

CATALOGUE DES FORMATIONS 2024



- Efficacité managériale •
- Management des talents •
- Performance commerciale •



SOMMAIRE

FORMATIONS EN EFFICACITÉ MANAGÉRIALE

1	Acquérir les fondamentaux du management	5
2	Développer un management serein et efficace (parcours)	6
3	Nouveaux managers : réussir dans votre nouvelle fonction	7
4	Développer son efficacité managériale et relationnelle avec Insights®	8
5	Insuffler et conduire le changement avec ses équipes	9
6	Renforcer son courage managérial	10
7	Manager sereinement en situation hybride	11
8	Devenir manager coach	12
9	Appréhender les enjeux du management matriciel ou agile	13
10 11	Réussir sa mission en télétravail	14/15
12	Le leadership bienveillant : développez votre management care	16
...	À la carte	17

FORMATIONS EN MANAGEMENT DES TALENTS

13	Préparer sa retraite ou sa seconde vie	19
14	Savoir rédiger des procédures	20
15	Révélez le potentiel de vos équipes à travers des évaluations annuelles et des entretiens professionnels efficaces	21
16	Cohésion d'équipe : développez la collaboration et la confiance	22
17	Engager et fidéliser : les clés pour retenir vos talents	23
18	Job crafting : façonner son travail pour lui donner du sens au quotidien	24
19	Détecter les signaux faibles et prévenir les risques psychosociaux (RPS)	25
20	Gestion de la fatigue par les techniques d'optimisation du potentiel (TOP) ...	26
21	Gestion des émotions par les techniques d'optimisation du potentiel (TOP) ..	27
22	Gestion du stress par les techniques d'optimisation du potentiel (TOP)	28
23	Devenir tuteur pour accompagner la montée en compétences de vos collaborateurs	29
24	Devenir formateur occasionnel	30
25	Travailler efficacement en équipe pour développer son engagement.	31
26	Recruter efficacement : recruter, intégrer, fidéliser	32
27	Management intergénérationnel : mieux collaborer entre les différentes générations	33
...	À la carte	34

SOMMAIRE

FORMATIONS EN PERFORMANCE COMMERCIALE

28	Réussir sa prospection commerciale multicanal	36
29	Développer ses techniques de vente multicanal	37
30	Se comprendre et comprendre ses clients pour mieux vendre avec Insights® ..	38
31	Maîtriser les techniques de négociation commerciale	39
32	Devenir un manager coach	40
33	Vendre avec les réseaux sociaux	41
34	Transformer chaque appel en succès commercial	42
...	À la carte	43

BILAN DE COMPÉTENCES AVEC VITAÂVI

43

AUTRES PRESTATIONS

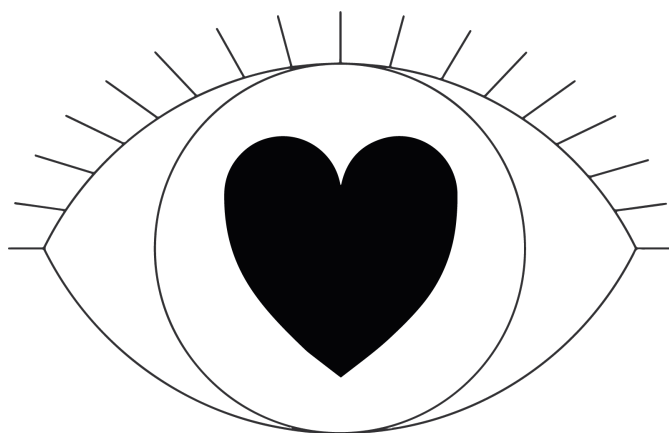
Conseil	45
Coaching	45

L'ÉQUIPE

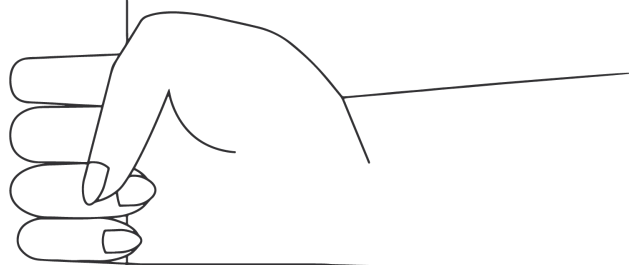
46



NOS FORMATIONS EN EFFICACITÉ MANAGÉRIALE



SINCÉRISTES



1 ACQUÉRIR LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

Vous n'avez jamais été véritablement formé au management ? Vous avez conscience que des compétences métiers ou techniques ne sont pas suffisantes pour appréhender tous les aspects de votre mission ? Venez faire le point sur les différents rôles, les différentes attitudes du manager et constituer ou actualiser votre « caisse à outils managériaux ».

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre ou reprendre conscience des différents rôles du manager
- Réussir à allier efficacité opérationnelle et compétence relationnelle dans vos fonctions managériales
- S'approprier des outils de base du management : communication/motivation/pilotage/accompagnement
- Apprendre à accompagner et à conduire le changement

PROGRAMME

Trouver sa place et comprendre ses rôles

- Ma place et mon rôle dans l'entreprise
- Mon mandat managérial : ce qu'on attend de moi et ce que j'attends des autres

Comprendre son fonctionnement et celui des autres pour bien communiquer et entretenir la motivation

- Mes préférences comportementales et celles des autres : les comprendre pour adapter mon management et ma communication
- Ma motivation, celle de mes équipiers : trouver les clés et mobiliser les bons leviers

Piloter la performance et ritualiser

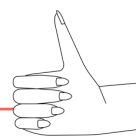
- Définir mes objectifs et piloter mon activité et celle de mes équipiers
- Établir mes rituels personnels, professionnels et collectifs pour être sereinement efficace et à l'écoute. Être à l'aise dans mes relations en face-à-face (feedback)

Gérer le changement et les cas non-conformes

- Le changement est difficile : comment l'accompagner
- Gérer les situations non-conformes : l'inattendu et la « sortie de route » : tenir la barre, rappeler le cadre
- Gérer le stress et prévenir les risques psycho-sociaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Partages d'expériences
- Exercices d'application, quiz, études de cas
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

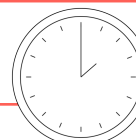


QUI EST CONCERNÉ ? Néo managers, managers de première ligne, managers intermédiaires

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 à 2 jours (7h à 14h)
Toute l'année

Tarif : 200€ HT/personne/
jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

2 DÉVELOPPER UN MANAGEMENT SEREIN ET EFFICACE (parcours)

Vous voulez que vos managers soient pleinement en capacité de remplir leurs rôles ? Être un bon professionnel « métier » n'est pas suffisant et les défis à relever font appel à des savoir-faire et des savoir-être particuliers. Faites grandir vos managers et **développer une culture managériale** qui traduise la raison d'être, les valeurs et la vision de votre entreprise. Vos managers seront ainsi en mesure de relever sereinement les défis qui vous leur donnent.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réussir à allier efficacité opérationnelle et compétence relationnelle dans les fonctions managériales
- S'approprier des outils du management : communication/motivation/pilotage/accompagnement
- Apprendre à accompagner et à conduire le changement
- Construire un collectif et une culture managériale dans la durée

PROGRAMME

Poser le cadre de ses fonctions managériales

- Mon rôle dans l'entreprise, mon mandat managérial
- Poser le cadre et les codes

Comprendre son fonctionnement et celui des autres pour bien communiquer

- Mes préférences comportementales et celles des autres
- Développer mes compétences relationnelles

Motiver

- Ma motivation, celle de mes équipiers : trouver les clés et mobiliser les bons leviers

Piloter la performance

- Définir mes objectifs et piloter mon activité et celle de mes équipiers

Ritualiser, animer et évaluer

- Établir des rituels pour être sereinement efficace et à l'écoute
- Être à l'aise dans les relations en face-à-face (feedback) et dans les temps collectifs (animation)

Manager dans un monde incertain et un environnement hybride

- Manager à distance, management asynchrone, management transverse

Animer des projets et conduire le changement

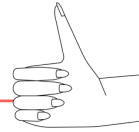
- Le changement est difficile : comment l'accompagner
- Gérer des projets : créativité et agilité

Gérer les tensions, les conflits et les personnalités difficiles

- Gérer les « sorties de route » : tenir la barre, recadrer
- Prévenir les risques psycho-sociaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Partages d'expériences, études de cas
- Ressources pédagogiques (outils – références) à disposition pendant et à l'issue de la formation



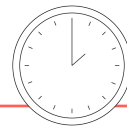
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers de première ligne, managers intermédiaires

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 4 À 10 jours (28h à 70h) Toute l'année
Idéalement répartis sur plusieurs mois

Tarif :
 200€ HT/personne/jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
 Elise / Amandine
 contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

NOUVEAUX MANAGERS : RÉUSSIR DANS VOTRE NOUVELLE FONCTION

Vous avez pris ou allez prendre des fonctions de manager et vous prenez conscience que votre expertise et votre légitimité « métier » ne sont pas suffisantes pour relever ce nouveau défi ? Changer de « statut » n'est pas si facile ? Cette formation vous donnera des outils pour ne pas improviser. Vous partagerez et grandirez avec des néo-managers comme vous pour réussir plus sereinement dans votre nouvelle mission.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prendre en main les différents rôles particuliers du nouveau manager que vous devenez
- Réussir à allier efficacité opérationnelle et compétence relationnelle dans vos nouvelles fonctions managériales
- S'approprier des outils de base du management : communication / motivation / pilotage
- Apprendre à accompagner et à conduire le changement

PROGRAMME

Comprendre mes rôles et trouver ma place

- Ma place et mes rôles dans l'entreprise
- Mon mandat managérial : ce qu'on attend de moi et ce que j'attends des autres

Comprendre mon fonctionnement et celui des autres pour bien communiquer

- Comprendre mes préférences comportementales et celles des autres pour adapter mon management et ma communication
- Développer mes compétences relationnelles

Motiver

- Ma motivation, celle de mes équipiers : trouver les clés et mobiliser les bons leviers
- Accompagner et faire progresser mon équipe

Piloter la performance et ritualiser

- Définir mes objectifs et piloter mon activité et ceux de mes équipiers
- Établir mes rituels personnels, professionnels et collectifs pour être sereinement efficace et à l'écoute. Être à l'aise dans mes relations en face-à-face (feedback)

Gérer le changement - animer des projets

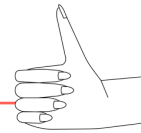
- Le changement est difficile : comment l'accompagner
- Manager à distance, management asynchrone, management transverse
- Gérer des projets : créativité et agilité

Gérer le stress et les situations difficiles

- Gérer les situations non-conformes : l'inattendu et la « sortie de route » : tenir la barre, rappeler le cadre
- Gérer le stress : le mien et celui de mon équipe et prévenir les RPS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Partages, cas pratiques
- Exercices d'application, quiz
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



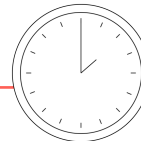
QUI EST CONCERNÉ ?

