



CATALOGUE 2026

Formations janvier - juin

Formation - Coaching - Consulting

en Communication, People Management, Développement Personnel,
Vente & Marketing.

Sommaire

- 03 À propos de teampower
- 04 Nos Practice Leaders
- 05 Coaching & Accompagnements en langue
- 07 Teambuilding & Intervision
- 08 People Management
- 20 Communication
- 35 Développement Personnel
- 45 Vente & Marketing
- 53 Certification QFor
- 54 Aides formation
- 58 Salles de formation / coaching

À propos de teampower

Actif sur le marché depuis 1988, gage de stabilité et de sécurité pour ses clients, **teampower** a acquis et développé son expérience dans les domaines de la **formation**, du **coaching** et du **consulting**, tant au Benelux, qu'en France, dans de multiples secteurs d'activité.

Ses domaines d'intervention sont :

- Le People Management
- La Communication
- Le Développement Personnel
- La Vente et le Marketing

Vous garantir la qualité de nos prestations en adéquation avec vos besoins est notre objectif.



Notre ADN

- Formations (intra et inter-entreprises), coaching et consulting réalisés « sur mesure ».
- L'implication d'une équipe complémentaire et de partenaires soudés, habitués à travailler en équipe et en synergie.
- Une véritable prise de mesures dans le cadre des formations organisées spécifiquement pour votre entreprise.
- Formateur back-up pour chaque mission.
- Service hotline : « Formation assistance » pour les participants.
- Méthodologie pragmatique.
- Consultants-formateurs expérimentés et charismatiques.
- Références en PME, ONG, en sociétés nationales et multinationales.

Nos practice leaders

Formateurs, coachs et consultants internes



Laurent Wybauw



Moira Wrathall



Jan Melsen



Louis Rector



Erik Van Wiele



Thierry Verhoeven



Laure Wauters



Ulrike Hanig



Teresa Salamone



Catherine Debatty



Georges Téplooukhoff



Stéphanie Herbots



Audrey Carrafa



Rosa Rochman



Isabelle Close

Faites connaissance avec toute notre équipe www.teampower.be

Coaching

En tant que méthode d'évolution personnelle et professionnelle, le coaching individuel en entreprise transcende la simple amélioration des performances. Il initie un voyage introspectif profond, invitant chaque individu à une rencontre significative avec soi-même.

Ce parcours de découverte personnelle est jalonné d'étapes clés qui contribuent à la construction d'une identité professionnelle plus authentique et alignée. Il encourage le coaché à se questionner sur sa place et son rôle au sein de l'entreprise, à réévaluer ses objectifs de carrière à l'aune de ses valeurs personnelles et à redéfinir ses priorités de vie.

Cette démarche favorise un alignement profond entre les ambitions personnelles et les exigences professionnelles, créant un terrain fertile pour l'épanouissement et la réalisation de soi. Le coaching individuel offre également des outils pour naviguer avec résilience dans un

environnement professionnel en constante évolution. Il prépare l'individu à affronter les défis avec confiance, à transformer les obstacles en opportunités de croissance et à adopter une perspective plus large sur sa carrière et sa vie. En cultivant une meilleure connaissance de soi et en renforçant l'estime de soi, le coaching ouvre la voie à des changements de comportement durables et significatifs, qui résonnent bien au-delà du contexte professionnel.

Au final, le coaching individuel en entreprise ne se contente pas de polir les compétences ou d'améliorer les performances. Il s'agit d'un processus d'évolution qui offre à chaque personne les clés pour débloquer son plein potentiel.

À travers ce voyage de rencontre de soi à soi, le coaching individuel éclaire le chemin vers une vie professionnelle enrichissante et alignée, où chaque individu peut s'épanouir pleinement.



> Coaching individuel :

La démarche d'accompagnement se fonde sur les besoins personnels d'un individu en situation professionnelle. Le coaching vise la résolution d'une problématique de développement individuel dans une perspective de développement global et durable, s'inscrivant dans la mission de l'entreprise.

Tarif : € 200,00 HTVA/heure

>> Coaching d'équipe :

L'accompagnement d'une équipe (projet, département...) s'inscrit dans un processus de croissance et de développement. Le coaching aura pour effet d'améliorer les résultats, la relation, la prise de responsabilité, la cohésion, l'atteinte des objectifs, ...

>>> Field Coaching pour commerciaux :

Un accompagnement personnalisé sur le terrain, chez vos clients ou lors de vos ventes par téléphone.

Demandez une offre sans engagement : i.marchal@teampower.be

Accompagnements en langue NEW

Découvrez nos accompagnements en langue « Français - Néerlandais – Anglais – Allemand »

Formation de groupe - Formation individuelle - Table de conversation – Atelier d'écriture.



Méthode :

Après un entretien individuel afin de tester votre niveau de langue, d'identifier votre projet professionnel et vos objectifs, une formule vous sera proposée pour obtenir des résultats durables.

Sujets :

- Accueil professionnel
- Présenter avec impact
- Animer une réunion
- ...

> Accompagnement individuel

Evaluation préalable du niveau du participant.

Définition des objectifs, des besoins et des attentes individuelles.

Tarif : € 120,00 HTVA/heure

! Test de niveau et déplacement inclus sur BXL

>> Accompagnement en groupe (2 à 6 pers.)

Evaluation préalable du niveau des participants afin de former des groupes homogènes.

Fixation d'objectifs clairs et réalistes.

Adaptation aux attentes du groupe et pratique de la langue selon le contexte professionnel.

Tarif : € 150,00 HTVA/heure

! Test de niveau et déplacement inclus sur BXL

Team building



Un team building est un moment privilégié de détente qui s'insère parfaitement dans la vie de votre entreprise. Vous souhaitez réserver un laps de temps d'apprentissage professionnel sous une forme ludique et amusante (peinture, trampolines d'intérieur, Lego® Serious Play®, atelier de respiration, mise au vert en Bulgarie, bulle gonflable, ...)?

Nos team buildings sont la solution.

À Bruxelles ou dans toute l'Europe et en 4 langues (FR-NL-UK-ALL), nous les développons et les ajustons afin de servir votre problématique en entreprise et ainsi renforcer vos messages-clés.

Sensibiliser vos équipes à :

- La gestion du temps
- La communication intergénérationnelle
- La gestion de projet
- Le leadership
- La gestion du changement
- Le bien-être
- La cohésion d'équipe
- La créativité
- La négociation
- et bien d'autres...

