coach.
- Apprendre à faire progresser l'action dans la relation coach-élève.
- Établir des relations gagnant-gagnant.
- Apprendre à faire des évaluations personnelles et professionnelles.
- Développer des compétences dans la détermination d'objectifs et l'analyse des besoins.
- Apprendre à formuler des objectifs concrets pour soi-même et pour les autres.
- Apprendre à décoder les styles d'apprentissages et s'adapter à chaque mode.

Sujets traités pendant la formation :

- Le cours vous familiarisera avec cette approche et les outils ou techniques qui la soutiennent.
- Les fondations, bases et différents styles de la pratique du coaching.
- Se connaître comme personne: la découverte de nos valeurs, de notre identité et de nos points d'équilibre (s'approprier, se prouver, partager, s'exprimer, s'intégrer et se donner).
- Les habiletés comportementales et de communication, ainsi que les différents outils pour les développer.
- L'art du questionnement, la formulation de questions et le recadrage.
- La transmission des apprentissages (apprendre à apprendre) et son encadrement.
- La gestion des résistances, des situations difficiles et de la dynamique relationnelle.
- L'instauration de valeurs renforçantes et de croyances appropriées pour trouver des solutions (transformer l'échec).
- La détermination et la clarification d'objectifs, l'évaluation du potentiel et la maximisation des ressources.
- Le leadership, la motivation personnelle et professionnelle.
- Construire sa pratique de coach professionnel dans le milieu des affaires.

14. Pour gens d'affaires

Formation pour les gens d'affaires

Vous souhaitez recevoir une formation de qualité et vous retrouver avec d'autres gens d'affaires, gestionnaires, cadres et professionnels provenant de divers milieux ?

Il est très stimulant de retrouver des gens comme nous et d'apprendre ensemble à être à son meilleur en affaires. On peut s'ouvrir plus facilement et discuter des vrais défis que l'on retrouve dans nos entreprises lorsque la confiance est établie. Les formations de Praticien d'Affaires et de Maître Praticien d'Affaires sont donc conçues pour vous. L'animateur accompagnera les participants dans leurs découvertes, leurs apprentissages et l'atteinte de leurs objectifs. Le climat permettra aux autres participants de vous soutenir tout au long du parcours. Pour plus de détails demandez nos brochures détaillées.

a. Praticien d'Affaires

La formation de Praticien d'Affaires s'adresse aux professionnels de ce milieu et de ce fait est dénuée des approches ou techniques thérapeutiques que l'on retrouve aux niveaux de PNL classiques. Les gens d'affaires ont des besoins particuliers en termes d'outils recherchés et de communication et voici ce que cette formation leur propose :

- Développer une compréhension du comportement humain et apprendre des techniques de communication avancées verbales et non verbales.
- Être efficace à décoder le comportement des autres et agir de façon appropriée.
- Créer des stratégies de résolution de conflits.
- Apprendre à gérer le changement avec facilité et sans efforts.
- Structurer votre langage afin d'influencer avec intégrité.
- Développer des outils de créativité permettant l'atteinte des objectifs de l'entreprise.

b. Maître Praticien d'Affaires

La formation de Maître Praticien d'Affaires a des applications directes sur la vie professionnelle. Elle est structurée en fonction de l'apprentissage de compétences nécessaires à une meilleure réalisation de notre potentiel, ce qui a pour but d'optimiser notre réussite en affaires. De par son contenu, les échanges vécus et le mentoring, cette formation privilégie l'avancement de nos ressources face aux situations quotidiennes

que nous retrouvons au travail. Bien entendu, cela aura également un impact sur notre vie personnelle par l'amélioration de notre efficacité ainsi que par le développement de plus de flexibilité, de congruence et d'acuité sensorielle. L'expérimentation des modèles sur soi durant la formation soutient un cheminement personnel menant à la vision de nouvelles perspectives.

- La capacité de créer des résultats positifs et de générer des changements pour soi et les autres.
- Apprendre la psychologie de la maîtrise de vos pensées et actions.
- Découvrir vos déclencheurs émotifs et stopper toute réaction négative face à certaines situations.
- Planifier vos buts et procédure d'évidence pour cette formation et votre vie.
- Créer la carte qui assure vos résultats.
- Mettre à jour vos qualités innées de leadership.
- Découvrez vos meilleures stratégies d'apprentissages et comment assurer la rétention des nouvelles connaissances.
- Maximisez votre estime, votre confiance en vous et votre charisme.
- Valeurs, croyances et raison d'être; comment rester intègre en tout temps malgré ce qui se passe extérieurement.
- Enligner la physiologie avec les pensées.
- Techniques de : leadership, négociation, stratégies de vente, réunions efficaces, styles de présentation.
- Et bien plus...

15. Programmation Neurolinguistique (PNL)

La PNL est une approche basée sur la cybernétique, la psychologie et la linguistique. Elle fut développée au début des années 70' par Richard Bandler, informaticien et psychologue, et par John Grinder, psychologue et linguiste, tous deux de l'Université de Santa Cruz en Californie. Ces chercheurs ont créé une discipline ayant les mêmes racines philosophiques et scientifiques que les sciences cognitives, que le mouvement du potentiel humain et que la psychologie transpersonnelle.