Nouveaux managers, avant la prise de fonction ou récemment en poste

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 2 à 5 jours (14h à 35h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

4 DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ MANAGÉRIALE ET RELATIONNELLE AVEC INSIGHTS®

Vous pensez que le management est avant tout une histoire de relations et de communication ? Venez découvrir et comprendre vos préférences comportementales et celles des autres pour gagner en efficacité relationnelle et adapter toutes vos techniques de management.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre sa personnalité, ses préférences comportementales et son style de communication
- Améliorer sa communication avec ses collègues et collaborateurs
- Contribuer au renforcement de la cohésion d'équipe et de sa motivation
- Utiliser le modèle comme fil directeur de nombreuses techniques managériales

PROGRAMME

Comprendre les préférences psychologiques et comportementales (tout le monde ne fonctionne pas comme moi)

- La notion d'efficacité relationnelle
- L'influence de la perception
- Les différents types de personnalité (CG Jung) et les préférences comportementales du modèle Insights Discovery®
- Exploitation du rapport personnel et de la « roue d'équipe »

Établir une communication efficace parce qu'adaptée

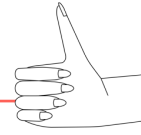
- Identifier les préférences comportementales des autres pour mieux interagir avec eux
- Etablir une relation et une communication qui prennent en compte les besoins de nos interlocuteurs
- Développer son empathie : comprendre ce que vivent et ressentent les autres et en tenir compte

Utiliser Insights Discovery® dans son management

- Les atouts et les angles morts ou les zones d'inconfort de chaque type de personnalité dans une équipe
- Mobiliser les dynamiques du collectif
- Gérer le stress et résoudre des conflits avec Insights®
- Motiver avec Insights®
- Améliorer ses prises de parole avec Insights®
- Développer ses ventes avec Insights®

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques, de mises en situation et développement de techniques
- Examen approfondi des profils personnels
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



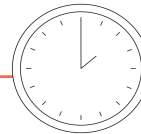
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 à 2 jours (7h à 14h)
Toute l'année

Tarif : 200 € HT/personne/jour + 150€ pour le profil psychologique insights Discovery®

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

INSUFFLER ET CONDUIRE LE CHANGEMENT AVEC SES ÉQUIPES

Vous êtes à l'aube d'un changement et vous souhaitez l'aborder avec confiance et méthode ? Dotez-vous d'outils d'analyse et d'animation pour éviter les écueils et favoriser l'appropriation du changement au sein de vos équipes. « *Le changement, c'est tout le temps et la transformation prend du temps* ».

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les mécanismes de changement et les incidences sur une organisation humaine
- Découvrir des outils utiles à l'accompagnement du changement
- Adapter son management

PROGRAMME

Accompagner le changement

- Se connaître et comprendre l'autre : identité face au changement
- Repérer les peurs et/ou les hésitations et les résistances
- Noter les points de vigilance : motivation, arrêts de travail, absentéisme, etc.

Manager en mode « pilotage de projet »

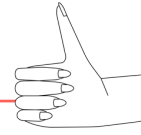
- Analyser l'environnement et comprendre les enjeux
- Adapter sa posture et sa communication, son mode de management au contexte et à la situation
- Se positionner comme chef de projet
- Organiser les groupes et planifier le travail
- Piloter et suivre le projet (les outils de pilotage)
- Gérer les aléas et les modifications

Créer les conditions de réussite du changement

- Utiliser des outils favorisant le travail d'équipe et une démarche d'intelligence collective
- Valoriser le développement des compétences et l'autonomie
- Repérer les besoins et les envies de formation des collaborateurs (impact du digital dans le quotidien, etc.)
- Accompagner les collaborateurs dans leur volonté d'évolution
- Partage d'expériences et évaluation partagée

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



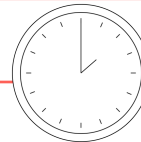
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers d'équipe ou chef de projet

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 à 2 jours (7h à 14h)
Toute l'année

Tarif : 200€
HT/personne/jour*

Accessibilité aux personnes
en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de
s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant
le démarrage

6

RENFORCER SON COURAGE MANAGÉRIAL

Face à des situations managériales compliquées, vous ne vous sentez pas armé pour les affronter ? Vous souhaitez exercer votre autorité sans faire preuve d'autorité ? Repartez avec les clés pour asseoir votre position et développer votre leadership.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître et comprendre les règles qui régissent nos interactions sociales
- S'accorder sur l'importance (et la difficulté) de poser et faire respecter un cadre pour un manager
- S'entraîner sur des situations types et acquérir quelques outils et réflexes simples

PROGRAMME

Définir le courage managérial

- À partir d'exemples, définir le courage managérial
- Connaissance de soi : à quelles pressions êtes-vous soumis, quels effets et quelles conséquences

Porter des visions stratégiques par forcément alignées avec ses valeurs ou ses convictions

- Transmettre des objectifs opérationnels ou des messages auxquels vous n'adhérez pas totalement
- Susciter l'adhésion de votre équipe à des directives qui ne vous appartiennent pas
- Remonter des feedbacks d'amélioration de son équipe

Renforcer son courage managérial, pour passer de sa zone d'inconfort à une meilleure performance managériale

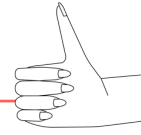
- Les situations qui nous mettent en inconfort
- Prendre conscience des ressources pour y faire face

Assumer son courage managérial

- Mettre en place et faire respecter les règles du jeu au sein de son équipe
- Recadrer les dérives comportementales

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



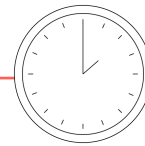
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 à 2 jours (7h à 14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

7 MANAGER SEREINEMENT EN SITUATION HYBRIDE

Face aux nouvelles organisations intégrant du télétravail subi ou souhaité, vous rencontrez des difficultés pour réduire la distance ? Maîtrisez tous les codes et les techniques pour redynamiser et réengager vos équipes.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux du télétravail et accompagner sa mise en œuvre
- Mettre en place les règles de fonctionnement et faire le choix d'outils spécifiques pour mieux manager son équipe à distance
- Garantir la cohésion de l'équipe et préserver la motivation des collaborateurs malgré la distance et l'asynchronie

PROGRAMME

Créer des conditions de l'engagement dans un format de travail hybride

- Quiz rapidité : le cadre d'exigence
- Fixer les règles du management à distance :
 - Confiance, éthique, solidarité, appartenance, interdépendance
 - Éligibilité et mise en œuvre
 - Conditions matérielles, droits et devoirs du salarié

Gérer le temps de travail en mode hybride

Quiz rapidité : la matrice d'Eisenhower urgent/important

- Fixer les modalités d'organisation pour l'équipe :
 - Rythme du télétravail
 - Contrôle et gestion du temps de travail, droit à la déconnexion
 - Fixer les objectifs pour chaque collaborateur
- La notion d'objectifs SMART/E
 - Le degré d'autonomie du collaborateur
 - Les objectifs finaux/instrumentaux

Développer ou maintenir des rituels

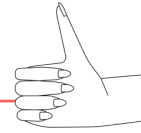
- Quiz rapidité : les différents types d'accompagnement : réactif/formel/rituel
- Ritualiser son pilotage individuel
- Les différences du management à distance

Faciliter la cohésion et entretenir la convivialité

- Quiz rapidité : les basiques d'animation d'un temps collectif
- Ritualiser les temps collectifs
- Organiser un temps collectif informel : café/déj/apéro

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Exercices d'application, quiz
- Jeux de rôles
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



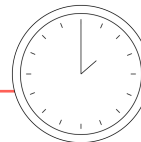
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 jour (7h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel et distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

DEVENIR MANAGER COACH

Le management est un acte qui nécessite tact et capacité d'adaptation à toutes situations. Renforcer ses aptitudes managériales en utilisant l'approche du coaching prend tout son sens dans un monde en changement permanent.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer la dimension de manager coach dans sa posture de manager
- S'approprier les concepts, les outils, les grilles de lecture du manager coach
- Accompagner ses collaborateurs dans la construction de leurs propres solutions

PROGRAMME

Savoir ce qu'est un manager coach

- Comment définir un manager et un manager coach, les spécificités
- Intégrer le coaching comme l'un de ses piliers managériaux
- Savoir prendre la posture de manager coach au bon moment et à bon escient

S'approprier les méthodes et les outils du coaching

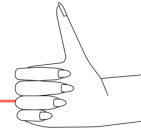
- Poser le cadre, les objectifs, le contrat
- Comprendre la demande, les réels besoins du collaborateur coaché (méthode RPBDC)
- Rendre le collaborateur coaché acteur et porteur de son développement, des solutions
- Éviter les pièges et les jeux psychologiques
- Découvrir et intégrer les outils du manager coach (questionnement en rebond, écoute active, feedback, proposer d'autres options, donner des signes de reconnaissance...)

Mener les entretiens de coaching pour accompagner votre collaborateur coach vers le changement

- S'entraîner à la conduite de l'entretien de coaching (aquarium)
- Comprendre les mécanismes du changement
- Connaître les stressseurs et les réactions associées
- Identifier les freins et les leviers motivationnels
- Co-construire le plan d'action avec le collaborateur-coaché

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



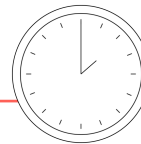
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

APPRÉHENDER LES ENJEUX DU MANAGEMENT MATRICIEL OU AGILE

Les nouvelles organisations du travail impliquent que vous managiez des équipes de manière transverse, en « dotted line » ou en mode projet/agile. Vous souhaitez obtenir l'adhésion de ces équipes non rattachées hiérarchiquement ? Développez des techniques pour éviter les écueils, suscitez l'adhésion des parties prenantes et garantisiez l'atteinte de vos objectifs.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les spécificités et les gains de l'organisation matricielle
- Appréhender les rôles et obligations de chaque intervenant dans une organisation, gérer le partage hiérarchique
- Savoir encadrer et gérer ses collaborateurs tout en créant de l'adhésion au projet commun

PROGRAMME

Appréhender les principales configurations structurelles classiques

- Comprendre le fonctionnement des structures pyramidales classiques
- Analyser leurs avantages et leurs inconvénients

Appréhender les principaux enjeux d'une organisation matricielle

- Cartographier les avantages et les inconvénients d'une organisation matricielle
- Comprendre les enjeux du management transversal
 - Responsabilité organique vs fonctionnelle
 - Responsabilité de service vs de projet
- Identifier les spécificités d'une organisation matricielle
- Définir les rôles et missions de chacun (interne/externe)

Manager efficacement et dynamiquement une organisation matricielle

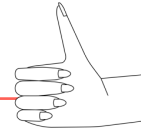
- Devenir un leader transverse
- Mobiliser et motiver sans autorité hiérarchique
- Gérer une cohésion d'équipe
- Communiquer en situation de changements
- Apprendre à coopérer efficacement : entraide/soutien/sérénité, ensemble/autrement/mieux

Apprendre à gérer les conflits

- Anticiper les conflits et les résistances
- Oser le conflit : la première étape vers la résolution
- Savoir aborder les questions difficiles
- Savoir arbitrer : le terrain d'entente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



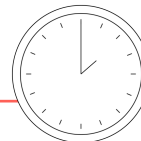
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 à 3 jours (7h à 21h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

RÉUSSIR SA MISSION EN TÉLÉTRAVAIL (module 1/2)

La crise du COVID nous a plongé dans une nouvelle ère et notre rapport au travail s'est profondément transformé. Le travail hybride est devenu la norme dans beaucoup de secteurs et nous continuons chaque jour de nous adapter à cette nouvelle donne et d'en mesurer les conséquences.

Vous souhaitez prendre du recul sur l'impact que peut avoir le télétravail sur la vie de votre équipe, la qualité du travail, la satisfaction des clients, votre vie personnelle et familiale ?

Vous souhaitez développer une organisation personnelle qui allie bien-être, performance et convivialité ? Cette formation est faite pour vous.



OBJECTIFS DE LA FORMATION (module 1/2)

- Comprendre et connaître le cadre général et particulier (dans l'entreprise) du télétravail
- Connaître les droits, devoirs et responsabilités de l'employeur, du manager et du télétravailleur
- Placer la mission de l'entreprise et la satisfaction du client au centre de l'organisation du travail
- Prendre conscience de son rapport personnel au travail à distance, ainsi que celui de ses collègues

PROGRAMME

Classe virtuelle 1 : l'organisation au service de la mission et du client

Qu'est-ce que le télé-travail ?