Intervision

L'objectif :

Développer de multiples perspectives d'une vision particulière ou de la perception d'une situation particulière.

Une forme puissante de créativité provient du fait que les gens possèdent différentes cartes du monde. La manière par laquelle quelqu'un

d'autre représente une vision individuelle particulière peut automatiquement aider à enrichir celle-ci.

Intervision (≠ supervision) : présuppose que les participants sont au même niveau et qu'il n'existe pas une et une seule « vraie » carte.

Tarif : € 400,00 HTVA/ session de 2 heures.





People Management

BEST

Gérer l'absentéisme, Conduire le changement, Motiver vos collaborateurs, Le feedback, un outil de management, Gestion de projet, Le management intergénérationnel, Le nouveau manager, Manager à distance, Manager une équipe, Leadership situationnel.

Gérer l'absentéisme BEST

Gérer l'absentéisme est très souvent une nécessité et fait partie du management. Les dernières études nous apprennent que le taux d'absentéisme en Belgique ne s'améliore pas. Un bon entretien reste incontournable.

Objectifs :

- Comprendre les raisons de l'absentéisme.
- Lever le tabou sur le sujet et prendre conscience que vous pouvez en discuter.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Accompagner vos collaborateurs après une absence de longue durée

Réintégrer un travailleur après une absence de longue durée est un enjeu majeur pour les entreprises et la société aujourd'hui.

Objectifs :

Proposer une approche globale et intégrée au niveau individuel, collectif et organisationnel permettant un retour au travail après une absence de longue durée, de tout travailleur qui aurait connu une maladie chronique, une invalidité, un deuil, ...



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Conduire le changement BEST

Comment puis-je faire participer toutes les parties concernées, sans pour autant diminuer les objectifs définis ou sans faire de compromis ?

Objectifs :

- Connaître les risques et les facteurs de réussite du changement.
- Développer des outils personnels pour appréhender positivement le changement.
- Manager la mise en oeuvre d'un processus de changement.
- Choisir les acteurs et les situations vecteurs de réussite.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Charisme et leadership

Quelles capacités devrait avoir un bon leader ? Malheureusement, une réponse sans ambiguïté ne peut être donnée ici. Au sein d'une organisation, quelqu'un peut être un formidable leader et dans une autre organisation, il ou elle peut échouer.

Objectifs :

- Prendre conscience de mon propre style de leadership et le comprendre.
- Comprendre le contexte et les principes du charisme et du leadership.
- Apprendre des techniques simples afin de pouvoir les appliquer...



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Développer son leadership créatif

Ordonner, manager par la peur, contrôler à l'extrême vous paraissent des modes de management dépassés ? Vous désirez, au contraire, expérimenter un mode de relation différent, basé sur la responsabilisation, l'autonomie et la confiance ?

Objectifs :

- Donner les clés pour booster la créativité de ses collaborateurs.
- Créer une fertilisation croisée des talents pour plus de performance et plus de motivation.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Motiver vos collaborateurs

BEST

La motivation n'est pas une donnée acquise une fois pour toutes mais doit s'entretenir. Regardez votre propre exemple.

Vous n'êtes vraisemblablement pas motivé tous les jours à l'identique, vous traversez des phases, même légères, de doute, voire de découragement.

Objectifs :

- Maîtriser l'impact de sa propre (dé)motivation sur celle de ses collaborateurs.
- Identifier les ressorts de la motivation de tout un chacun (éviter les projections).



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



La détox numérique pour manager

NOUVELLE FORMATION

Réduire la dépendance à la technologie, tant pour vous que pour vos équipes, en créant des habitudes numériques saines, afin de réduire le temps d'écran et d'améliorer le focus & l'équilibre entre travail et vie privée.

Objectifs :

- Sensibilisation et évaluation personnelle
- Auto-évaluation des habitudes numériques
- Comprendre l'impact de la technologie sur la productivité et le bien-être.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Réussir l'onboarding de vos collaborateurs

L'accueil d'un nouveau collaborateur débute lors de la réflexion du profil que vous allez recruter. Comment allez-vous vous présenter ? Comment allez-vous lui donner l'envie de rester ? Combien de temps allez-vous lui accorder dès son premier jour ? Apprendre sur le tas, n'est plus dans les mœurs... Diminuez le turnover grâce à votre nouvelle approche. Car, c'est la première impression qui compte.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- L'importance de l'accueil de votre nouveau collaborateur/trice.
- Se préparer : avant l'accueil.

L'outboarding – faites perdurer les connaissances

L'outboarding est la dernière étape du parcours d'un employé et à toute son importance. En plus des raisons légales, économiques et humaines, c'est également une question de professionnalisme et de Personal Branding.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- L'importance d'accompagner votre collaborateur durant ce trajet.
- La préparation / intégration / évolution.
- Identifier les différentes phases du deuil et l'accompagnement requis.

La négociation d'achats

Depuis l'analyse des stratégies d'achat adaptées à chaque type de marché jusqu'à l'identification des objectifs de négociation, les différentes phases de préparation permettront aux acheteurs de se donner tous les atouts afin de mener à bien leurs discussions avec les fournisseurs.



Objectifs :

- Optimiser le résultat des négociations relatives aux achats de biens et services au profit des entreprises.
- Optimiser les démarches de négociations internes.

Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Le feedback, un outil de management BEST

Pour le manager, le feedback est un moyen de communiquer à ses collaborateurs des pistes d'amélioration de leur comportement.

Objectifs :

- Maîtriser les deux techniques : le feedback positif, le feedback critique constructif.
- Reconnaître les besoins en communication de son équipe.
- Maîtriser une méthode pour donner du feedback sans démotiver.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Le management hybride

Comment continuer à fédérer, favoriser la cohésion d'équipes éclatées géographiquement et permettre des échanges opérationnels efficaces sur des projets transversaux, dans un contexte mixte, présentiel et distanciel ?

Objectifs :

- Comprendre votre positionnement managérial au regard des spécificités du travail hybride.
- Repérer vos pratiques actuelles et les leviers d'action pour manager une équipe sur site comme à distance (bureau, domicile, coworking...)



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Gestion de projet BEST

Comment être un gestionnaire de projet efficace et gérer une équipe projet ?