Dès ses débuts la PNL a émergé et évolué à partir des travaux de différents scientifiques; ceux d'Alfred Korzybski sur la sémantique générale, de Noam Chomsky sur la grammaire transformationnelle, de Fritz Perls père de la «Gestalt therapy», de Virginia Satir qui est la mère de la thérapie familiale, de Milton Erickson qui est le créateur de l'hypnose ericksonienne, de Gregory Bateson auteur du «Double bind therapy» qui traite de la schizophrénie et des travaux d'Ashby, qui est le père de la cybernétique et de la théorie des types logiques.

Basée sur ces approches, la PNL est devenue l'étude du comportement humain. Elle cherche à comprendre l'humain dans son fonctionnement et son expérience subjective. La PNL souhaite découvrir comment on fait ce que l'on fait, ainsi qu'à maximiser notre potentiel. Elle cherche surtout à décoder notre expérience de vie afin de mieux percevoir la réalité qui nous entoure et ainsi profiter au maximum de ce que la vie a à nous offrir. Les mots clés de la PNL sont «apprendre», «ressources», «potentiel», «résultat» et «mieux-vivre». Pour ce faire la PNL propose :

1. Comprendre les mécanismes d'encodages des problématiques afin d'en changer notre expérience, de résoudre les conflits et d'atteindre des résultats constructifs.
2. Participer à la création et à l'installation d'un mieux-être et d'un mieux-vivre en développant nos ressources et savoir-faire.

À travers les ans la PNL a développé des outils, techniques et un esprit qui facilite la réalisation de nos objectifs personnels et professionnels. Elle est devenue la discipline de maximisation et de compréhension de l'expérience humaine.

Formule selon vos besoins :

- Individuelle.
- Micro groupe.
- Dix personnes et plus.

Validation et reconnaissance par :

- INLPTA (Association Internationale des Formateurs en PNL)
- IANLP (Association Internationale de PNL)
- CANLP (Association Canadienne de PNL)
- OCPNN (Ordre canadien des praticiens de naturopathie et des naturothérapies)

Formation en PNL :

Nous offrons les formations de tous les cycles en PNL avec certification internationale.

- Base
- Praticien d'Affaires Certifié
- Maître Praticien d'Affaires Certifié
- Enseignant Certifié
- Praticien Certifié
- Maître Praticien Certifié
- Post Maître Praticien Certifié
- Post Enseignant Certifié

Note: Pour en savoir un peu plus sur la Programmation Neurolinguistique (PNL), vous pouvez consulter le livre de Mme Isabelle David, présidente d'IDCOM International, « Être au Coeur de la PNL » paru en 1999 aux éditions Quebecor, ainsi que « Des mots et des phrases qui transforment : la PNL appliquée à l'éducation » paru aux éditions La Chenelière-McGraw-Hill en 2003.

De plus, plusieurs articles écrits par Mme David sont disponibles sur notre site Web à l'adresse suivante:
<http://www.idcominter.com/pnl3.html>



Ateliers spécialisés

Nous vous proposons un ensemble d'ateliers spécialisés, en fonction de vos besoins de formations ou d'interventions dans votre entreprise, pour vos colloques, congrès et événements spéciaux.

Chacun des thèmes suivant peut être adapté en animation d'une conférence d'une durée d'une heure et peut aller jusqu'à une formation complète d'une ou de deux journées. Veuillez nous contacter pour obtenir une brochure plus détaillée de chacun des thèmes ou pour une proposition d'animation pour votre prochain événement.

⇒ **L'art de convaincre les clients avec intégrité**

Le professionnel d'aujourd'hui qui veut réussir doit influencer le client afin que celui-ci crée lui-même ses propres motivations à l'achat et ceci dans la forme appropriée et acceptable pour lui. Le succès d'une vente réussie réside dans la compréhension des structures conscientes et inconscientes du client.

Le monde évolue très rapidement et le client d'aujourd'hui souhaite qu'on le comprenne, qu'on lui demande son avis et qu'on s'adapte à ses besoins.

Pour y arriver, il suffit de découvrir ce qu'il faut faire (typologies, préférences sensorielles, métaprogrammes, etc...) et ensuite découvrir comment le faire (rapport, stratégies, langage d'influence, etc.).

Vous êtes vendeur, gérant, propriétaire, directeur ou travailleur autonome, voici un programme de formation qui s'adresse à vous. Cette formation se veut d'une longueur d'avance sur toutes autres formations en techniques de vente et service à la clientèle. Vous y apprendrez :

- À synchroniser votre interlocuteur au niveau conscient et inconscient... avec élégance.
- À influencer... avec intégrité.
- À parler dans le langage du client... avec efficacité.
- À rejoindre le client dans son modèle du monde... avec précision.
- À conclure... avec professionnalisme.
- À performer... avec succès.

Contenu :

- Les différents systèmes de représentation.
- La synchronisation et ses différentes techniques.
- Le modèle de précision.
- Le langage d'influence.
- La vente en six étapes stratégiques.
- Les stratégies d'achat et les techniques de décodage.
- Les filtres de prise de décision et d'influence.
- Les ancrages et leurs utilités.