- Définition et enjeux pour le salarié et pour l'entreprise
- Droits et devoirs de l'employeur, du manager et du télétravailleur
- Cadre légal (droit du travail) et cadre particulier (charte de télétravail)
- Déontologie du télétravail : Quelles libertés, quelles responsabilités ?

L'organisation du travail au service du client et de la mission

- Vocation / Valeurs / Vision / Satisfaction client

Classe virtuelle 2 : Le télétravail, une expérience personnelle et collective

Sommes-nous tous égaux face au télétravail ?

- Comprendre sa personnalité et celle des autres (modèle Insights®)
- Comment les préférences

Trouver l'équilibre idéal avec le travail hybride

- Planifier son activité pour optimiser les temps distanciels
 - La mission / le collectif / les préférences individuelles
- Savoir capitaliser sur les temps présentiels
 - L'importance des échanges informels / les temps de convivialité / le sentiment d'appartenance

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

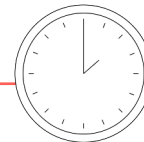
- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

QUI EST CONCERNÉ ? Les télétravailleurs (même occasionnels), les travailleurs nomades, leurs managers.

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



**Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année**

**Tarif :
200€ HT/personne/ jour***

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou distanciel

**Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr**

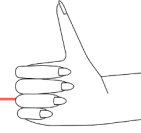
Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

RÉUSSIR SA MISSION EN TÉLÉTRAVAIL (module 2/2)

La crise du COVID nous a plongé dans une nouvelle ère et notre rapport au travail s'est profondément transformé. Le travail hybride est devenu la norme dans beaucoup de secteurs et nous continuons chaque jour de nous adapter à cette nouvelle donne et d'en mesurer les conséquences.

Vous souhaitez prendre du recul sur l'impact que peut avoir le télétravail sur la vie de votre équipe, la qualité du travail, la satisfaction des clients, votre vie personnelle et familiale ?

Vous souhaitez développer une organisation personnelle qui allie bien-être, performance et convivialité ? Cette formation est faite pour vous.



OBJECTIFS DE LA FORMATION (module 2/2)

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'efficacité et « d'écologie personnelle » pour réussir sa mission
- Mettre les outils du digital au service la productivité
- Savoir communiquer efficacement et capitaliser sur les temps de convivialité

PROGRAMME

Classe virtuelle 3 : travailler de manière efficace et épanouissante à distance, est-ce possible ?

Gérer son activité de manière efficace

- Partage d'expériences : avantages et inconvénients du télétravail
- Éviter les pièges, lutter contre les fausses croyances
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques
- Gérer son temps et poser le cadre de manière bilatérale

Soigner son bien-être au travers d'une écologie personnelle

- Aménager son poste de travail
- Aménager son temps
- Lutter contre la sédentarité

Classe virtuelle 4 : l'usage des outils numériques au service de l'efficacité

Les emails

- L'impact de l'email en entreprise
- Comment bien les utiliser ?
- Comment bien les rédiger ?

Les outils collaboratifs

- Quel outil pour quel usage ? : gagner en cohérence pour gagner en cohésion
- Limiter l'empreinte carbone grâce aux outils collaboratifs
- Veiller à son écologie personnelle

Les visio-conférences

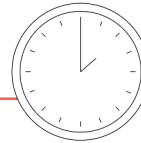
- Lutter contre la réunionite
- Les bonnes pratiques d'une visio réussie
- Le savoir-être en visio

QUI EST CONCERNÉ ? Les télétravailleurs (même occasionnels), les travailleurs nomades, leurs managers.

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



**Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année**

**Tarif :
200€ HT/personne/ jour***

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou distanciel

**Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr**

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

LE LEADERSHIP BIENVEILLANT : DÉVELOPPEZ VOTRE MANAGEMENT CARE !

Cette formation vise à développer des compétences essentielles pour aider et créer un environnement de travail bienveillant, soutenant et favorable à l'efficacité et à l'épanouissement professionnel des équipes.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer des compétences en leadership bienveillant
- Favoriser l'engagement des collaborateurs pour les fidéliser
- Établir la confiance pour favoriser une culture d'entre-aide
- Encourager la motivation et la cohésion pour augmenter la performance globale

PROGRAMME

Introduction au management care

- Qu'est-ce que le management care ?
- Ses avantages pour les employés et l'organisation.
- Les principes fondamentaux du management bienveillant.

L'empathie et l'écoute active

- L'importance de l'empathie dans le management.
- Techniques d'écoute active pour mieux comprendre les besoins des employés.
- Comment exprimer de l'empathie de manière authentique.

Reconnaissance et valorisation

- La reconnaissance : outil de motivation et d'engagement
- Stratégies pour reconnaître et valoriser les contributions des employés.
- L'impact positif de la reconnaissance sur le climat de travail.

Soutenir le développement professionnel

- L'importance du développement professionnel.
- Identifier les besoins de développement des employés.
- Mettre en place des plans de développement individualisés.

Équilibre vie professionnelle-vie personnelle

- Comprendre l'équilibre vie pro-vie perso et son impact sur la performance des employés.

Communication transparente et ouverte

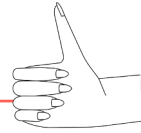
- Les avantages de la communication transparente.
- Techniques de communication efficace avec les employés.
- Gérer les communications difficiles de manière empathique.

Autonomie et responsabilisation

- Les bienfaits de l'autonomie dans le travail.
- Comment donner aux employés une plus grande autonomie tout en maintenant la responsabilisation.
- Encourager l'initiative et la prise de décision

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apprentissages interactifs
- Exercices pratiques, études de cas
- Discussions de groupe
- Planification d'actions concrètes

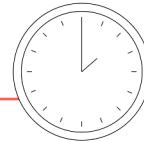


QUI EST CONCERNÉ ? Les télétravailleurs (même occasionnels), les travailleurs nomades, leurs managers.

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



**Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année**

**Tarif :
200€ HT/personne/ jour***

**Accessibilité aux personnes
en situation de handicap :
nous contacter.**

Présentiel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

**Délai d'accès : possibilité de
s'inscrire jusqu'à 3 semaines
avant le démarrage**

L'EFFICACITÉ MANAGÉRIALE À LA CARTE

Vous souhaitez créer un parcours adapté à vos besoins spécifiques ?

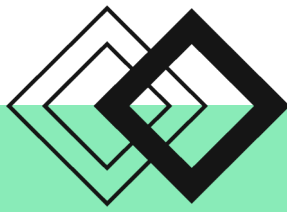
Construisons-le ensemble !



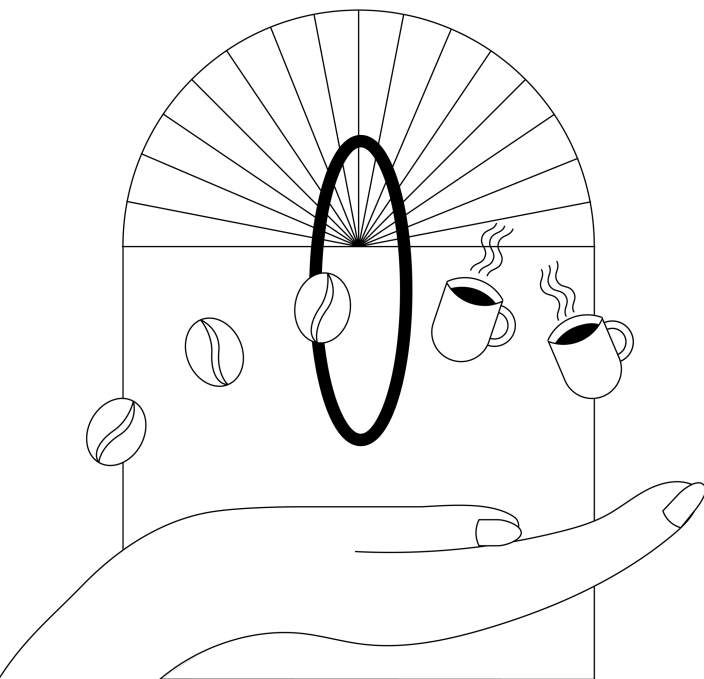
EXEMPLE DE THÉMATIQUES SUR LESQUELLES NOUS INTERVENONS :

- Acquérir les fondamentaux du management
- Apprendre à manager à distance
- Apprendre à manager la diversité
- Appréhender les principes de l'office et du Lean Management
- Apprendre à motiver ou remotiver ses collaborateurs
- Développer son leadership et asseoir son autorité
- Mieux manager avec les modèles process com® / Insights® / MBTI® / Wave®
- Renforcer son courage managérial
- Apprendre à ritualiser pour mieux manager son équipe
- Exploiter Excel pour gagner en efficacité managériale
- Prendre la parole en public
- Dynamiser ses temps collectifs
- Appréhender les enjeux du management hybride
- Apprendre à piloter un projet
- Conduire des entretiens managériaux à fort impact (entretiens individuels, professionnels, de recadrage, etc.)
- Insuffler et conduire le changement avec ses équipes
- Renforcer sa posture de manager de proximité
- Appréhender les enjeux du management matriciel ou agile
- Devenir manager coach

...



NOS FORMATIONS EN MANAGEMENT DES RICHESSES HUMAINES



TRANS-FORMATEURS

PRÉPARER SA RETRAITE OU SA SECONDE VIE

Le départ à la retraite peut être un moment très attendu comme une source d'anxiété et de profondes remises en question. Vous vous posez des questions sur le programme de vos journées ? Vous cherchez à identifier vos forces, vos besoins et vos moteurs dans la mise en action ? Abordez sereinement cette nouvelle étape de votre vie et apprenez à profiter du temps disponible pour réaliser des projets qui vous ressemblent.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Aborder sa retraite avec sérénité et plus de quiétude
- Elaborer son projet de nouvelle vie de retraité et découvrir les clés de son bien-être
- Identifier ses forces, ses besoins, ses moteurs dans la mise en action

PROGRAMME

Devenir acteur de sa nouvelle vie

- Présentation de la formation
- Définition de « la retraite » : découvrir les conditions de réussite, ce qu'apporte le travail, ce qu'il empêche de faire
- Se préparer mentalement et devenir acteur de cette nouvelle vie
- *Outils : créer son chemin de vie, tableau des 4 C, jeux de cartes, Insights®*

Intersession

- 2h de temps de travail en autonomie
- RDV individuel en visio/tel avec la coach (2h00)

Lever les points de blocage pour se sentir serein

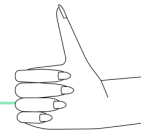
- Repérer sa zone de confort, ses freins, la gestion de son temps libre, développer ou entretenir son réseau, ses relations
- Exercices : mon futur chemin de vie , effet miroir
- *Outils : préparer son plan d'actions avec son nouveau chemin de vie*

Intersession

- 2h00 de travail en autonomie pour finaliser son plan d'action
- RDV individuel en visio/tel avec le coach (1h00)
- Écriture de la synthèse par le coach (2h00)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques, de mises en situation et de partages d'expériences
- Exercices d'application, quiz, études de cas
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

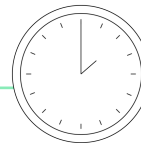


QUI EST CONCERNÉ ? Retraités ou futurs retraités

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT / personne / jour

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

SAVOIR RÉDIGER DES PROCÉDURES

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une méthodologie reproductible pour rédiger des procédures
- Savoir utiliser les outils facilitants
- Connaître les principes de rédaction des procédures
- Produire un écrit clair et adapté exploitable par un tiers

PROGRAMME

Définir les concepts

- Mémoire organisationnelle, processus, procédure et modes opératoires - Amélioration continue et qualité - La roue de Deming : construire et rédiger, évaluer, tester et partager, ajuster.