Objectifs :

- Définir le rôle et les paramètres du gestionnaire de projets.
- Savoir utiliser une méthode pour gérer un projet important.
- Acquérir les outils (gestion du temps, matériel, activités, planification, etc...).
- Structurer les différentes étapes d'un projet pour s'organiser.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Le management intergénérationnel BEST

Les opportunités et possibilités des différentes générations. En portant des "lunettes de générations" on est en mesure de mieux les comprendre et de les manager de façon optimale pour l'organisation. Le management des générations répond à la question « Comment pouvons-nous améliorer notre management et le rendre generationproof ? ».



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Prise de connaissance des différentes générations et de leurs phases de vie.
- Les points forts et les pièges de chaque génération.

Le nouveau manager BEST

Rêve professionnel, ambition naturelle ou passage obligé, la prise de fonctions managériales constitue une étape importante au cours d'une carrière. C'est un cap déterminant qui implique de réinventer sa pratique professionnelle.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Être responsable d'une équipe : ce qu'on attend d'un manager.
- Mieux se connaître en tant que manager.
- Organiser et suivre l'activité de son équipe.
- Accompagner, suivre et responsabiliser ses collaborateurs.

Manager à distance BEST

Connaître et savoir transmettre le cadre de « travail à distance » que chacun est supposé respecter.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

A la fin de la formation, les cadres seront capables de :

- Comprendre leur positionnement managérial au regard des spécificités du travail à distance.
- Repérer leurs pratiques actuelles et les leviers d'actions pour manager une équipe à distance.
- S'entraîner à mieux communiquer à distance avec ses interlocuteurs.



Leadership situationnel

NOUVELLE FORMATION

BEST

Le management, pour être vecteur d'efficacité et de succès, doit s'adapter en permanence. On parle alors de leadership situationnel. Il n'y a ni bon ni mauvais style. Tout est question de circonstances, de situations et personnalités impliquées.

Objectifs :

- Adopter un leadership efficace selon le leadership situationnel.
- Expliquer les différents styles de leadership.
- Être capable de compléter et d'utiliser la matrice de maturité de son équipe.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Manager une équipe BEST

Amener une équipe au plus haut niveau de sa performance, développer le potentiel et la motivation de ses collaborateurs.

Objectifs :

- Connaître et reconnaître ses compétences managériales pour s'améliorer.
- Savoir adopter une communication managériale adaptée aux situations et aux personnes.
- Savoir appliquer le style managérial en fonction de la maturité.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Gestion de budget pour manager

Savoir établir et gérer efficacement un budget fait partie des compétences indispensables à tout bon manager. En pratique, la gestion budgétaire englobe différentes missions. Parmi les principales d'entre elles figurent l'établissement du budget prévisionnel, la négociation budgétaire auprès de sa hiérarchie ou du client, le pilotage et le suivi du budget ou encore l'analyse des écarts budgétaires.

Objectifs :

- Pourquoi un budget ?
- Le budget comme base de négociation.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Gestion de planning

Le planning est un outil de management pour anticiper les besoins et l'utilisation des ressources disponibles dans l'entreprise ou l'organisation. La gestion des plannings permet d'atteindre les objectifs fixés tout en prenant en compte les changements pouvant intervenir au sein de l'entreprise.

Objectifs :

- Les 4 phases (de l'analyse au suivi) et leurs clés de réussite.
- Les points de contrôle.
- Les techniques de planification avec ses interlocuteurs.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Prévenir le harcèlement et sensibiliser ses collaborateurs

NOUVELLE FORMATION

Depuis plusieurs années, le thème du harcèlement est au cœur de l'actualité juridique. Cette formation vous permettra d'éclaircir les notions de harcèlement moral et sexuel afin de repérer les situations à risque dans votre entreprise et mettre en œuvre un processus de prévention adapté.

Objectifs :

- Comprendre ce que recouvrent le harcèlement moral et sexuel et les lois qui les sanctionnent.
- Identifier les facteurs de risques favorisant les agissements du harcèlement.
- Agir face à une situation de harcèlement en sélectionnant les différentes options envisageables.
- Anticiper les risques de harcèlement moral et sexuel grâce à un plan de prévention adapté.

Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Effectuer des présélections

Durant cette formation de base, vous découvrirez toutes les étapes du processus de recrutement, recherche et sélection de A à Z.

Vous serez armé(e) de connaissances, de compétences et d'outils qui vous permettront de trouver une meilleure adéquation entre votre offre d'emploi et le candidat.



Objectifs :

- Piloter le recrutement de manière professionnelle.
- Analyser les besoins du client.
- Le processus de présélection : étapes et outils.

Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Le saviez-vous ?

Au terme d'un audit ClientScan réalisé par Kim Borremans, **teampower** a obtenu pour la **8ème fois la certification de qualité QFor** version 4.

L'appréciation portée sur les prestations de **teampower** et la compétence de ses consultants est flatteuse et nous en sommes d'autant plus fiers qu'il s'agit d'un regard objectif porté par des organismes d'audit reconnus et spécialisés en la matière.



Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Gérer l'absentéisme Best	05 NL	02 FR	23 NL	30 FR	13 NL	05 FR	€ 550,00
Accompagner vos collaborateurs après une absence de longue durée	29-30 NL	16-17 FR	02-03 NL	02-03 FR	07-08 NL	01-02 FR	€ 950,00
Conduire le changement Best	16 FR	02 NL	04 FR	07 NL	18 FR	12 NL	€ 550,00
Le management intergénérationnel	09 FR	03 NL	23 FR	23 NL	28 FR	17 NL	€ 550,00
Charisme et leadership	09 NL	13 FR	19 NL	20 FR	28 NL	03 FR	€ 550,00
Développer son leadership créatif	22-23 FR	19-20 NL	02-03 FR	02-03 NL	11-12 FR	18-19 NL	€ 950,00
Motiver vos collaborateurs Best	19 FR	06 NL	06 FR	21 NL	12 FR	09 NL	€ 550,00
Réussir l'onboarding de vos collaborateurs	16 NL	09 FR	06 NL	14 FR	05 NL	16 FR	€ 550,00
L'outboarding – faites perdurer les connaissances	16 FR	16 NL	11 FR	09 NL	19 FR	19 NL	€ 550,00
La détox numérique pour manager New	05 FR	05 NL	27 FR	20 NL	21 FR	29 NL	€ 550,00
La négociation d'achats	14-15 NL	05-06 FR	11-12 NL	13-14 FR	18-19 NL	29-30 FR	€ 950,00
Le feedback, un outil de management Best	28 NL	23 FR	27 NL	10 FR	27 NL	26 FR	€ 550,00
Le management hybride	29-30 FR	10-11 NL	16-17 FR	07-08 NL	07-08 FR	04-05 NL	€ 950,00
Effectuer des présélections	12-13 FR	23-24 NL	30-31 FR	20-21 NL	21-22 FR	15-16 NL	€ 950,00
Gestion de projet Best	22-23 NL	03-04 FR	16-17 NL	23-24 FR	11-12 NL	11-12 FR	€ 950,00
Gestion de budget pour manager	27-28 FR	05-06 NL	12-13 FR	09-10 NL	18-19 FR	24-25 NL	€ 950,00
Prévenir le harcèlement et sensibiliser ses collaborateurs New	12-13 NL	19-20 FR	30-31 NL	09-10 FR	20-21 NL	23-24 FR	€ 950,00
Le nouveau manager Best	07-08 FR	09-10 NL	23-24 FR	16-17 NL	28-29 FR	01-02 NL	€ 950,00
Manager à distance Best	13 FR	04 NL	09 FR	22 NL	26 FR	08 NL	€ 550,00
Manager une équipe Best	22-23 FR	17-18 NL	05-06 FR	23-24 NL	12-13 FR	22-23 NL	€ 950,00
Leadership situationnel Best	06 FR	12 NL	19 FR	02 NL	07 FR	03 NL	€ 550,00
Gestion de planning	20 FR	13 NL	13 FR	13 NL	27 FR	30 NL	€ 550,00



Communication

BEST

Accueil téléphonique professionnel, Assertivité : comment s'affirmer sereinement, Empathie et écoute active, Gérer l'agressivité, Influencer et convaincre, La cohésion d'équipe, La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps, Orientation client, Prise de parole en public, Savoir lâcher prise et prendre du recul, Les fondamentaux de la communication, Développez votre intelligence relationnelle, Le respect au travail.

Accueil téléphonique professionnel BEST

Cette formation vous propose de maîtriser la durée de vos appels téléphoniques, tout en les traitant avec courtoisie, dans un esprit de qualité.

Objectifs :

- Renforcer la qualité de sa communication au téléphone.
- Développer son aisance.
- Maîtriser les bons réflexes au téléphone.
- Se sortir habilement des situations difficiles.
- Gagner du temps et de l'efficacité.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Assertivité : comment s'affirmer sereinement BEST

Affirmez-vous positivement dans vos relations professionnelles et osez donner votre opinion.

Objectifs :

- Gagner en confiance en soi.
- Communiquer de façon assertive.
- Être à l'aise dans la relation face-à-face et s'entendre avec les autres.
- Savoir prendre des initiatives.
- Faire passer son avis.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Animer des réunions hybrides

La digitalisation des réunions occupe une place importante de notre temps. Un problème de connexion, une mauvaise organisation, une animation improvisée et la non-adhésion des participants en ligne sont des lacunes fréquentes.

Objectifs :

- Déterminer les avantages et défis d'une réunion multi-canaux.
- Préparer une réunion hybride et en maîtriser le déroulement pour atteindre les objectifs fixés.
- Accueillir et impliquer les participants via divers canaux. Savoir prendre des initiatives.
- Faire passer son avis.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Empathie et écoute active BEST

La base de l'empathie consiste à savoir « se mettre à la place de l'autre », à s'ouvrir à ses besoins et sentiments.

Objectifs :

- Comprendre les manières habituelles dont nous réagissons et communiquons.
- Se mettre à la place de l'autre, comprendre sa réalité et accepter ses différences.
- Détecter l'état émotionnel de son interlocuteur et anticiper.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Innover grâce au Design Thinking NOUVELLE FORMATION

Le Design Thinking vous apporte la solution pour manager vos projets de manière structurée et créative, tout en restant centré sur l'humain.

Objectifs :

- Connaître et comprendre la méthode et ses techniques.
- Etre capable de clarifier la question de départ.
- Reconnaître les différences avec les techniques traditionnelles marketing.
- Mettre en pratique la démarche design thinking en fonction de ses objectifs.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Gérer l'agressivité BEST

Mettre en oeuvre des comportements adaptés et efficaces face à l'agressivité.

Objectifs :

- Identifier les facteurs provoquant les situations d'agressivité.
- Comprendre et assimiler les mécanismes de l'agressivité.
- Mettre en oeuvre des comportements adaptés et efficaces face à l'agressivité.
- Acquérir et utiliser des outils et des techniques pour améliorer ses capacités de prise en charge de situations agressives.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Le respect au travail

NOUVELLE FORMATION

BEST

Plus de 50% des personnes estiment que le respect est un problème au travail !

Il est important de favoriser un dialogue ouvert et constructif au sein de l'entreprise, où chacun se sent libre de s'exprimer sans crainte de jugement ou de représailles. Des formations sur la communication non violente et la résolution de conflits peuvent être très utiles pour apprendre à gérer les tensions et les incompréhensions de manière constructive.

Objectifs :

- Comprendre que la notion de respect est différente pour chacun
- Promouvoir une communication ouverte et constructive
- Créer un environnement de travail inclusif où chacun se sent écouté et pris en compte
- Sensibiliser les membres de l'équipe aux enjeux du respect et de la diversité
- Mettre en place des outils pour répondre efficacement aux situations de non-respect
- Encourager la responsabilisation individuelle et collective dans le maintien d'un climat respectueux
- Évaluer régulièrement la mise en oeuvre de la charte des comportements et ajuster si nécessaire

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Gestion des plaintes

Toute entreprise doit aujourd'hui composer chaque jour avec les insatisfactions diverses de ses clients.

Objectifs :

- Identifier les opportunités qu'apportent les plaintes.
- Accueillir les plaintes favorablement.
- Mettre en place un bon service de gestion des plaintes.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Influencer et convaincre BEST

Comment obtenir l'adhésion de quelqu'un à une idée ? Comment faire passer certaines décisions difficiles dans une équipe ? Comment amener une personne à un changement quand elle n'y est, à priori, pas favorable ?