⇒ **Les métaprogrammes : savoir motiver et influencer**

Les métaprogrammes sont des filtres enfoncés au plus profond de l'inconscient. Ils déterminent notre façon de penser et d'agir dans divers contextes de la vie. Ils ont un impact significatif sur notre personnalité. Apprendre à découvrir ses métaprogrammes, ou ceux des autres, accroît notre développement, notre flexibilité et notre capacité d'influencer ceux qui nous entourent. C'est une excellente façon d'augmenter la qualité de nos relations avec les autres. L'atelier vise à apprendre à identifier la façon de penser d'une personne et prévoir ses comportements dans un contexte donné. L'étude des métaprogrammes est très utile en thérapie, santé, vente, recrutement et gestion.

Contenu de l'atelier :

- Identifier les schémas de comportement à partir du langage.
- Apprendre une démarche structurée et détaillée comprenant :
 - cueillette d'informations au moyen de questions clés
 - identification des comportements en écoutant l'autre personne s'exprimer
 - découvrir la portée et l'impact de chaque comportement
 - accroître sa flexibilité en matière de communication

Les bénéfices de cet atelier :

- Accroître l'impact de ses communications interpersonnelles.
- Affecter la bonne personne au bon emploi.
- Découvrir et utiliser les stratégies les plus appropriées pour motiver.
- Établir de meilleures relations avec les clients.
- Comprendre en quoi son profil a un impact sur les autres.

**Le langage transformationnel**

Chaque jour nous utilisons des mots pour décrire nos états d'âme, nos désirs, nos buts, notre compréhension de la vie, notre interprétation de nos interactions avec les autres.... bref, nous utilisons des mots qui nous influencent et qui influencent également tous les êtres que nous côtoyons, et ceci, que nous en soyons conscients ou non.

En choisissant judicieusement les mots que nous utilisons, nous pouvons transformer notre vie. Nous changeons ainsi nos croyances et schémas ancestraux. Nous changeons l'image de nous qui est reflétée au monde extérieur, tout en changeant notre représentation du monde intérieur. Les mots ont en eux-mêmes un pouvoir très grand car ils nous font réagir et sont des ancrages d'émotions puissants.

Avec le langage transformationnel, nous allons directement à la structure profonde de l'expérience afin de découvrir l'encodage langagier. Le changement d'ordre génératif s'installe alors et les mots de remplacement ainsi que les nouveaux états émotifs créés prennent place.

**L'intelligence émotionnelle au travail: une affaire de coeur.**

La formation sur « l'intelligence émotionnelle » a pour objectifs de développer notre compétence personnelle, afin de comprendre les liens qui existent entre nos sentiments et ce que nous pensons, faisons et disons. On peut ainsi se laisser guider par une claire conscience de nos valeurs et de nos buts. Développer cette efficacité personnelle permet une vision claire des domaines dans lesquels nous devons progresser, augmente notre possibilité d'adaptation, permet de mieux tirer les leçons de l'expérience et met en place notre capacité d'apprendre et de s'enrichir. Le participant sera en mesure de mieux gérer ses émotions, d'élargir ses choix en matière de relations interpersonnelles et d'exercer plus de leadership.

Objectifs spécifiques de l'atelier:

- Percevoir les liens entre pensées, émotions et réactions.
- Identifier les cohérences et les incongruences.
- Décrire les rudiments de l'intelligence émotionnelle au travail.
- Identifier et éduquer ses émotions.
- Augmenter sa maîtrise émotive et analytique.
- Éviter les pulsions destructrices.
- Mieux comprendre les autres points de vue.
- Trouver des solutions aux problèmes relationnels.
- Envisager plus de choix face à une situation et en prévoir les conséquences.

Contenu de l'atelier:

- Encodage et expression d'une expérience
- Représentations internes et pensées toxiques
- Congruence et incongruence
- Émotions: reflet de l'inconscient
- Charge émotive des mots
- Forces et faiblesses
- Clés émotionnelles: contrôle et maîtrise des pulsions
- Ancrage de ressources
- Positions perceptuelles
- Empathie et écoute
- Gestion des conséquences

Les bénéfices: Le participant sera en mesure d'élaborer un plan d'action personnalisé s'avérant être une solution tangible permettant:

- d'améliorer le climat organisationnel et la communication;
- de prévenir ou de résoudre les conflits;
- de maintenir les contributions des individus.

⇒ **L'efficacité en vente**

Votre équipe de vente ne donne pas les résultats auxquels vous vous attendez ou auxquels vous aspirez ? Nous pouvons faire l'analyse de l'efficacité de vos ventes, puis vous remettre nos observations et suggestions. Nous pouvons également installer les correctifs que vous jugez appropriés pour l'atteinte des résultats financiers que vous désirez. S'il est vrai qu'il n'y a pas d'entreprise sans vente, il est aussi vrai qu'il n'y a pas de ventes sans client.

Cet atelier a pour objectif d'apprendre à rejoindre le client dans son modèle du monde et de comprendre les mécanismes de base en place, dans une relation de respect et de confiance. Il se veut une introduction pratique aux nouveaux paradigmes de vente.