Cartographier l'organisation pour avoir une vision d'ensemble

- L'analyse par processus : valeur ajoutée, transversalité, la notion de « client » - Modélisation de son organisation

Maîtriser les grands principes de rédaction d'une procédure

- Importance de l'objectif pour la rédaction de la procédure - Mise en forme des procédures et utilisation de la symbolique de la modélisation

Organiser l'information pour une meilleure visibilité

- Collecte de l'information et rédaction d'un inventaire, mesure de l'étendue de la procédure, choix des différents acteurs, construction d'un canevas et d'un cheminement

S'approprier des outils facilitants pour être compris de tous

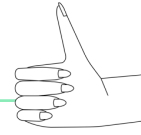
- Questionnement adapté (QQOCQP) - Liste des verbes d'action et grille de relecture - La notion de lisibilité, comment faire simple ? - La question de l'intention, garder le cap

Faire vivre les procédures

- Les conditions d'existence d'une procédure - Évaluation d'une procédure : écriture, contenu, structure - Les enjeux d'un travail collaboratif - L'évolution des pratiques et la mise en place du changement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Etudes de cas concrets, jeux de rôles, expérimentations, vidéos pédagogiques

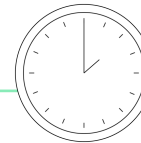


QUI EST CONCERNÉ ? Tout public

PRÉ REQUIS : être à l'aise avec l'écrit.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 2 jours (14h)

Tarif :
200€ HT / personne / jour

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Nombre de participants :
6 à 12 personnes

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

RÉVELEZ LE POTENTIEL DE VOS ÉQUIPES A TRAVERS DES ÉVALUATIONS ANNUELLES ET DES ENTRETIENS PROFESSIONNELS EFFICACES

Vous souhaitez comprendre les subtilités des différents entretiens RH à fort impact pour vous sentir en confiance et faire progresser vos collaborateurs ? Cette formation, vous permettra de vous exercer et de repartir avec des grilles d'entretien adaptées à vos besoins que vous pourrez réutiliser dès votre retour.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'importance des évaluations et des entretiens professionnels
- Acquérir des compétences pratiques pour mener des évaluations efficaces
- Identifier et développer le potentiel de l'équipe
- Développer des plans de développement individualisés

PROGRAMME

Introduction aux évaluations et aux entretiens professionnels

- Présentation du programme et des objectifs
- Rôle et importance des évaluations et des entretiens professionnels dans le développement des équipes
- Cadre légal et éthique des évaluations et des entretiens professionnels

Planification des évaluations et des entretiens professionnels

- Définir les objectifs
- Collecter des informations pertinentes pour évaluer la performance et le potentiel
- Élaboration d'un plan de rencontre et de suivi

Communication et compétences relationnelles pour les entretiens annuels et professionnels

- Écoute active et questionnement efficace
- Gestion des émotions et des situations délicates
- Développement de compétences de feedback constructif

Identification et développement du potentiel

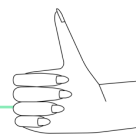
- Identification des forces, des compétences et des domaines de développement des membres de l'équipe
- Techniques d'évaluation du potentiel et des besoins de développement
- Élaboration de plans de développement individualisés

Plan d'action pour des évaluations et des entretiens professionnels efficaces

- Synthèse des apprentissages et des discussions
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges entre les participants et avec le formateur
- Jeux de rôles, étude de cas et ateliers de créativité

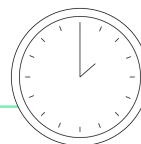


QUI EST CONCERNÉ ? Toute personne amenée à organiser ou à conduire des entretiens d'évaluation

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis

EVALUATION :

- Autoévaluation du participant
- Quiz de validation des connaissances à l'issue de la formation



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

COHÉSION D'ÉQUIPE : DÉVELOPPEZ LA COLLABORATION ET LA CONFIANCE DANS VOTRE ÉQUIPE

Cette formation vise à fournir les outils et les compétences nécessaires pour développer la collaboration et la confiance au sein de votre équipe. Les membres de votre équipe seront en mesure de créer un environnement de travail harmonieux, où la communication ouverte, et la confiance mutuelle sont valorisées.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier mes modes de fonctionnement à travers l'outil Insight®
- Renforcer la collaboration entre les membres de l'équipe
- Développer un climat de confiance et de respect mutuel
- Favoriser la communication ouverte et constructive
- Promouvoir la synergie et l'efficacité de groupe

PROGRAMME

Création d'un environnement propice à la collaboration

- Introduction au programme et présentation des objectifs
- Importance de la collaboration dans la réussite
- Identifier les obstacles à la collaboration et les moyens de les surmonter

Mieux me connaître à travers Insight®

- Identifier la notion de perception
- Les Préférences comportementales
- Les Énergies de couleurs Insight Discovery
- Reconnaître mon style pour m'engager dans l'action

Identifier les forces d'une équipe

- Les forces de mon équipe
- La roue de l'équipe et les dynamiques de groupe
- Ce que vous apportez aux autres et à votre service

Développer la confiance

- L'importance de la confiance dans une équipe performante

Faciliter une meilleure communication

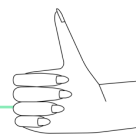
- S'adapter et entrer en relation avec autrui dans l'équipe
- Améliorer la communication dans votre équipe

Plan d'action pour la cohésion d'équipe

- Synthèse des apprentissages et des discussions
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour favoriser la collaboration et la confiance dans l'équipe
- Présentation des plans d'action et échanges en groupe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges entre les participants et avec le formateur, sur la base des retours d'expériences
- Activités de développement
- Jeux de rôles, étude de cas et ateliers de créativité

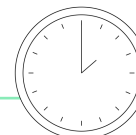


QUI EST CONCERNÉ ? Toute équipe ou tout service souhaitant améliorer son efficacité et sa performance dans un climat de cohésion

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis

EVALUATION :

- Autoévaluation du participant
- Quiz de validation des connaissances à l'issue de la formation



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

ENGAGER ET FIDÉLISER : LES CLÉS POUR RETENIR VOS TALENTS

Nouveau

Avec cette formation, les participants seront en mesure de créer un environnement de travail positif, d'attirer et de fidéliser les meilleurs talents, favorisant ainsi la croissance et la réussite de l'entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les besoins et les motivations individuelles
- Utiliser le modèle Insights Discovery pour renforcer l'engagement et la fidélisation
- Favoriser un environnement de travail positif et valorisant

PROGRAMME

Introduction à Insights Discovery® et à la fidélisation des talents

- Présentation du programme et des objectifs
- Comprendre les enjeux de la fidélisation des talents
- Introduction au modèle Insights Discovery

Comprendre les profils de personnalité

- Présentation des couleurs d'Insights Discovery®
- Évaluation individuelle des profils de personnalité
- Exploration des forces, des préférences et des besoins individuels

Identifier les forces d'une équipe

- Les forces de mon équipe
- La roue de l'équipe et les dynamiques de groupe
- Ce que vous apportez aux autres et à votre service

Identifier les leviers motivationnels et de communication

- Utiliser les profils de personnalité pour adapter la communication, la motivation et le développement
- Identification des besoins et des motivations spécifiques des différents profils

Création d'un environnement de travail positif

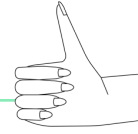
- L'importance d'un environnement de travail favorable à l'engagement et à la fidélisation des talents
- Savoir valoriser la culture de votre entreprise
- Création d'un modèle d'efficacité de votre équipe

Plan d'action pour la rétention des talents

- Identification des facteurs clés de rétention des talents
- Synthèse des apprentissages et des discussions
- Élaboration d'un plan d'action concret

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges entre les participants et avec le formateur, sur la base des retours d'expériences
- Jeux de rôles, étude de cas et ateliers de créativité
- Ressources pédagogiques à disposition en amont et à l'issue de la formation

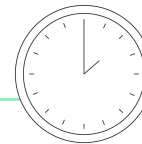


QUI EST CONCERNÉ ? Toute équipe qui souhaite fidéliser et retenir ses talents

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis

EVALUATION :

- Autoévaluation du participant
- Quiz de validation des connaissances à l'issue de la formation



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@matura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

JOB CRAFTING : FAÇONNER SON TRAVAIL POUR LUI DONNER DU SENS AU QUOTIDIEN

Cette formation va permettre aux participants de comprendre les concepts du job crafting et de développer des compétences pratiques pour façonner leur travail selon leurs besoins et aspirations.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le concept de job crafting
- Identifier ses forces et ses compétences
- Apprendre à redéfinir ses tâches selon ses préférences
- Cultiver une perception positive du travail

PROGRAMME

Introduction au job crafting

- Qu'est-ce que le job crafting et son impact ?
- Comprendre les différents types de job crafting
- Les avantages du job crafting

Identifier ses forces et compétences

- L'importance de l'auto-évaluation pour le job crafting.
- Découvrir ses forces et compétences personnelles.
- Comment aligner ses talents avec son travail actuel.

Le job crafting des tâches

- Techniques pour redéfinir et personnaliser ses tâches.
- Identifiez les tâches que vous souhaitez développer ou élargir.
- Trouver des opportunités pour acquérir de nouvelles compétences

Le job crafting des relations

- Construire des relations professionnelles significatives.
- Comment s'entourer de collègues qui favorisent la collaboration et l'entraide.
- Adapter son style de communication pour renforcer les relations positives.

Le job crafting de la cognition

- La puissance de la perception et de l'interprétation
- Techniques pour donner un sens plus profond à ses tâches quotidiennes.
- Comment cultiver une mentalité positive au travail.

S'adapter à l'évolution professionnelle

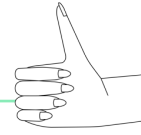
- Comment s'ajuster au changement et anticiper les opportunités d'évolution.
- Identifier les nouvelles compétences nécessaires pour son développement professionnel.
- Utiliser le job crafting pour rester aligné sur ses objectifs

Planifier son job crafting personnel

- Développer un plan d'action personnalisé
- Identifier les obstacles potentiels et les stratégies pour les surmonter.
- Établir des objectifs mesurables pour suivre les progrès.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exercices interactifs
- Études de cas
- Discussions pour favoriser une application concrète
- Mises en pratique

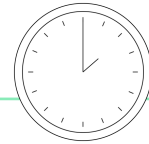


QUI EST CONCERNÉ ? Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

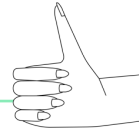
Présentiel

Modalités d'accès et contact
:
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

DÉTECTER LES SIGNAUX FAIBLES ET PRÉVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX (RPS)

Vous souhaitez mieux comprendre ce que sont les risques psychosociaux (RPS), le cadre légal dans lequel ils interviennent et les facteurs psychosociaux ? Vous souhaitez améliorer de façon durable la qualité de vie au travail dans votre entreprise ? Nos consultants vous apporteront toutes les clés.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les RPS
- Identifier les différences sources de souffrance au travail
- Intégrer au quotidien la prévention des RPS et utiliser les outils de mesure
- Définir un plan d'actions pour animer et prévenir

PROGRAMME

Comprendre les RPS

- Echanger sur les situations rencontrées
- Connaître la définition et les chiffres clés
- Respecter la réglementation
- Les acteurs concernés
- Rôle du manager à mettre en place

Savoir reconnaître les RPS

- Identifier les RPS
- Identifier les facteurs favorisant les RPS
- Connaître les conséquences sur la santé et l'entreprise
- Animer la roue de la qualité de vie au travail
- Cas pratiques

Connaître les outils au quotidien de prévention

- Connaître les outils qui existent et/ou les bonnes pratiques
- Savoir quoi mettre en place pour anticiper et éviter l'apparition des RPS dans son service/entreprise au quotidien

Mettre en place un plan d'action face à une situation de RPS

- Savoir réagir
- Déployer un plan d'action
- Avertir, agir, suivre
- Mise en application

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Cadre réglementaire
- Cas pratiques, quiz
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

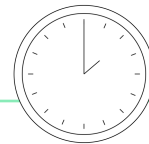
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers et RH

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 jour (7h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

GESTION DE LA FATIGUE PAR LES TECHNIQUES D'OPTIMISATION DU POTENTIEL (TOP)

Les Techniques d'Optimisation du Potentiel (TOP) sont un ensemble de stratégies mentales* permettant à chacun de mobiliser au mieux ses ressources** en fonction des exigences des situations qu'il rencontre, afin d'atteindre ses objectifs.