Objectifs :

- Comprendre les enjeux, la nature et les mécanismes de la conviction et de l'adhésion.
- Définir vos objectifs, les stratégies et les tactiques à utiliser. Les mettre en oeuvre avec succès, grâce à une méthodologie efficace.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

La cohésion d'équipe BEST

La cohésion d'équipe est la qualité du lien qui rassemble, qui soude. C'est ce qui permet le dépassement de soi au profit du collectif. Chaque collaborateur se sent alors compétent, important et à sa place au sein de l'équipe.

Objectifs :

- Apprendre à mieux travailler ensemble et à créer une vraie synergie afin de parvenir plus facilement aux objectifs.
- Renforcer la cohésion d'équipe et créer un bon esprit d'équipe.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Soft Skills et Intelligence Artificielle

NOUVELLE FORMATION

Ce programme permet aux participants de **comprendre les bénéfices, les limites et les perspectives de l'IA dans l'amélioration des soft skills**, tout en les incitant à une utilisation éthique et réfléchie des outils d'IA pour le développement personnel et professionnel.

Objectifs :

- Comprendre le concept des soft skills et leur importance dans le monde du travail.
- Explorer comment l'IA peut soutenir et améliorer certaines soft skills.
- Identifier les limites et les défis de l'IA pour imiter et interpréter les soft skills.
- Apprendre à intégrer l'IA de manière éthique et constructive pour améliorer les compétences interpersonnelles et la productivité.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps BEST

Un conflit est fréquent mais pas nécessairement néfaste : il peut être prévenu, géré ou transformé en piste d'amélioration.

Objectifs :

- Comprendre ce qu'est le conflit : définition, types de conflit, de son apparition à l'évolution du conflit.
- Acquérir des méthodes constructives de résolution et de gestion des conflits.
- Evaluer l'impact de son attitude sur le traitement du conflit.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Les fondamentaux de la communication BEST

Qu'est-ce que communiquer ? Comprendre ? Ecouter activement ? Reformuler ? Se mettre à la place de l'autre ?

Objectifs :

- Comprendre l'essence de la communication et les attitudes qui la sous-tendent.
- Acquérir une démarche et des techniques permettant de gérer la communication de manière à atteindre ses objectifs.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Orientation client BEST

L'entreprise dépend de son client, comprendre ses besoins présents et futurs, satisfaire ses exigences et aller au-devant de ses attentes. Comment proposer un avantage concurrentiel sur le marché, développer l'orientation client de son équipe et bâtir des relations durables avec ses clients ?

Objectifs :

- Identifier les moments magiques importants pour le client.
- Satisfaire tant son client interne que son client externe.
- Valoriser votre image de marque et vos solutions.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Intégrer la diversité au travail

NOUVELLE FORMATION

Le monde de l'entreprise est de plus en plus en demande de sensibiliser les travailleurs aux enjeux de la diversité et de l'inclusion, tout en intégrant le concept de handistreaming pour favoriser un environnement de travail plus accessible et égalitaire.

Objectifs :

- Sensibiliser les participants aux concepts d'inclusion, de diversité et de handistreaming.
- Fournir des outils pour promouvoir un environnement de travail inclusif et respectueux des diversités.
- Encourager la mise en place de politiques inclusives et accessibles en entreprise, tenant compte des besoins spécifiques liés au handicap.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Organiser et animer des réunions professionnelles

Cette formation permettra de mieux conduire, animer et contrôler les réunions, d'éviter les réunions improductives et inutiles, de maîtriser les outils et les techniques d'animation.

Objectifs :

- Préparer une réunion pour en maîtriser le déroulement et atteindre les objectifs fixés.
- Gérer l'amont et l'aval : préparation, animation/conduite, compte-rendu et suivi.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Prise de parole en public BEST

Comment être convaincant lors de vos présentations et prises de parole en public ?

Objectifs :

- Adapter son discours en fonction du public concerné.
- Maîtriser les techniques de prise de parole et de gestion d'un auditoire, afin de créer une ambiance propice.
- Exercices filmés de présentation.

Option Workshop Story-Telling.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Savoir lâcher prise et prendre du recul BEST

Pour comprendre le lâcher-prise, il faut comprendre ses contraires comme : lutter, résister et contrôler. Le lâcher-prise est l'acceptation, l'abandon, la désinvolture. Le lâcher-prise, c'est simplement cesser de vouloir tout contrôler, trouver l'équilibre entre se battre tout le temps et laisser aller en continu.

Objectifs :

- Comprendre son fonctionnement par rapport au «lâcher-prise».
- Lâcher prise pour se centrer sur l'essentiel.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers



La communication intergénérationnelle

NOUVELLE FORMATION

Etant donné que chaque génération parle avec son propre langage, il est nécessaire que toutes les personnes comprennent et apprennent le meilleur langage commun pour communiquer et entrer en relation les unes avec les autres.

Objectifs :

- Prise de connaissance des différentes générations et de leurs phases de vie.
- La collégialité et la collaboration entre les différentes générations.
- L'importance des différentes générations.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

La communication non-verbale

Décoder et utiliser efficacement le langage non-verbal. Au cours de cet atelier, vous apprendrez la signification des signaux non verbaux que vous et votre interlocuteur «envoyez».

Vous apprendrez comment, en appliquant quelques principes simples, vous pouvez augmenter votre impact et même influencer positivement votre humeur et vos émotions !



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Prendre conscience et comprendre votre propre langage corporel.
- Comprendre le contexte et les principes de la communication non verbale.

La communication inter-services

Au cours de cette formation, vous découvrez : une méthode participative de recherche de solutions, spécifique au fonctionnement en réseau de l'entreprise et fondée sur l'instauration de la relation du « service à rendre » entre les différents départements. Résultat ?

Une meilleure collaboration, un meilleur fonctionnement de l'entreprise et plus d'efficacité.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Comprendre les logiques individuelles, collectives et de service.
- Repérer les dysfonctionnements et les pistes de progrès.

Développez votre intelligence relationnelle BEST

« Plutôt que de consommer les relations, nous devrions les cultiver ». Savoir entretenir des bonnes relations avec les autres n'est pas donné à tout le monde. Et pour cause, nous sommes inégalement dotés en intelligence relationnelle. Comment la développer ?