⇒ **Motiver et influencer**

Nous avons des filtres enfoncés au plus profond de l'inconscient qui déterminent notre façon de penser et d'agir dans divers contextes de la vie. Ils ont un impact significatif sur notre personnalité et sur notre façon de fonctionner. Apprendre à découvrir ses filtres ou ceux des autres accroît notre développement, notre flexibilité et notre capacité à influencer ceux qui nous entourent et de découvrir et d'utiliser les stratégies les plus appropriées pour motiver. C'est une excellente façon d'augmenter la qualité de nos relations avec les autres, en identifiant la façon de penser d'une personne. Ceci permet de prévoir les comportements, d'affecter la bonne personne au bon emploi et d'éviter les conflits de personnalité.

Cet atelier a pour objectif d'accroître l'impact de nos communications interpersonnelles, de découvrir et d'utiliser les stratégies les plus appropriées pour motiver et de comprendre en quoi notre profil a un impact sur les autres.

⇒ **Maximisation des ressources**

Donner notre maximum, et même parvenir à le dépasser, c'est d'être toujours dynamique et chef de file dans notre métier. Une fois l'établissement des ressources déjà présentes chez nous complété et l'identification du potentiel faite, il s'agit de mettre en place une stratégie pour maximiser nos résultats, qui tiendra compte de notre savoir-faire et de savoir-être.

Cet atelier a pour objectif de mettre à jour nos ressources et d'identifier notre potentiel, afin d'utiliser tous nos talents de manière appropriée et saine.

⇒ **Analyse de l'image professionnelle**

Notre image professionnelle influence nos résultats d'affaires. L'analyse de cette image que nous reflétons permet de déterminer l'impact que nous avons sur notre environnement sans même nous en rendre compte. Notre voix, notre gestuelle, nos vêtements et notre prestance, tous les éléments de notre image doivent être pris en ligne de compte. Nous offrons donc une analyse complète des éléments formant l'image que nous projetons aux autres afin d'y apporter les correctifs souhaités pour être en lien avec nos objectifs personnels et professionnels.

Cet atelier a pour objectif de décoder l'impact que nous avons par l'image de nous que reçoivent les autres. Il répondra à la question: « Qu'est-ce que mes clients, collègues perçoivent de moi et quelle en est l'influence positive ou négative ? » Ainsi, il s'agit d'ajuster notre image, afin de projeter l'effet souhaité.

⇒ **Communication stratégique**

La communication stratégique consiste à l'amélioration de la communication interpersonnelle au travail. Il s'agit d'entreprendre un processus de modification et d'amélioration de ses façons de faire dans la communication avec les gens qui nous entourent (collègues, clients, fournisseurs, direction, amis et famille) et avec soi-même pour l'atteinte de nos objectifs personnels et professionnels.

L'objectif de cet atelier est de comprendre les mécanismes de communication, les filtres que nous utilisons ainsi que les influences de notre propre façon de nous exprimer sur notre entreprise.

⇒ **L'éthique en affaires**

Dans les marchés actuels de compétitivité et de performance, il est payant d'être honnête et soucieux du bien commun car l'efficacité passe par l'âme de l'entreprise qui est son éthique, sa culture, ainsi que par les valeurs de chacun de ses employés.

L'installation du virage à l'éthique c'est la base de la confiance et du respect de chacun qui est primordial pour être heureux dans son travail et de ce fait être plus productif. Prendre contact avec l'éthique en affaires c'est faciliter le virage à l'éthique et mettre à jour les enjeux de l'intégrité et valeurs morales importante à toute organisation et personne.

Les objectifs de cet atelier sont de faciliter le virage à l'éthique, apprendre à composer avec l'éthique ou le manque d'éthique, découvrir les divers niveaux d'éthique et les solutions à y apporter, par des exemples très concrets.

⇒ **Parler en public ou l'art de se présenter**

La peur numéro 1 aux États-Unis est la peur de parler en public et cela est à peu près semblable chez nous. Alors que dire de parler à nos clients, à nos employés, à nos collègues, à faire des présentations de nos produits, à animer des réunions.... Bref, à être en affaires !

Objectifs:

- Apprendre quelques trucs pratiques et efficaces, afin d'animer des discours publics.
- Gérer nos états émotionnels, afin de demeurer calme en tout temps.
- Partager nos expériences, avec plus de facilité.

⇒ **L'humain au coeur des affaires**

En cette fin de millénaire, où la technologie est omniprésente et les communications accélérées, il arrive fréquemment que nous nous sentions perdus, voir incapable de nous adapter à un milieu où la surabondance d'information est devenue la règle. On nous demande de nous adapter à tous ces changements et révolutions sans nous en donner les outils ou les moyens. La réalité moderne des organisations où tout est planifié et organisé selon des règles, des tâches et des objectifs de rendement bien précis entraîne régulièrement une déshumanisation des rapports humains entre les différents intervenants au profit de l'optimisation de la productivité.

C'est donc dans le but de créer de nouvelles synergies entre les différents intervenants humains, de développer de nouvelles motivations et favoriser l'accroissement de la productivité, sans nuire à la qualité du travail, que nous vous proposons cet atelier.