* cognitives et comportementales

** physiologiques, émotionnelles, cognitives et comportementales

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les TOP représentent une « boîte à outils » constituée de techniques simples que chacun devra personnaliser et adapter à ses besoins, afin d'être utilisées en toute autonomie et au bon moment. L'enseignement de chaque technique et protocole s'effectue sous forme de cours individuel ou collectif par un praticien TOP® certifié. Vous découvrirez un large panel d'outils simples vous permettant d'adopter un comportement adaptatif face à vos émotions vectrices de contre-performance et de mal-être, vos stress, votre fatigue, vos baisses de motivation.

Réalisée en petits groupes, cette formation remettra de l'énergie et de la cohésion dans les équipes de travail.

PROGRAMME

Apprendre les fonctions du sommeil :

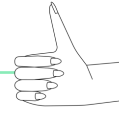
- Identifier sa fatigue physique et psychologique
- Comprendre le mécanisme du sommeil et de la fatigue
- Apprendre à optimiser ses temps de pause
- Acquérir des techniques d'induction à la relaxation psycho-physiologique favorisant la récupération
- Apprendre les techniques de dynamisation psycho-physiologique pour contrer les pics d'hypovigilance
- Prévenir l'accidentologie
- Repérer les signaux de fatigue chez ses collègues et équipiers, favoriser la qualité de la communication et de leadership

CONNAISSANCES TRANSMISES

- Les synchroniseurs externes
- Le train de sommeil et ses caractéristiques
- Privation ou manque de sommeil : conséquences
- Cycles ultradiens de la vigilance et portes du sommeil
- Gestion des temps forts et des temps faibles

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mise en situation et exercices
- Matériels utilisés pour la formation : ordinateur (fourni par nous-mêmes) ; vidéo projecteur et paperboard (fourni par le client)



QUI EST CONCERNÉ ?

Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

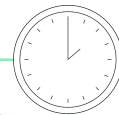
EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



FORMATEUR :

- Intervenant certifié / habilité aux TOP
- 21 ans d'expérience dans la Police Nationale sur des fonctions opérationnelles, en état-major et en qualité de formateur TOP



Durée : 1 jour (7h)

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel

Nombre de participants : 18

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

GESTION DES ÉMOTIONS (COLÈRE ET AGRESSIVITÉ) PAR LES TECHNIQUES D'OPTIMISATION DU POTENTIEL (TOP)

Nouveau

Les Techniques d'Optimisation du Potentiel (TOP) sont un ensemble de stratégies mentales* permettant à chacun de mobiliser au mieux ses ressources** en fonction des exigences des situations qu'il rencontre, afin d'atteindre ses objectifs.

* cognitives et comportementales

** physiologiques, émotionnelles, cognitives et comportementales

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les TOP représentent une « boîte à outils » constituée de techniques simples que chacun devra personnaliser et adapter à ses besoins, afin d'être utilisées en toute autonomie et au bon moment. L'enseignement de chaque technique et protocole s'effectue sous forme de cours individuel ou collectif par un praticien TOP® certifié. Vous découvrirez un large panel d'outils simples vous permettant d'adopter un comportement adaptatif face à vos émotions vectrices de contre-performance et de mal-être, vos stress, votre fatigue, vos baisses de motivation.

Réalisée en petits groupes, cette formation remettra de l'énergie et de la cohésion dans les équipes de travail.

PROGRAMME

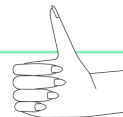
- Appréhender les mécanismes impliqués dans la production du stress et de la colère
- Reconnaître et accepter ses états de stress et de colère
- Être en mesure d'adopter un comportement adapté face à son stress et ses émotions
- Savoir gérer les « stressseurs » extérieurs
- Stabiliser ses états émotionnels et améliorer la qualité de ses relations interpersonnelles et professionnelles
- Se responsabiliser et devenir autonome

CONNAISSANCES TRANSMISES

- Identifier l'importance des émotions dans l'entreprise.
- Repérer les interactions entre émotions, conflits et confiance.
- Développer efficacement son équilibre émotionnel.
- Comprendre le rôle du cerveau.
- Identifier les émotions.
- S'approprier les techniques pour faire face à l'agressivité

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mise en situation et exercices
- Matériels utilisés pour la formation : ordinateur (fourni par nous-mêmes) ; vidéo projecteur et paperboard (fourni par le client)



QUI EST CONCERNÉ ?

Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

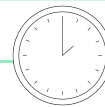
EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



FORMATEUR :

- Intervenant certifié / habilité aux TOP
- 21 ans d'expérience dans la Police Nationale sur des fonctions opérationnelles, en état-major et en qualité de formateur TOP



Durée : 1 jour (7h)

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel

Nombre de participants : 18

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

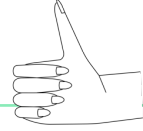
GESTION DU STRESS

PAR LES TECHNIQUES D'OPTIMISATION DU POTENTIEL (TOP)

Les Techniques d'Optimisation du Potentiel (TOP) sont un ensemble de stratégies mentales* permettant à chacun de mobiliser au mieux ses ressources** en fonction des exigences des situations qu'il rencontre, afin d'atteindre ses objectifs.

* cognitives et comportementales

** physiologiques, émotionnelles, cognitives et comportementales



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les TOP représentent une « boîte à outils » constituée de techniques simples que chacun devra personnaliser et adapter à ses besoins, afin d'être utilisées en toute autonomie et au bon moment. L'enseignement de chaque technique et protocole s'effectue sous forme de cours individuel ou collectif par un praticien TOP® certifié. Vous découvrirez un large panel d'outils simples vous permettant d'adopter un comportement adaptatif face à vos émotions vectrices de contre-performance et de mal-être, vos stress, votre fatigue, vos baisses de motivation.

Réalisée en petits groupes, cette formation remettra de l'énergie et de la cohésion dans les équipes de travail.

PROGRAMME

- Comprendre le mécanisme du stress
- Reconnaître et identifier les signaux de stress
- Savoir utiliser les techniques de relaxation psychologique de gestion du stress
- Anticiper les risques liés au stress
- Maintenir son équilibre émotionnel
- Prévenir l'accidentologie, les erreurs, la contre-performance
- Apprendre à aborder positivement un évènement en pleine possession de ses moyens

CONNAISSANCES TRANSMISES

- Identifier ses états de stress
- Stress biologique : explication et conséquences
- Stress cognitif : explication des mécanismes psychologiques
- Gestion du stress : 3 approches différentes
- Relation stress et motivation
- Théories de l'autodétermination

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mise en situation et exercices
- Matériels utilisés pour la formation : ordinateur (fourni par nous-mêmes) ; vidéo projecteur et paperboard (fourni par le client)

QUI EST CONCERNÉ ?

Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



FORMATEUR :

- Intervenant certifié / habilité aux TOP
- 21 ans d'expérience dans la Police Nationale sur des fonctions opérationnelles, en état-major et en qualité de formateur TOP



Durée : 1 jour (7h)

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel

Nombre de participants : 18

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

DEVENIR TUTEUR / MENTOR

POUR ACCOMPAGNER LA MONTÉE EN COMPÉTENCES DE VOS COLLABORATEURS

Vous recrutez régulièrement des alternants et/ou de nouveaux collaborateurs et vous souhaitez former les tuteurs qui vont les accompagner ? Pour remplir ces missions de tuteur, il est indispensable d'avoir des compétences relationnelles spécifiques et d'être bien « outillé ». Il s'agit là d'une des clés pour valoriser votre « marque employeur », ne la négligez pas !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et exercer les rôles et les missions du tuteur ou du maître d'apprentissage
- Comprendre l'AFEST : Action de Formation En Situation de Travail
- Identifier et développer les compétences spécifiques liées à ces missions
- Construire les outils de l'accompagnement de la montée en compétences de vos alternants ou de vos nouveaux collaborateurs

PROGRAMME

Comprendre son rôle et ses missions

- Définition : tutorat/mentorat/AFEST
- Rôles et missions
- Compétences requises
- Le parcours du tuteur ou du nouveau collaborateur

Accueillir et intégrer un tuteur

- Bien anticiper
- Préparer l'accueil et l'intégration: associer/débriefer
- Organiser le suivi : de l'intégration et de l'acquisition des compétences

Développer les compétences en entreprise

- Concilier les enjeux de l'entreprise et les apprentissages
- Construire et conduire des parcours d'apprentissage
- Mobiliser les méthodes et les outils pédagogiques

Savoir accompagner

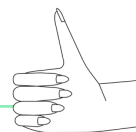
- Comprendre comment « fonctionne » le tuteur pour s'adapter et adapter sa communication
- Ritualiser le suivi et faire de bons feedback
- Apprendre à questionner
- Traiter les situations difficiles et les cas non-conformes

Évaluer et fidéliser

- Phases réflexives et dispositifs d'évaluation
- Retour d'expériences et retour sur investissement
- Vers « l'entreprise apprenante »

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges sur la base des retours d'expériences
- Jeu de rôles, étude de cas et ateliers de créativité
- Ressources pédagogiques à disposition en amont et à l'issue de la formation

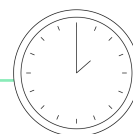


QUI EST CONCERNÉ ? Tuteur, maître d'apprentissage, formateur AFEST, et toute personne amenée à intégrer ou accompagner un collaborateur

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

DEVENIR FORMATEUR OCCASIONNEL

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de d'occuper la fonction de formateur occasionnel ou formateur AFEST au sein de son entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Concevoir des contenus de formation et scénarii pédagogiques
- Animer des formations et des séquences réflexives
- Concevoir une boîte à outils
- Évaluer la formation et la progression de l'apprenant

PROGRAMME

Concevoir des contenus de formation et scénarii pédagogiques

- Du plan de formation au plan de développement de compétences : traduction sur les pratiques en entreprise et la formation interne
- Distinguer « apprendre » et « former »
- Définir un scénario pédagogique adapté aux participants et aux objectifs
- Identifier les méthodes pédagogiques

Animer des formations

- Savoir animer un groupe
- Poser les règles ou le contrat de l'animation
- Définir un plan d'animation et une progression pédagogique personnalisée
- Contrer les difficultés d'animation

Animer des séquences réflexives

- L'analyse réflexive en cours d'action
- L'analyse réflexive sur l'action

Concevoir une boîte à outils

- Appliquer les méthodes et des outils spécifiques de l'accompagnement en classe virtuelle
- Boîte à outil du digital Learning
- Boîte à outils de l'animation en présentiel
- Les cas pratiques, étude de cas et autres exercices

Évaluer la formation et la progression de l'apprenant

- Savoir mesurer l'atteinte des objectifs
- Créer les évaluations en choisissant des outils interactifs
- Évaluer les atteintes des objectifs : les critères de pertinence, de cohérence et d'efficacité
- Comment évaluer les travaux des stagiaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges sur la base des retours d'expériences
- Jeu de rôles, étude de cas et ateliers de créativité
- Ressources pédagogiques à disposition en amont et à l'issue de la formation



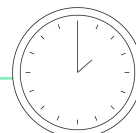
QUI EST CONCERNÉ ?

Tout collaborateur souhaitant devenir formateur occasionnel dans le cadre de l'AFEST ou d'une formation interne.