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Intelligence relationnelle : définition.
- Quels sont ses bénéfices ?
- L'importance d'établir un rapport d'égal à égal.
- Les 5 compétences clés.



Maîtriser sa voix pour une communication client efficace

NOUVELLE FORMATION

Notre voix est un outil indispensable dans notre vie professionnelle et nous n'y prêtons pas beaucoup d'attention. Notre voix est notre première porte d'entrée avec une personne et donne la première impression. C'est également un vecteur d'émotion et l'intention doit être cohérente avec le contenu du message.

Objectifs :

- Maîtriser les techniques de respiration et de gestion du stress pour optimiser l'utilisation de sa voix.
- Développer une articulation et un ton adaptés pour favoriser la compréhension et la relation client.
- Identifier et corriger les comportements vocaux nuisibles pour améliorer la qualité de leur communication

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Résolution de problèmes avec les Chapeaux de Bono

NOUVELLE FORMATION

Quels sont les avantages de structurer une discussion ou une réflexion en utilisant les rôles ou les points de vue de chacun ? En expérimentant cette méthode ludique et efficace, vous serez en mesure d'optimiser la collaboration et de favoriser des idées innovantes.

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement des "Chapeaux de Bono" pour structurer efficacement les échanges d'idées.
- Appliquer la méthode pour analyser un problème sous plusieurs perspectives.
- Développer des compétences pour faciliter la prise de décision collective et encourager la participation de tous les acteurs.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



ComColors[®] : mieux se connaître pour mieux communiquer

NOUVELLE FORMATION

Pourquoi avec certaines personnes la communication est-elle si simple et avec d'autres elle coince ?

Pourquoi réagit-on si différemment face à une même situation ?

Le modèle ComColors est l'outil de connaissance de soi et des autres.

Ce modèle simple, coloré et ludique est simple à comprendre et apporte des réponses concrètes aux difficultés relationnelles au sein de l'entreprise.

Objectifs :

- Identifier son type de personnalité pour mieux se connaître et s'accepter.
- Comprendre la perception de l'autre et prendre conscience de son propre mode de communication.
- Savoir gérer son propre niveau d'énergie et son stress et être capable de maintenir une relation de qualité, même dans les situations conflictuelles.

Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Accueil téléphonique professionnel Best	14 FR	20 NL	24 FR	03 NL	13 FR	26 NL	€ 550,00
Assertivité : comment s'affirmer sereinement Best	16 FR	04 NL	12 FR	10 NL	20 FR	16 NL	€ 550,00
Animer des réunions hybrides	26-27 FR	26-27 NL	09-10 FR	13-14 NL	26-27 FR	02-03 NL	€ 950,00
Le respect au travail Best	19 NL	10 FR	04 NL	24 FR	06 NL	17 FR	€ 550,00
La communication inter-services	19 FR	16 NL	20 FR	29 NL	29 FR	10 NL	€ 550,00
Empathie et écoute active Best	15 FR	11 NL	30 FR	17 NL	11 FR	15 NL	€ 550,00
La communication non-verbale	09 FR	25 NL	06 FR	21 NL	06 FR	01 NL	€ 550,00
Gérer l'agressivité Best	30 FR	17 NL	10 FR	16 NL	21 FR	18 NL	€ 550,00
Gestion des plaintes	08 NL	18 FR	24 NL	27 FR	11 NL	04 FR	€ 550,00
Influencer et convaincre Best	28-29 FR	12-13 NL	19-20 FR	15-16 NL	04-05 FR	11-12 NL	€ 950,00
La cohésion d'équipe	21 FR	23 NL	16 FR	01 NL	20 FR	25 NL	€ 550,00
Soft Skills et Intelligence Artificielle New	06 NL	03 FR	09 NL	02 FR	22 NL	25 FR	€ 550,00
La communication intergénérationnelle New	20 NL	24 FR	18 NL	13 FR	18 NL	10 FR	€ 550,00
La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps Best	19 & 26 NL	02 & 09 FR	13 & 20 NL	10 & 17 FR	22 & 29 NL	15 & 22 FR	€ 950,00
Les fondamentaux de la communication Best	21 NL	13 FR	05 NL	22 FR	26 NL	15 FR	€ 550,00
Innover grâce au Design Thinking New	26 FR	09 NL	27 FR	09 NL	27 FR	11 NL	€ 550,00
Développez votre intelligence relationnelle Best	27 NL	12 FR	10 NL	21 FR	12 NL	30 FR	€ 550,00
Orientation client Best	08 FR	27 NL	18 FR	20 NL	22 FR	09 NL	€ 550,00
Organiser et animer des réunions professionnelles	20-21 FR	02-03 NL	04-05 FR	01-02 NL	07-08 FR	23-24 NL	€ 950,00
Prise de parole en public Best	08-09 NL	11-12 FR	25-26 NL	15-16 FR	19-20 NL	08-09 FR	€ 950,00
Savoir lâcher prise et prendre du recul Best	22-23 NL	05-06 FR	04-05 NL	07-08 FR	28-29 NL	18-19 FR	€ 950,00
Maîtriser sa voix pour une communication client efficace New	12 FR	24 NL	25 FR	15 NL	28 FR	08 NL	€ 550,00
Comprendre et intégrer la diversité au travail New	13 FR	04 NL	09 FR	22 NL	26 FR	08 NL	€ 550,00
Résolution de problèmes avec les Chapeaux de Bono New	06 FR	18 NL	09 FR	02 NL	05 FR	26 NL	€ 550,00
ComColors : mieux se connaître pour mieux communiquer New	19-20 FR	12-13 NL	25-26 FR	27-28 NL	20-21 FR	29-30 NL	€ 950,00



Développement personnel

BEST

Gestion du stress et maîtrise de soi, Gérer son temps et ses priorités, Intelligence émotionnelle, La confiance en soi.

Optimiser son cerveau

Cette formation s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent utiliser leurs capacités cérébrales de manière plus efficace. Elle permet de diminuer le stress et la charge mentale, tout en augmentant le bien-être au travail.

Objectifs :

- Acquérir les connaissances de base du fonctionnement cérébral, afin d'utiliser son cerveau de manière optimale.
- Améliorer ses performances dans divers domaines.
- Diminuer le stress et la charge mentale et augmenter le bien-être.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Intelligence émotionnelle

BEST

Comment optimiser ses compétences par la compréhension de ses émotions et celles d'autrui ?