Les objectifs de cet atelier sont les suivants:

- Vous faire acquérir différents outils et habiletés vous permettant de développer de nouvelles façons de penser et d'agir.
- Développer une compréhension des différents aspects d'une bonne ou d'une mauvaise communication.
- Reconnaître les capacités de chacun des membres d'une équipe.
- Développer la flexibilité pour faire face à toutes les situations.
- Améliorer les relations patrons/employés ainsi qu'avec les fournisseurs et clients.
- Apprendre comment mettre à jour un objectif.
- Décoder les filtres inconscients qui nous motives (métaprogrammes).
- Trouver la solution au bon niveau.
- Pouvoir reconnaître les responsables au sein de l'équipe.
- Placer chaque personne là où ses capacités seront les plus efficaces.
- Déterminer clairement qui fait quoi et comment; de cette façon les employés obtiennent de meilleurs résultats, ce qui vous procure une meilleure rentabilité.

⇒ **L'Esprit Volubile : de la pensée structurée à la communication efficace**

Le monde des communications d'aujourd'hui est devenu le point focal de nos vies. Nous recherchons tous une communication pure et idéale. Les meilleures communications entre individus mènent au succès de toute entreprise.

Avant d'atteindre un tel niveau de compréhension, tous les grands penseurs et tous les grands entrepreneurs de notre civilisation ont eu à devenir conscients de leurs processus de communication d'une façon ou d'une autre. Par l'entremise de «l'esprit volubile», vous ferez un voyage dans votre propre esprit avec la présentation des dernières connaissances neuroscientifiques notamment en anatomie cérébrale et en comportement. Le tout est mis en relation avec l'apprentissage et la communication.

Durant cet atelier de deux jours nous verrons : les présuppositions, le passé appris, notre cerveau, la cartographie conceptuelle, les systèmes de représentations du corps et de l'esprit, les composantes du système sensoriel, le miroir de nos stratégies mentales et des outils pour réactiver à volonté notre potentiel créateur.

⇒ La Gestion du Stress

Le stress est un ennemi à double tranchant. Le désordre affectif qu'il entraîne peut rendre notre vie quotidienne misérable. Il peut aussi miner notre santé physique, parfois de façon démesurée. Aussi étrange que cela puisse paraître, nous ne sommes pas toujours conscients d'être sous pression.

Les habitudes, les attitudes et les signes annonciateurs de problème nous sont devenus tellement familiers qu'ils sont difficiles à reconnaître.

Quel est votre indice de stress ?

Ce mot anglais a été adopté pour désigner un état physique et psychique causé par les agressions et les contraintes de l'existence. La réaction au stress est uniforme, qu'il s'agisse d'une stimulation agréable ou désagréable: le froid, le chaud, la colère, les drogues, la surexcitation, la douleur, le chagrin et même le plaisir, tout cela déclenche dans l'organisme les mêmes effets apparents.

Le stress sert à vérifier les capacités d'adaptation de l'esprit et du corps. Si ces capacités peuvent gérer la demande et apprécier la stimulation qu'elle implique, alors le stress est positif.

Le stress constitue une caractéristique naturelle et inévitable de la vie. N'importe quelle activité normale est capable de produire un stress sans aucun effet nuisible. À un certain niveau, le stress est une stimulation pour l'organisme. Si l'on parvient à réagir de façon positive, on peut utiliser cette énergie. Le stress devient alors une chance. Pour certaines personnes, le stress est une source de plaisir qui permet de mettre du piquant dans la vie.

Contenu de la formation :

- L'indice de stress.
- La réaction d'alarme.
- Le stade de résistance.
- Le stade d'épuisement.
- Les attitudes et signes annonciateurs.
- Les outils de diminution du stress.
- Les exercices d'anti-stress.
- Le contrôle et la maîtrise.

⇒ Développer son Leadership

« Le succès n'est pas le résultat d'une combustion spontanée, vous devez vous-même procéder à l'allumage. »

Reggie Leach

Cette journée permettra aux participants de développer leur leadership personnel et professionnel, et d'optimiser leur potentiel. Que ce soit au plan personnel pour découvrir et utiliser notre force intérieure ou bien au travail pour devenir chef de file dans un domaine, développer son leadership permet de dominer une situation en créant un impact constructif autour de nous.

Développer son leadership facilite l'atteinte d'objectifs de réussite. Cela aide à s'affirmer, à mieux gérer le dialogue intérieur, à créer une structure soutenant et à mettre en place des comportements adaptés aux situations vécues.

Sans nécessairement faire de vous le numéro un mondial dans votre domaine, ni vous faire devenir le président de la plus grosse entreprise en Amérique du Nord, développer votre leadership facilitera, néanmoins, la réalisation de vos aspirations qu'elles soient petites, moyennes ou grandes.

Contenu de la formation :

- Le leadership, une force.
- Les attitudes du meneur.
- Le charisme et l'influence.
- La communication verbale et non-verbale.
- Le langage du corps et les postures dynamisantes.
- La gestion du mental et de nos représentations.
- Les croyances supportantes.
- Les ancrages de ressources.