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

TRAVAILLER EFFICACEMENT EN EQUIPE POUR DÉVELOPPER L'ENGAGEMENT DES ÉQUIPES

Certains de vos collaborateurs ne se comprennent pas et cela freine le développement de vos projets ? Découvrez et comprenez votre propre mode de fonctionnement et celui d'autrui pour rétablir une communication efficace et favoriser une ambiance positive dans l'entreprise.

Les outils sur lesquels nous sommes certifiés :
Insights®, Wave®, Process com®, MBTI®.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à travailler en équipe
- Trouver la place de chacun, répartir les tâches, déléguer
- Adopter la bonne posture relationnelle et communiquer positivement

PROGRAMME

Comprendre comment se constitue une équipe

- Exercice de la Nasa
- Identifier les stades de maturité de l'équipe
- Reconnaître le fonctionnement d'une équipe
- Les rôles et la place de chacun au sein d'une équipe

Collaborer et bien communiquer avec son équipe

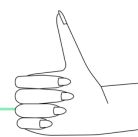
- Prendre la bonne posture relationnelle : bienveillance, empathie, confiance
- Développer l'écoute active et la communication positive
- Gérez les personnalités difficiles et prendre conscience des jeux psychologiques

Engager les équipes et booster la performance

- Définir les règles du jeu du travail de votre équipe
- Faire la différence entre la motivation et l'engagement
- Comprendre les enjeux de l'engagement de son équipe
- Des approches pour engager
- Avoir conscience des points de blocages, de dysfonctionnement d'une équipe pour y remédier au plus vite
- Partage de pratiques autour de l'engagement et la cohésion d'équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Échanges entre les participants et avec le formateur sur les retours d'expériences
- Ressources pédagogiques à disposition en amont et à l'issue de la formation

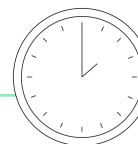


QUI EST CONCERNÉ ? Equipes permanentes ou temporaires

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation préalable
- Évaluation des acquis en fin de journée et en fin de session
- Évaluation de la satisfaction à chaud et à froid



Durée : 1 jour (7h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :

Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

RECRUTER EFFICACEMENT : RECRUTER, INTÉGRER, FIDÉLISER

Vous avez du mal à recruter et à trouver les bons candidats pour vos postes vacants ? Vous ne savez pas comment intégrer puis fidéliser vos nouveaux collaborateurs ? Cette formation vous donnera des outils performants pour recruter les nouveaux talents de votre entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le processus du recrutement et maîtriser le déroulé
- Savoir mener un entretien avec efficacité
- Valider une candidature et l'intégrer durablement

PROGRAMME

Identifier les enjeux et les étapes du recrutement

- Cadre juridique
- Identifier les étapes clés pour une bonne optimisation du processus

Définir le poste et le profil

- Cadrage du besoin
- Outils pour décrire le poste et le profil

Utiliser une stratégie de sourcing

- L'annonce et les canaux de recherche

Optimiser la présélection des candidats

- Tri des CV, présélection téléphonique, grille d'analyse

Appliquer les techniques d'entretien

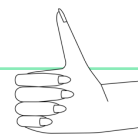
- La structure de l'entretien
- Le questionnement et l'écoute
- Les méthodes d'évaluation ou tests en fonction du profil recherché

Choisir le meilleur candidat, l'intégrer et le fidéliser durablement

- Sélectionner le candidat le plus adapté au besoin
- Déterminer les objectifs à atteindre
- Établir le programme d'intégration pour le fidéliser

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Analyses et partages de pratiques
- Étude de cas, quiz
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

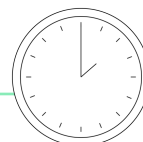


QUI EST CONCERNÉ ? Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 jour (7h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

MANAGEMENT INTERGÉNÉRATIONNEL : MIEUX COLLABORER ENTRE LES DIFFÉRENTES GÉNÉRATIONS D'UNE EQUIPE (SÉNIORS, GÉNÉRATION Z, ALPHA...)

Il y a toujours eu plusieurs générations au sein d'une même organisation. Mais le phénomène tend à s'intensifier avec les carrières longues et la mise en place de l'apprentissage. Alors comment manager et faciliter la cohabitation de ces différentes générations dans son équipe ?



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les différentes générations
- Intégrer l'évolution de la société et les enjeux sur le management
- Créer des conditions de cohésion de l'équipe en s'appuyant sur les points communs et non sur les différences

PROGRAMME

Identifier le cadre de références et le profil des différentes générations des baby-boomers aux générations X- Y - Z

- Identifier les repères historiques, leurs aspirations, leurs préférences de communication et leurs rapports à l'entreprise et à l'autorité
- Comprendre les codes, les besoins et les motivations

Comprendre les enjeux, les divergences et les problématiques d'une équipe intergénérationnelle

- Identifier les différentes tensions, problématiques
- Identifier les opportunités d'une équipe intergénérationnelle

Représenter sa propre équipe

- Prendre conscience des générations présentes dans son équipe
- Quelles sont les compétences et savoir-être clés nécessaires à la réalisation de la mission du service ?
- Prendre en compte les signaux faibles de son équipe

Mettre en œuvre un management intergénérationnel efficient

- Définir le cadre d'une équipe intergénérationnelle efficiente
- Fixer les règles du jeu : explicites et partagées
- Permettre à chacun de trouver sa place et de s'appuyer sur les compétences et les appétences de chacun pour développer l'efficacité collective

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

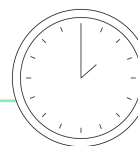
- Alternance d'éléments théoriques et de mises en situation
- Analyses et partages de pratiques
- Étude de cas, quiz
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

QUI EST CONCERNÉ ? Tout public

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 jour (7h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès : possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

LE MANAGEMENT DES RICHESSES HUMAINES À LA CARTE

Vous souhaitez créer un parcours adapté à vos besoins spécifiques ?

Construisons-le ensemble !



EXEMPLE DE THÉMATIQUES SUR LESQUELLES NOUS INTERVENONS :

Apprendre à dire non : comment développer son assertivité ?

Détecter les signaux faibles et prévenir les risques psychosociaux (RPS)

Appréhender les enjeux de l'intégration des nouveaux talents

Accompagner la montée en compétences : devenir tuteur/mentor

Devenir référent AFEST

Devenir formateur occasionnel

Mettre en place et conduire les entretiens RH à fort impact

Recruter efficacement et fidéliser vos ressources

Gérer son temps et ses priorités

Apprendre à gérer le stress

Apprendre à gérer les conflits et les situations difficiles

Appréhender les enjeux de la gestion de crise

Appréhender l'essentiel des RH pour les managers

Renforcer la coopération grâce à la communication non violente

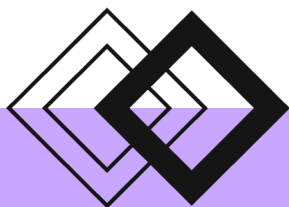
Manager une équipe mixte et instituer l'égalité Femme / Homme

Accompagner le retour d'un salarié après un arrêt de longue durée

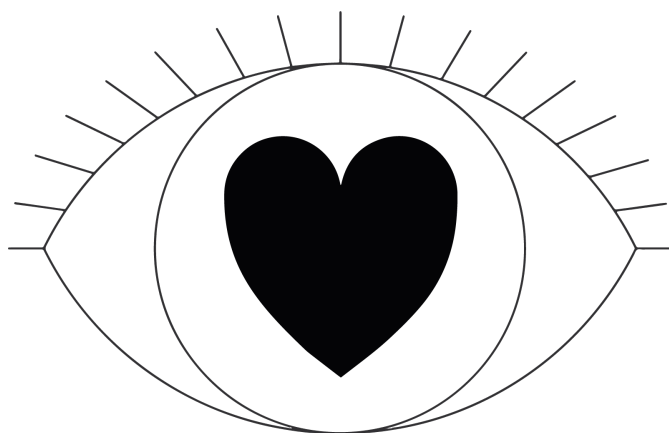
Gérer son temps et ses priorités pour réduire le stress au travail

Gérer les conflits et les personnalités difficiles au sein d'un collectif

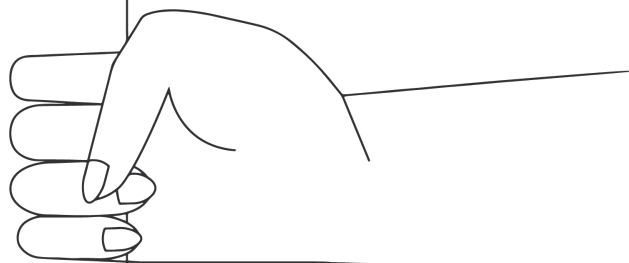
Intégrer les nouveaux collaborateurs pour mieux fidéliser



NOS FORMATIONS EN PERFORMANCE COMMERCIALE



SINCÉRISTES



RÉUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE MULTICANAL

Vous souhaitez augmenter le nombre de rendez-vous clients et de leads générés ? Soyez incontournable grâce à une approche multicanale, améliorez la qualité des contacts commerciaux en suscitant rapidement l'intérêt de vos prospects et faites progresser votre taux de transformation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en œuvre les techniques les plus efficaces pour prospecter
- Savoir organiser son temps et investir son temps sur les bonnes actions en fonction de ses objectifs commerciaux
- Décrocher des RDV par téléphone
- Décrocher des RDV par les réseaux sociaux

PROGRAMME

Bâtir un plan de prospection

- Cibler et qualifier son fichier clients
- Préparer un argumentaire différenciant

Approcher les prospects

- Choisir les bons outils
- Les facteurs clés de succès de la prospection
- Percer les motivations de son interlocuteur
- Reconnaître les typologies de clients pour s'y adapter
- La visibilité, la clé du succès en social selling
- La prospection digitale

Transformer le prospect en client

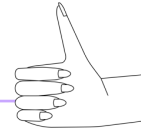
- Préparer et réussir l'entretien
- La prise de RDV et le traitement des objections
- Susciter l'intérêt : questionnement et écoute
- Assurer le suivi et établir une relation à long terme

Adapter sa communication en fonction du canal

- Utiliser le bon langage et éviter les pièges au téléphone
- Franchir les barrages avec aisance
- Proposer et verrouiller le rendez-vous

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



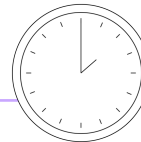
QUI EST CONCERNÉ ?