Objectifs :

Remettre en question votre vision, perception des situations, approche du travail, façon d'appréhender les situations, ... dans le but d'atteindre de meilleures performances personnelles et relationnelles (le terme « performance » est entendu ici au sens large). Mieux connaître ses motivations et ses freins pour mieux réagir...



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Gestion du stress et maîtrise de soi

BEST

Maîtrisez vos ressources face aux contraintes du travail.

Objectifs :

Mieux faire face aux tensions de la vie quotidienne, génératrices de stress.
Savoir : reconnaître ses propres signes de stress, identifier ses sources de tensions.
Savoir-faire : être capable de mettre en place les techniques de gestion du stress efficaces et adaptées à la situation.
Savoir-être : envisager le stress comme une ressource, un tremplin pour la performance...



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Donner ou redonner du sens à son travail

NOUVELLE FORMATION

La clé de la motivation et de l'épanouissement

La question du sens est centrale pour tous les travailleurs, quel que soit leur niveau hiérarchique. Le sens permet de renforcer l'engagement, la satisfaction personnelle et par voie de conséquence, la performance. La motivation et l'épanouissement au travail sont la clé pour une meilleure contribution à l'entreprise et le bien-être des travailleurs.

Cette formation peut s'inscrire dans le cadre de la prévention des risques psycho-sociaux.

Objectifs :

- Aider les participants à identifier les sources de sens dans leur travail.
- Comprendre le lien entre le sens, la motivation et l'épanouissement professionnel.
- Fournir des outils concrets pour (re)trouver du sens dans son travail quotidien.
- Favoriser une réflexion personnelle et collective autour de l'accomplissement professionnel.
- Contribuer activement à un environnement de travail qui favorise le sens et l'engagement
- Repenser les missions professionnelles pour qu'elles soient plus alignées avec les valeurs.

Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Gérer son temps et ses priorités BEST

Parce que le temps, c'est de l'argent, économisez-vous pour mieux vous investir !

Objectifs :

- Prendre conscience de sa propre responsabilité en matière de gestion du temps afin de développer son efficacité personnelle.
- Se recentrer sur ses activités à haut rendement et (re)définir ses priorités.
- Acquérir des techniques de gestion du temps, pour soi-même et ses collaborateurs.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

L'auto-hypnose au service du travailleur

Il n'est plus à démontrer que la performance et l'atteinte d'objectifs des travailleurs est en corrélation directe avec leur bien-être. L'auto-hypnose permet de mobiliser ses ressources de manière autonome et responsable, en développant sa propre compétence à maîtriser ses zones de contrôle et d'influence.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Comprendre et maîtriser les grands principes de l'auto-hypnose.
- Appliquer toutes les étapes d'une séance d'auto-hypnose.
- Accéder à un état modifié de conscience de manière autonome.

Réussir votre entretien d'évaluation

Ça y est, le moment de l'entretien annuel d'évaluation arrive. Pour que votre entretien annuel soit fructueux, il doit être correctement préparé.

Objectifs :

- Comprendre l'importance de la préparation de son entretien d'évaluation.
- Acquérir une démarche et des techniques permettant de gérer le stress et la communication en entretien d'évaluation.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Préparer sa fin de carrière

NOUVELLE FORMATION

En prenant le temps de se préparer, les futurs retraités ont toutes les chances de vivre pleinement et sereinement cette période importante de leur vie..

Nos animateurs expérimentés guident les participants dans cette réflexion et les aident à se projeter dans leur future retraite.

Objectifs :

- Identifier et verbaliser ses attentes et craintes personnelles liées à la retraite
- Etablir le bilan de sa vie professionnelle et privée
- Développer ses qualités pédagogiques lors du transfert de connaissances professionnelles
- Développer de nouvelles perspectives en termes de relations (sociales, familiales, amicales, vie de couple), santé et hygiène de vie, gestion du temps et loisirs
- Etablir un projet personnel et un plan d'action individuel pour sa fin de carrière et sa retraite

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Développer votre flexibilité

La flexibilité est un élément essentiel de l'intelligence émotionnelle. Elle se traduit par la facilité qu'a une personne à s'adapter aux demandes de son environnement, à appréhender les situations sous différents angles. Elle permet de trouver de nouvelles solutions, des façons différentes de travailler ou de communiquer.

Objectifs :

- Définition du quotient d'adaptabilité (QA)
- Les effets en cas d'insuffisance en QA
- La gestion des modes mentaux (GMM)



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

La confiance en soi BEST

La confiance en soi est l'une des qualités les moins bien partagées !

Si certains en ont beaucoup trop, d'autres en manquent cruellement... Comment arrêter de se dévaloriser ?

Objectifs :

- Les mécanismes de l'estime de soi.
- Renforcer son sentiment de sécurité intérieure.
- S'estimer pour développer sa confiance.
- Créer un climat de confiance.
- Être convaincant et se faire entendre.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Gai-Rire le stress et les angoisses

Rigoler est le moyen le plus simple et le plus sûr pour soulager, voire libérer, une personne du stress et prévenir l'apparition de maladies.

Le rire présente de nombreux bénéfices pour la santé, notamment sur le taux d'oxygénation du sang, relançant ainsi le système immunitaire.

Aujourd'hui, les maladies liées au stress augmentent de manière croissante.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Objectifs :

- L'impact du stress physique, émotionnel et mental au travail.
- La médecine la moins coûteuse : le rire et ses bienfaits.



Développer sa résilience

NOUVELLE FORMATION

La résilience est un ensemble de ressources vitales dont nous avons tous besoin : c'est notre capacité à faire face, à s'adapter et à se remettre de situations difficiles (crise, défis, changements, anxiété, stress...).

Objectifs :

- Développer des capacités d'adaptation positives et un optimisme réaliste.
- Comprendre comment leurs croyances affectent la façon dont ils réagissent et répondent aux événements, physiquement et émotionnellement.
- Découvrez comment les valeurs et les forces personnelles peuvent aider et donner un sens.
- Reconnaître l'importance de bâtir des relations sociales et un réseau de soutien.
- Valoriser les bénéfices de la résilience dans la vie et au travail.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Gérer son anxiété et ses angoisses

Pas facile d'avouer ses peurs. A fortiori dans le cadre professionnel, où elles sont immédiatement assimilées à de la faiblesse. Et pourtant, jamais l'inquiétude n'a été aussi forte dans l'entreprise. Crise économique, obsession de la performance, abandon des repères collectifs...