La communication interpersonnelle et organisationnelle

Le participant sera en mesure d'améliorer sa communication interpersonnelle et organisationnelle, de modifier ses façons de faire et de développer un meilleur rapport face à lui-même et aux autres.

Objectifs spécifiques de l'atelier:

- Expliquer les concepts de la communication interpersonnelle et organisationnelle.
- Adapter ses comportements aux différences individuelles.
- Communiquer efficacement et sainement.
- Développer une communication d'influence.

Contenu de l'atelier:

- Modèle de la communication humaine.
- Langage verbal et non verbal
- Systèmes de représentations sensorielles
- Indicateurs de préférences sensorielles
- Rapport et synchronisation
- Calibration et acuité sensorielle
- Écologie comportementale
- Langage transformationnel et de remplacement
- *Feedback* et rétroaction

Les bénéfices de cet atelier:

Le participant sera en mesure d'élaborer un plan d'action personnalisé s'avérant être une solution tangible permettant:

- d'améliorer les échanges entre collègues, pairs et clients;
- de diminuer les incompréhensions et les conflits relationnels;
- de créer des liens de confiance et d'influence.

Conférences

Nous pouvons vous offrir d'autres titres et thèmes de conférences pour vos rencontres, congrès, colloques et réunions. À votre demande, il nous est possible d'en créer de nouveaux en fonction de vos besoins spécifiques. Voici quelques titres de conférences déjà disponibles:

- Réseautage : établir ses contacts et créer des liens.
- La qualité du service à la clientèle appliqué en entreprise.
- Émotion et intuition: l'intelligence en affaires.
- Mission de vie et orientation professionnelle.
- L'Intelligence Émotionnelle au Travail.
- Partenariats, associations et affiliations stratégiques.
- Le mentorat : accompagnement au développement de carrière.
- Le mentorat comme levier de développement de carrière dans le secteur public.
- Le plan de développement individualisé.
- L'art de convaincre les clients, collègues et patrons.
- La gestion du temps et des priorités.
- L'éthique au bureau.
- Les armoiries de notre entreprise.
- La PNL au travail.
- Qu'est-ce que la PNL ?
- Le modèle SOAR en affaires.
- Le langage transformationnel.
- Ma légende somatique.
- La thérapie de la ligne du temps.
- La Gestion du stress.

Nous avons une banque de conférenciers à notre disposition, francophones et anglophones, spécialisés dans les domaines des entreprises et des organisations, ainsi que dans les domaines de la thérapie et du comportement humain, qui sont actifs ailleurs au Canada, en France, en Suisse, en Guadeloupe, aux États-Unis et en Grande Bretagne.

Nous avons déjà animé des conférences pour les organismes suivants :

- *Association des travailleurs à domicile du Québec*
- *Association canadienne de PNL*
- *Association de la formation en informatique de la région de Montréal*
- *Association québécoise de PNL*
- *Association des massothérapeutes du Québec*
- *Chambre de commerce et d'industrie d'Argenteuil*
- *Conseil de la culture et des communications des Laurentides*
- *Institut international de recherche*
- *Infonex inc.*
- *Interactions (France)*
- *Le Réseau québécois du transpersonnel*
- *Le Conseil en Éducation des Premières Nations*
- *Les productions Samasati*
- *Mouvement québécois de la qualité*
- *Ordre professionnel des diététistes du Québec*
- *Réseau des femmes d'affaires du Québec*
- *Société de développement économique des pays-d'en-haut*
- *Université de Moncton*
- *Et d'autres entreprises*

Informations Complémentaires

Certification

Après avoir complété avec succès votre formation de Praticien Maître Praticien, Post Maître en Psychothérapie PNL, Formateur, Enseignant ou Post Enseignant en PNL (et autres), vous recevrez **une certification d'IDCOM International inc. reconnue par les associations PNL internationales**. Toutes nos formations en PNL sont reconnues et sont conformes aux normes et standards de l'Association Internationale des Formateurs en PNL, de l'Association Internationale de PNL et de l'Association Canadienne de PNL. L'obtention d'un diplôme chez **IDCOM International** est le gage d'une grande expertise et d'**une certification reconnue sur cinq continents**. Veuillez également prendre note que toutes nos formations en hypnose sont reconnues par l'American Board of Hypnotherapy (ABH).

Attestation

Après avoir complété avec succès toute formation ou atelier thématique, vous recevrez une attestation de votre participation au programme.

Accréditations

Nous sommes accrédités et reconnus auprès des organismes suivants: Emploi-Québec, SOFEDUC, Maison d'Enseignement, Comité sectoriel de la Main d'Oeuvre du Commerce de Détail.

Langues de formation

À moins de l'être spécifié dans cette brochure, toutes les formations se retrouvant à la page des «Activités d'IDCOM International», se donnent en français (**Also offered in English**). Nous offrons des formations en anglais pour tout groupe en faisant la demande. De plus, selon vos besoins spécifiques, il nous est possible de vous offrir des formations bilingues et/ou unilingues anglaises. Veuillez noter que nous offrons déjà des formations, ateliers et consultations en anglais et ce, à travers tout le Canada.