Vendeurs sédentaires débutants ou expérimentés

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 à 3 jours (7h à 21h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

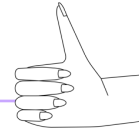
Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

DÉVELOPPER SES TECHNIQUES DE VENTE MULTICANAL

Aujourd'hui l'action commerciale est tout terrain (approche sur LinkedIn, rendez-vous en présentiel, soutenance d'offre en visio, et closing au téléphone). Vous souhaitez conduire des entretiens structurés et à forte valeur quel que soit le canal utilisé? Soyez agile pour accrocher et accompagner votre client jusqu'au closing. Développez vos capacités de compréhension et d'adaptation à vos interlocuteurs dans une approche hybride.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Adhérer aux différents canaux de vente et comprendre leur complémentarité
- Comprendre la démarche et les étapes de la vente
- Maîtriser les techniques de ventes pour chaque étape
- Savoir mettre en œuvre les techniques de vente quel que soit le canal utilisé

PROGRAMME

Différencier la démarche de vente selon les canaux

- Les 4 étapes
- Les différents rendez-vous (découverte, proposition, conclusion)

Rechercher de nouveaux clients

- L'identification et la qualification des prospects
- La prise de rendez-vous
- La présentation de l'entreprise lors du 1er contact

Préparer les rencontres clients et prospects

- La définition d'un objectif de visite selon le canal
- La définition d'une tactique selon le canal

S'entraîner au dialogue commercial

- Les besoins et les écarts de besoin
- Les techniques de questionnement
- Le processus de décision

Argumenter et vendre par la valeur

- La préparation et la présentation de l'offre
- Le traitement des objections

Conclure et faire foisonner la relation commerciale

- Le dernier contact avant la décision finale
- Les signaux d'achat
- Les techniques de conclusion

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

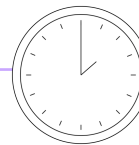
- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

QUI EST CONCERNÉ ? Vendeur, commerciaux, technico-commerciaux, consultants, managers commerciaux, chefs d'entreprise

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 2 à 4 jours (14h à 28h). Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

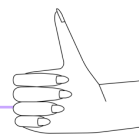
Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

SE COMPRENDRE ET COMPRENDRE SES CLIENTS POUR MIEUX VENDRE AVEC INSIGHTS®

Quel type de vendeur ou vendeuse êtes-vous ? Connaissez-vous toujours bien vos interlocuteurs dans une vente ? Et quel seraient vos résultats si c'était le cas ? Sachez écouter, observer et comprendre pour développer votre influence commerciale.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre ses modes de fonctionnement spontanés
- Identifier son style de vente, ses points forts et ses zones d'inconfort
- Adapter sa communication à la personnalité de ses clients

PROGRAMME

Découvrir le modèle Insights Discovery®

- L'efficacité relationnelle et la perception
- Les préférences psychologiques (Introversion/Extraversion ; Pensée/Sentiment)

Reconnaître son type de personnalité et celui des autres

- Les énergies de couleur et les 8 types de personnalité Insights Discovery®
- La découverte de son type de personnalité et de ses modes de fonctionnement
- Les attentes de chaque type de personnalité en termes de communication

Utiliser Insights Discovery® dans la démarche de vente

- Le lien entre les énergies de couleur Insights et les étapes de la démarche de vente
- La découverte de son style de vente, de ses points forts et zones d'inconfort en vente

Favoriser la vente grâce à une meilleure compréhension de ses clients

- L'adaptation de sa communication à l'énergie dominante de ses clients et prospects
- Les mises en situation sur des situations concrètes des participants

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

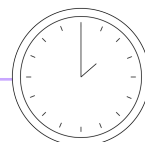
- Apports de connaissances
- Remise des profils personnels Insights Discovery
- Mises en situation par des jeux de rôle sur des cas concrets des participants
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

QUI EST CONCERNÉ ? Vendeur, commerciaux, technico-commerciaux, consultants, managers commerciaux, chefs d'entreprise

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



**Durée : 2 jours (14h)
Toute l'année**

**Tarif :
200€ HT/personne/ jour***

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

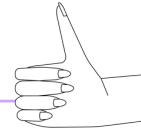
Présentiel

**Modalités d'accès et contact
Elise / Amandine
contact@maatura.fr**

**Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage**

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Vous vous sentez parfois en difficulté dans une négociation à fort enjeu ? Vous souhaitez sécuriser votre vente tout en protégeant la valeur de votre offre ? Apprenez à appréhender clairement les enjeux et à affiner votre stratégie pour améliorer vos marges.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir identifier une situation de négociation et comprendre les enjeux pour chacune des parties
- Savoir préparer et se préparer pour une négociation
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques de négociation
- Comprendre sa personnalité et celle des autres et adapter sa communication

PROGRAMME

Préparer sa négociation

- La négociation : qu'est-ce que c'est et quelles en sont les règles ?
- Identifier les éléments à connaître et anticiper la négociation
- La préparation comme facteur clé de succès

Développer les bonnes attitudes

- L'état d'esprit et les biais cognitifs
- L'attitude verbale et non-verbale
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionnement (modèle Insights®)

Réussir sa négociation

- Identifier les enjeux pour chacune des parties
- Mener efficacement l'entretien en s'appuyant sur les hypothèses préparées
- Savoir argumenter
- Les leviers de la création de valeur

Conclure la vente

- Traiter les objections
- Identifier les points de résistance par une écoute active
- Détecter les signaux d'accord
- Les méthodes d'aide à la décision

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

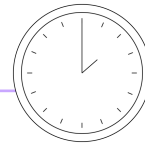
QUI EST CONCERNÉ ?

Commerciaux, technico-commerciaux, consultants, managers commerciaux, chefs d'entreprise

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 à 3 jours (7h à 21h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou hybride

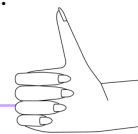
Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

DEVENIR UN MANAGER COMMERCIAL EFFICIENT

Nouveau

Vous pensez qu'il suffit de réunir des commerciaux talentueux pour atteindre les objectifs et voir les ventes s'envoler ? Erreur. Il manque un atout indispensable à votre succès : le manager commercial. Lorsqu'il insuffle une dynamique, qu'il fixe le cap et planifie les actions, qu'il arbitre et motive ses équipes, elles font des étincelles !



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir définir le cadre managérial, l'organisation commerciale en accord avec ses objectifs
- Savoir construire des indicateurs de pilotage efficaces
- S'approprier des méthodes et techniques managériales et construire ses rituels
- Comprendre sa personnalité et celle des autres et adapter sa communication

PROGRAMME

Organiser son action commerciale en fonction du marché

- L'analyse du portefeuille, le ciblage et la segmentation
- Exploiter efficacement les outils
- Définir une stratégie adaptée aux cibles

Manager les process

- Déployer le plan d'action commercial en objectifs concrets pour les commerciaux
- Le lien entre l'activité et les résultats (Le pipe commercial et le calculateur d'effort) – définir les indicateurs
- Contrôler, suivre et corriger les dérives éventuelles

Fédérer et piloter l'équipe

- Préparer et organiser une réunion en fonction des objectifs
- Le rôle du manager dans la programmation de l'activité
- Savoir observer et réguler les comportements de l'ensemble des participants
- Les rituels du manager commercial

Développer ses équipes

- Les différents profils de commerciaux (modèle Insights®)
- Quand, comment et pourquoi accompagner un commercial
- Quelle attitude et comportement adopter en cas de difficulté
- Réaliser un bilan formel et définir des actions

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation

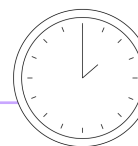
QUI EST CONCERNÉ ?

Managers commerciaux, directeurs commerciaux, chefs d'entreprise

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 à 3 jours (7h à 21h)
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes
en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3
semaines avant le démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

VENDRE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

A l'ère du numérique, l'utilisation des réseaux sociaux par les équipes commerciales devient un atout pour connaître ses clients, s'intéresser à leurs projets et leurs actualités et identifier de nouveaux prospects.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les différents réseaux sociaux pertinents
- Comprendre et maîtriser les codes de ces réseaux
- Enrichir la relation commerciale grâce aux informations présentes en ligne
- Augmenter sa visibilité en ligne et travailler sa e-réputation

PROGRAMME

○ **Quel(s) réseau(x) pour mon activité ?**

Comprendre le fonctionnement d'un réseau social
Nommer les différents réseaux sociaux
Expliquer les fonctionnalités de LinkedIn, Facebook et Instagram pour son entreprise

○ **Être visible et crédible**

Créer son profil entreprise sur les réseaux professionnels
Alimenter son profil LinkedIn
Créer du contenu sur les réseaux
Augmenter sa visibilité sur LinkedIn

○ **Connaître et interagir avec son client**

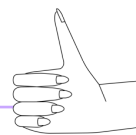
Organiser sa veille sur les réseaux
Maîtriser les codes pour interagir et faire vivre le lien en ligne

○ **Développer sa communauté**

Développer son réseau professionnel grâce au digital
Prospecter sur les réseaux professionnels
Fidéliser ses clients grâce aux réseaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



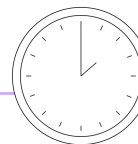
QUI EST CONCERNÉ

Commerciaux, technico-commerciaux, consultants, managers commerciaux, chefs d'entreprise

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 1 jour
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

VENDRE AU TÉLÉPHONE : CONVERTIR CHAQUE APPEL EN SUCCÈS COMMERCIAL

Vous voulez développer une relation client à haute valeur ajoutée ? Préparez vos entretiens téléphoniques, adoptez une posture proactive et osez être à l'initiative du contact ! Vous pourrez ainsi acquérir des réflexes pour optimiser tous vos contacts clients.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Rassurer et redéfinir le rôle du commercial sédentaire dans un contexte digital
- Déclencher l'envie de contacter : l'envie d'avoir envie
- Rentrer en contact et enrichir la relation commerciale

PROGRAMME

○ Comprendre le contexte et les enjeux

Comprendre les doutes et les peurs liées à la relation client hybride et appréhender les enjeux, avantages et bénéfices de l'e-commerce

Comprendre le rôle et la valeur ajoutée du commercial

Comprendre l'intérêt et la plus-value des appels sortants

○ Identifier les clients

Récupérer les données clients par des logiciels spécifiques

Préparer un sourcing qualifié

S'informer sur les réseaux sociaux

Construire un plan d'actions commerciales proactives

○ Préparer les appels

Planifier et organiser ses appels sortants

S'approprier son argumentaire téléphonique et anticiper les objections

○ Préparer la stratégie

Définir sa stratégie et sa tactique

Identifier les objectifs prioritaires, secondaires, tertiaires de son appel

○ Savoir contacter

Travailler son accroche commerciale

Utiliser son plan de découverte

Pratiquer l'écoute active et la reformulation

Détecter le profil du client pour se synchroniser

○ Savoir convaincre

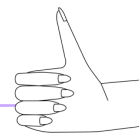
Traiter les objections avec méthode CRAC

Maîtriser le closing en saisissant l'opportunité

Engager le client sur les prochaines étapes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports de connaissances
- Mises en situation concrètes des participants dans le contexte de leur entreprise
- Ressources pédagogiques à disposition pendant et à l'issue de la formation



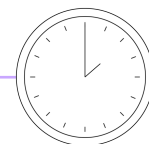
QUI EST CONCERNÉ

Commerciaux sédentaires

PRÉ REQUIS : la formation ne nécessite pas de prérequis.

EVALUATION :

- Autoévaluation du stagiaire
- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation des acquis en fin de parcours



Durée : 2 jours
Toute l'année

Tarif :
200€ HT/personne/ jour*

Accessibilité aux personnes
en situation de handicap :
nous contacter.