Nombre de participants aux formations

Nos formations sont offertes à différents types de groupe. **Prenez note que nos formations peuvent également être offertes sous forme de coaching individuel ou de micro-groupe pour répondre à vos besoins spécifiques**. Veuillez nous contacter pour obtenir des détails.

Inscriptions

Si vous désirez participer aux diverses activités, veuillez réserver à l'avance, en nous faisant parvenir votre dépôt ou paiement final avec votre bulletin d'inscription, afin de vous assurer une place. Un dépôt de 500 \$ CAN au Canada ou de 325 Euros en France, pour les formations certifiantes et les ateliers spécialisés, et de 95 \$ CAN au Canada et de 75 Euros en France, pour les ateliers thématiques, est requis afin de vous réserver une place. Le dépôt n'est pas remboursable à moins d'une annulation de la part d'IDCOM International.

Annulation

En cas de désistement plus de 30 jours avant le début de la formation, la totalité du montant payé sera remboursée (moins le dépôt qui n'est pas remboursable). À moins de sept jours d'avis, le montant total dû ne sera pas remboursé.

Modalités de paiement

Vous pouvez régler vos coûts de formation en payant en argent comptant, par chèque, par mandat bancaire, par mandat postal, par virement bancaire ainsi qu'en utilisant votre carte Visa et/ou Mastercard. Pour toute formation hors Canada mise sur un compte de carte de crédit non canadienne, le taux de change de la journée de la transaction sera appliqué.

Évaluation de dossier

Si vous provenez d'une autre école de formation en PNL et souhaitez vous inscrire chez nous et/ou si vous voulez obtenir les équivalences afin d'être certifié, le coût de l'évaluation de votre dossier en entretien privé, est de 100 \$ (taxes en sus). L'entretien d'évaluation de votre dossier est obligatoire avant votre inscription au niveau de Maître Praticien ou de Formateur-Enseignant. Pour le niveau de Maître Praticien, le montant investi sera déduit du coût de votre formation lors de votre inscription chez IDCOM International.

Programme de reparticipation aux formations et ateliers

Grâce à notre programme de reparticipation aux formations et ateliers, vous pouvez assister de nouveau à la formation ou à l'atelier que vous avez complété avec IDCOM International en tout temps, sur le continent de votre choix, et ce, **gratuitement**.

Service de consultation

Nous offrons des services de consultation à nos bureaux au Canada. De plus, nous allons en entreprise et chez les organismes privé, public et parapublic, pour vos besoins spécifiques en consultation d'affaire. Contactez-nous pour plus de renseignements et/ou pour un rendez-vous.

Associations

Nous sommes membres des associations suivantes :

SOFEDUC - Société de Formation et d'Éducation Continue, AAL - Association des auteurs des Laurentides, ABH - American Board of Hypnotherapy, CCL - Conseil de la culture des Laurentides, CCVSS - Chambre de commerce de la Vallée de Saint-Sauveur, CNLPA - Association canadienne de PNL, IANLP - International Association of NLP, INLPTA - International NLP Trainers Association, OCPNN - Ordre canadien des praticiens de naturopathie et des naturothérapies, TLTA - Time Line Therapy Association.

Services in english

IDCOM International inc., is an organization offering trainers and training support in Canada and Europe. We are offering you:

- Bilingual trainers (french and english)
- Program support
- Adapting or customizing programs
- Training follow-up and coaching
- Translation services
- Desktop publishing and printing
- Access to the "Quebec Training Tax Credit Program"

Since 1993 IDCOM proposed different type of sales, management, and leadership training to their business clients in the French speaking province of Quebec and the rest of Canada. We have also performed short and long term contact work for Ontario based and U.S. training organizations such as: *Ashland Canada, Bell Canada, Marsh Canada, Nacan, Thyssen-Dover Elevator, Ernst & Young, The Sales Board, Drew Industrial, Changeworks, etc...*

Should you require any French training or client consulting, we can support you in Quebec, across Canada and Europe.

Our philosophy is to observe and respect any and all proprietary rights, client/supplier relationship and distributor or dealer understandings.

Isabelle David has created and led many diverse programs all across Canada, in both French and English. Here are few examples:

Tailored business programs:

- NLP adapted to corporate and organizational needs
- Training programs
- Corporate in-house training: customer service, team building, time management, conflict management, statement of mission clarification, firing management, strategies to influence, productivity management, implementing strategies for change, business communication, creativity and productivity, stress management, defining objectives, evaluation and tailored training according to specific needs.
- Sales training workshops: sales strategies, motivation decoding keys, taking care of objections, how to influence, people through language, sales with NLP tools.
- Theme workshops: Introduction to NLP, NLP in action, Metaprograms, Value profiles of Graves, Myers Briggs and others.
- Customized programs for human resources professionals and adult teaching skills.
- Consulting, mentoring and coaching services
- Supervision and follow-up
- Tailored lectures and seminars

Programs with certification:

- Practitioner of NLP
- Master-practitioner of NLP
- Trainer evaluation and certification in NLP

Spécifiquement au Canada

Recus et crédits d'impôt

Pour les formations en PNL et les formations professionnelles, nous vous fournirons un reçu pour crédit d'impôt sur demande, IDCOM International étant un établissement d'enseignement agréé par Développement et Ressources Humaines Canada et par le ministère du Revenu du Québec. Pour toute autre formation, nous vous remettrons un reçu officiel d'IDCOM International.