Présentiel ou distanciel

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à
3 semaines avant le
démarrage

*Groupe de 8 personnes, sans profil de personnalité

LA PERFORMANCE COMMERCIALE À LA CARTE

**Vous souhaitez créer un parcours adapté à vos besoins spécifiques ?
Construisons-le ensemble.**

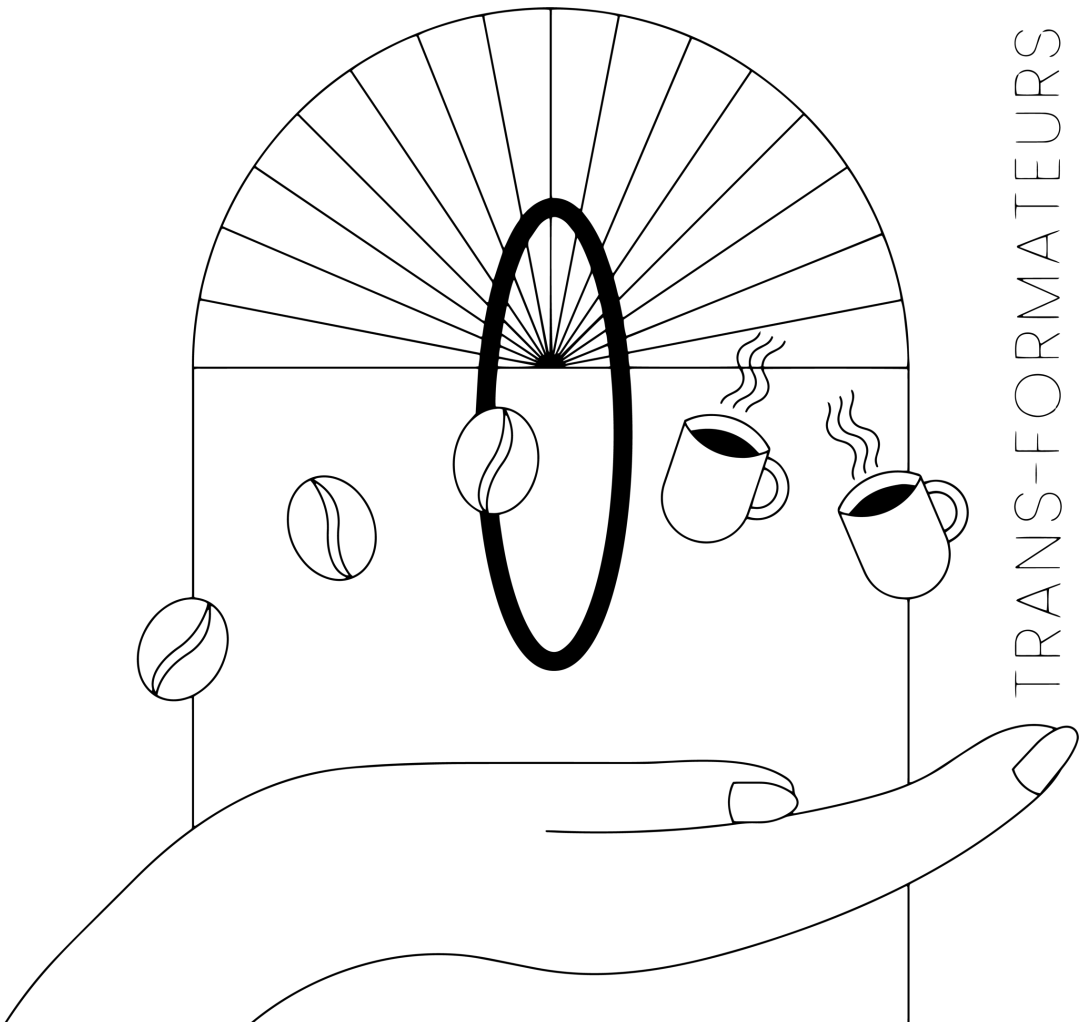


EXEMPLE DE THÉMATIQUES SUR LESQUELLES NOUS INTERVENONS :

- Organiser son activité commerciale pour vendre plus
- Traiter efficacement les objections clients
- Savoir organiser son activité commerciale pour vendre
- Savoir prospecter, découvrir des besoins clients et négocier
- Apprendre à défendre ses marges
- Réussir sa prospection commerciale multicanal
- Analyser son portefeuille client pour développer ses ventes (rétention, reconquête, cross selling, etc.)
- Générer des ventes additionnelles
- Développer ses techniques de vente multicanal
- Relancer ses devis pour augmenter son taux de transformation
- Communiquer sur LinkedIn pour conquérir de nouveaux clients
- Construire un plan d'action commercial
- Détecter les motivations d'achat de ses clients
- Maîtriser les spécificités de la vente grands comptes et/ou complexe
- Savoir élaborer un pitch impactant
- Maîtriser l'art du storytelling
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Devenir un manager commercial efficient
- Vendre en visio



NOTRE BILAN DE COMPÉTENCES avec VITAÂVI



TRANS-FORMATEURS

BILAN DE COMPÉTENCES avec Vitaâvi

by Maatura

Vous ressentez de la lassitude au travail ? Vous cherchez à impulser un changement dans votre vie professionnelle ? Vous vous interrogez sur vos capacités et leur valorisation ? Vous recherchez à aligner votre activité professionnelle avec vos passions et vos appétences ? Nos consultants vous aident à faire le point.

OBJECTIFS

- Mener une réflexion profonde sur vous grâce à 15 heures d'exercices et d'apprentissages et 6h de rdv avec votre coach
- Profiter d'un suivi personnalisé
- Elaborer un plan de route concret pour passer à l'action

PROGRAMME

Phase préliminaire

- Connaître son point de départ pour savoir d'où l'on part et savoir où l'on va.
- Visualiser les différentes voies pour ouvrir le champ des possibles.

Outils : arbre de vie, rêves d'enfants, questionnaires de styles professionnels, jeu de cartes, vidéo, point coach

Phase d'investigation

- Définir la direction à suivre pour trouver le chemin à prendre
- Creuser les pistes envisagées pour se projeter dans le réel.

Outils : rédaction de pistes, enquête métiers, inspiration, croyances limitantes, zones d'inconfort, point coach

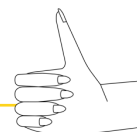
Phase de conclusion

- Choisir la destination finale pour donner du sens à vos actions.
- Déterminer son plan de route pour passer à l'action et concrétiser votre projet.

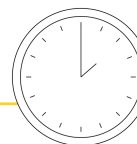
Outils : recherches personnelles, rédaction du projet, inspiration, plan d'actions, point coach, évaluation

Notre accompagnement est toujours **sur-mesure**, en fonction de votre problématique nous adoptons différentes approches.

- préparer sa retraite
- Perte de sens dans votre vie professionnelle
- nécessiter de reprendre confiance en vous et vos compétences
- rebondir après un épuisement professionnel
- se lancer dans un projet de reconversion



- 100% à distance ou mixte présentiel/distanciel
- Une plateforme digitale unique pour la réalisation de vos exercices, quiz, etc.
- Un coach dédié disponible et à votre écoute
- Le bilan s'appuie sur des questionnaires psychométriques
- Un plan d'action concret
- Notre bilan est certifié Qualiopi.



Durée : 24h

Tarif : 1900 € TTC

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

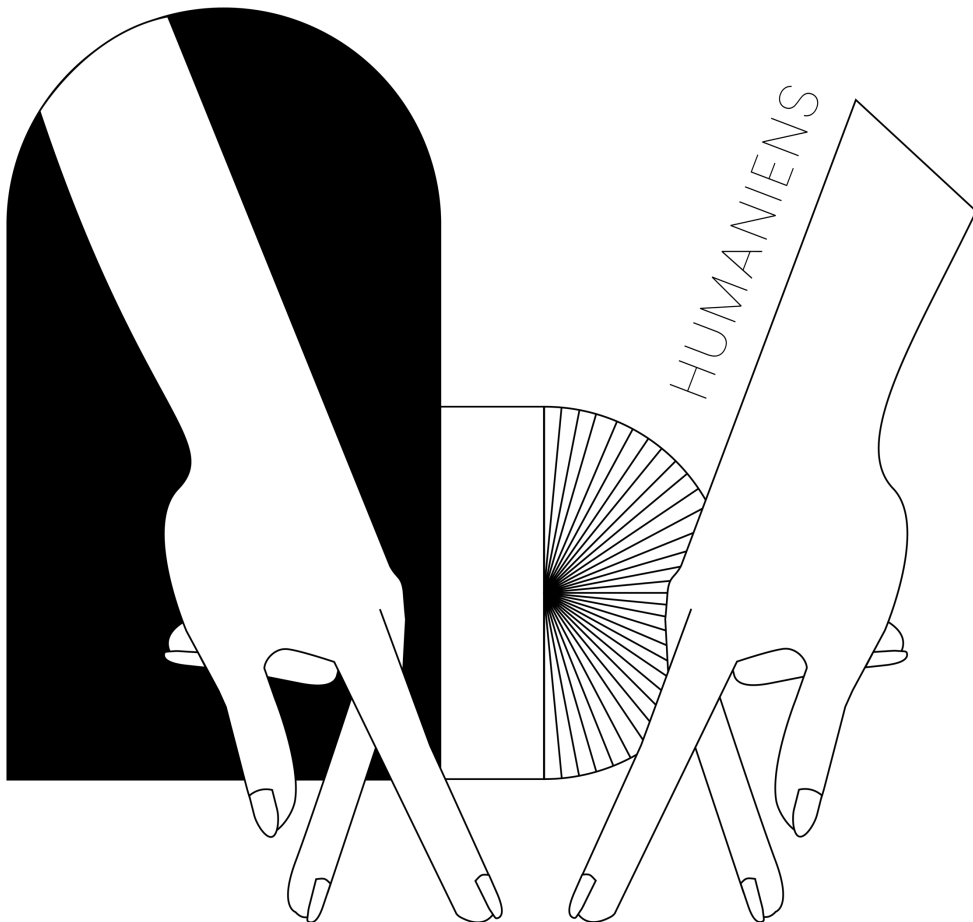
Présentiel ou hybride

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à
3 semaines avant le
démarrage



NOS AUTRES PRESTATIONS



NOS AUTRES PRESTATIONS

COACHING

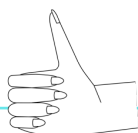
Nous croyons aux ressources insoupçonnées des personnes et des collectifs. Mais changer ou se transformer nécessite parfois d'être accompagné et soutenu. Nos coachings individuels ou d'équipes sont là pour construire et conduire des changements profonds et sereins.

- Coaching individuel
- Coaching collectif
- Coaching d'organisation
- Groupe d'analyse de pratiques

CONSEIL

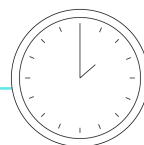
Avec sincérité et en confiance, nous venons bousculer les dirigeants pour les aider à construire/conduire les changements et les transformations nécessaires, pour la pérennité de leur entreprise et l'épanouissement de leurs équipes.

- Diagnostic stratégique
- Transformation collective
- Accompagner le changement
- Politique RH
- CODEV : libérer l'intelligence collective



OUTILS

- Interview
- Recueil de données chiffrées
- Traitement de fichiers
- Édition de profil de personnalités
- Nous nous adaptons entièrement à vos outils



Durée : à définir

Tarif : Sur devis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter.

Modalités d'accès et contact :
Elise / Amandine
contact@maatura.fr

Délai d'accès :
possibilité de s'inscrire jusqu'à 3 semaines avant le démarrage

VOS POSSIBILITES DE FINANCEMENT

The image displays 13 funding sources for training, each in a distinct colored box:

- AFDAS**: Includes logos for Afdas, OPCALIA (Promoteur de Compétences), fafh, and uniformation.
- ATLAS**: Includes logos for Fafiec, OPCABAIA, ACTALIANS, and OPCALIA (Promoteur de Compétences).
- EP ***: Includes logos for ACTALIANS, OPCALIA, and Fafse.
- ESSFIMO ***: Includes logos for fafh, intergras, FAF.TT, ACTALIANS, and OPCALIA (Promoteur de Compétences).
- OCAPIAT**: Includes logos for Fafse, OPCALIA (Partenaire de la Formation), and intergras.
- OPCO 2i**: Includes logos for DEFi, OPCA 3+, UNICAP, and OPCALIA (Promoteur de Compétences).
- OPCO Commerce**: Includes logos for forco, intergras, and Fafse.
- OPCO Construction**: Includes logos for CONSTRUCTYS (OPCA de la Construction) and intergras.
- OPCO Mobilités**: Includes logos for ANFA (OPCA de la Mobilité et de la Productivité) and OPCALIA (Promoteur de Compétences).
- OPCO Santé**: Includes logos for unifaf, ACTALIANS, and OPCALIA (Promoteur de Compétences).
- UNIFORMATION - Cohésion sociale**: Includes logos for uniformation (Votre Partenaire Emploi et Formation: Economie Sociale + Habitat Social + Protection Sociale) and Fafse.
- CPF**: Includes the logo for MON COMPTE FORMATION.
- BPI**: Includes the logo for bpifrance.



MAÂTURA

Formation • Conseil • Coaching

8 rue de Rieux, bâtiment D, 44000 Nantes

contact@maatura.fr

02 40 69 51 02

www.maatura.fr