Loi 90

IDCOM International, par son agrément auprès d'Emploi-Québec (No. 0001100) répond aux exigences de la loi 90 qui oblige les entreprises à consacrer 1 % de leur masse salariale à la formation de la main-d'oeuvre. Il est une initiative du gouvernement du Québec dans le but d'encourager la formation continue.

Crédits et émission d'U.E.C. par la SOFEDUC

IDCOM est agréée par la Société de Formation et d'Éducation Continue (SOFEDUC), ce qui dénote le haut standard de qualité de ses formations et de ce fait l'autorise à remettre des unités d'éducation continue (U.E.C.) aux participants aux formations que nous offrons. Le nombre d'UEC varie en fonction du nombre d'heures de formation.

Crédits pour titre de naturothérapeute.

L'Ordre canadien des praticiens de naturopathie et des naturothérapies (OCPNN) reconnaît IDCOM en tant qu'organisme de formation permettant l'accumulation de crédits en voie de l'obtention du titre de naturothérapeute. Ces crédits sont accordés par le complément de certains types de formations. Veuillez nous consulter pour plus de détails.



Bon de commande des produits et documents d'IDCOM

ARTICLE	QUAN- TITÉ	PRIX	20% de rabais 5 copies et plus	TOTAL
Documents et manuels d'IDCOM :				
• PNL de Base		35,00 \$		
• Praticien PNL		95,00 \$		
• Maître Praticien PNL		95,00 \$		
• Post Maître en Psychothérapie PNL		95,00 \$		
• Formateur Enseignant PNL		105,00 \$		
• Le pentagone relationnel Satir		15,00 \$		
• La Ligne de Vie		30,00 \$		
• La Ligne du temps		25,25 \$		
• L'Art de convaincre les clients avec intégrité		35,00 \$		
• Ma légende somatique : mon corps me parle		25,00 \$		
• Les métaprogrammes : nos filtres perceptuels		30,00 \$		
• Les styles d'apprentissages et indicateurs		25,25 \$		
Matériel pour exercices et formations : (matériel didactique et pédagogique)				
• Les présupposés de la PNL		54,50 \$		
• Les niveaux logiques de R. Dilts		105,00 \$		
• Cartes pour Métaprogrammes		40,00 \$		
• Cartes pour Métamodèle		45,25 \$		
• Cartes pour Recadrage de croyances		23,00 \$		
• Cartes sensorielles		5,25 \$		
• Cartes Valeurs de Graves		8,00 \$		
• Stratégie de Walt Disney		21,25 \$		
• Stratégie de Léonard de Vinci		21,25 \$		
• Stratégie de ressources		26,75 \$		
• Changement de croyances organique		26,75 \$		
• La Ligne du temps		50,00 \$		
• Le modèle de communication en PNL -Affiche- (couleur, plastifié, 8,5" x 11")		10,00 \$		
• Le modèle de communication en PNL -Affiche- (couleur, plastifié, 2' x 3')		129,00 \$		
• Les positions perceptuelles		21,25 \$		
• Le modèle SCORE		26,75 \$		
• Le modèle SOAR		48,75 \$		
• Le Méta miroir, les croyances et relations		21,25 \$		
• Les valeurs		127,50 \$		
• L'orientation Marketing		18,25 \$		

ARTICLE	QUAN- TITÉ	PRIX	20% de rabais 5 copies et plus	TOTAL
Cassettes audio (Isabelle David) :				
• Les coordonnées cartésiennes : modèle du langage		14,95 \$		
• Les maux des mots		14,95 \$		
• Relaxation guidée : le sommet de la montagne		14,95 \$		
• Le Maître Intérieur		14,95 \$		
• Contact avec les guides		14,95 \$		
Livres				
• Être au coeur de la PNL Isabelle David		24,95 \$	N/A	
• Des mots et des phrases qui transforment. La programmation neurolinguistique appliquée à l'éducation. Isabelle David, France Lafleur et Johanne Patry		36,95 \$	N/A	
SOUS-TOTAL :				
Frais de poste et de manutention (15 % du sous-total) :				
Hors Canada rajouter 20,00 \$:				
Sous-total + frais de poste + hors Canada :				
TPS 7% :				
Sous-total :				
TVQ 7,5 % :				
TOTAL :				

* Note : Commande minimale de 20,00 \$ requise. Aucun COD. Pour les envois par courrier spécial, il y aura des frais supplémentaires. Tous les prix sont en dollars canadiens. Il y a 20% de rabais sur tout achat d'un même article au nombre de cinq copies ou plus commandées en même temps. (Ex. cinq manuels de Praticien).

Remplir et retourner à IDCOM International :

Nom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____ Pays : _____

Code Postal : _____ Courriel : _____

Téléphone : () _____ Télécopieur : () _____

Faites votre paiement à l'ordre d'IDCOM International

Chèque Mandat Mastercard Visa

Numéro de la carte : _____ Expiration : _____

Signature d'autorisation pour carte de crédit : _____