Objectifs :

- Définition d'une crise d'angoisse.
- Savoir identifier les facteurs déclenchants.
- Exprimer ses appréhensions ouvertement.
- Conseils pour gérer un état crise.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

La Cohérence Cardiaque : un outil de gestion du stress

La Cohérence Cardiaque® est une pratique individuelle de la gestion du stress et des émotions, qui entraîne de nombreux bienfaits sur la santé physique, mentale et émotionnelle.

Objectifs :

- Être conscient de son stress, le comprendre et le gérer.
- Comprendre les principes de la Cohérence Cardiaque®.
- Apprendre des techniques simples pour retrouver son équilibre mental, physique et émotionnel. Conseils pour gérer un état crise.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Développer son Adaptabilité Professionnelle

NOUVELLE FORMATION

L'adaptabilité professionnelle n'est pas seulement une compétence, mais un état d'esprit. En adoptant une approche proactive face aux défis et en restant ouvert à l'apprentissage continu, vous pourrez prospérer dans un environnement en constante évolution.

Objectifs :

Permettre aux participants de comprendre l'importance de l'adaptabilité dans le monde professionnel et de développer des compétences pour s'adapter aux changements et aux défis.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers



Utiliser ChatGPT pour Améliorer la Productivité et la Créativité

NOUVELLE FORMATION

Apprenez à exploiter le potentiel de ChatGPT pour optimiser votre travail, générer des idées innovantes et automatiser des tâches répétitives.

Cette formation vous guidera dans l'utilisation pratique de l'IA pour booster votre efficacité, résoudre des problèmes et stimuler votre créativité dans tous vos projets.

Objectifs :

Permettre aux participants de comprendre, maîtriser et exploiter les fonctionnalités de ChatGPT pour leurs besoins professionnels et personnels.

Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Donner ou redonner du sens à son travail New	15-16 FR	05-06 NL	10-11 FR	09-10 NL	18-19 FR	04-05 NL	€ 950,00
Développer sa résilience New	09 FR	11 NL	02 FR	03 NL	04 FR	23 NL	€ 550,00
Gestion du stress et maîtrise de soi Best	07 NL	04 FR	02 NL	01 FR	13 NL	17 FR	€ 550,00
Gérer son temps et ses priorités Best	28 FR	03 NL	19 FR	13 NL	18 FR	10 NL	€ 550,00
Gérer son anxiété et ses angoisses	05 NL	10 FR	31 NL	14 FR	21 NL	05 FR	€ 550,00
Intelligence émotionnelle Best	20 NL	27 FR	16 NL	23 FR	29 NL	12 FR	€ 550,00
Préparer sa fin de carrière New	16 NL	11 FR	20 NL	13 FR	04 NL	24 FR	€ 550,00
La Cohérence Cardiaque : outil de gestion du stress	08 FR	02 NL	31 FR	07 NL	29 FR	24 NL	€ 550,00
L'auto-hypnose au service du travailleur	21 FR	26 NL	13 FR	23 NL	08 FR	05 NL	€ 550,00
Développer votre flexibilité	29-30 NL	02-03 FR	26-27 NL	01-02 FR	26-27 NL	08-09 FR	€ 950,00
La confiance en soi Best	22-23 FR	09-10 NL	26-27 FR	20-21 NL	28-29 FR	08-09 NL	€ 950,00
Réussir votre entretien d'évaluation	13 FR	19 NL	03 FR	08 NL	13 FR	17 NL	€ 550,00
Gai-rire le stress et les angoisses	12-13 NL	12-13 FR	12-13 NL	20-21 FR	07-08 NL	29-30 FR	€ 950,00
Développer son Adaptabilité Professionnelle New	07 FR	04 NL	05 FR	14 NL	19 FR	12 NL	€ 550,00
Optimiser son cerveau	14 FR	25 NL	16 FR	30 NL	26 FR	04 NL	€ 550,00
Utiliser ChatGPT pour Améliorer la Productivité et la Créativité New	05 FR	16 NL	12 FR	10 NL	07 FR	22 NL	€ 550,00



Vente & Marketing

BEST

Communiquer efficacement pour employés commerciaux, Performer sur salon (stand), Les fondamentaux de la vente.

Communiquer efficacement pour employés commerciaux BEST

Une communication interpersonnelle efficace est le point de départ de toute activité commerciale.

Objectifs :

- Améliorer sa communication afin de mieux comprendre les autres.
- Mieux communiquer pour favoriser les échanges «win-win».
- Développer sa capacité d'écoute de l'interlocuteur.
- Pouvoir utiliser quelques outils simples qui permettent de s'adapter à tout style de communication.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Le marketing à l'ère du digital

Optimiser son référencement et se faire connaître : SEO, SEA, Display, RTB.

Objectifs :

- Aperçu des dernières tendances.
- Etablir sa stratégie digitale :
L'entonnoir de vente, le Persona, créer un blog professionnel ou site web, utiliser l'e-mailing, lead nurturing et marketing automation...



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Marketing pour non-marketeers

Comment souder une équipe autour de la préoccupation essentielle de votre entreprise : le client.

Objectifs :

Permet aux non-marketeers de prendre conscience des enjeux du marketing dans la gestion d'entreprise.

- La compréhension de l'importance des clients et des marchés.
- La démarche d'analyse d'attractivité-compétitivité.
- Les processus et outils de prise de décision.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Prise de rendez-vous par téléphone

Comment obtenir des rendez-vous clients de qualité ? Prospectez par téléphone avec succès pour obtenir des rendez-vous avec une aisance naturelle et remplir votre agenda de rendez-vous porteurs.

Objectifs :

- Rédiger un script de conversation efficace.
- Répondre aux objections avec facilité.
- Savoir convaincre.
- Obtenir des rendez-vous porteurs.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Apprendre à réseauter

Comment augmenter son potentiel de créativité afin de faire la différence ?

Objectifs :

- Comprendre où et comment faire du réseautage.
- Apprendre à construire son propre réseau, à l'activer et à l'entretenir.
- Construire son image professionnelle et développer une stratégie de communication cohérente.
- Avantages d'un réseau efficace au sein-même de son entreprise.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Réussir votre prospection

Acquérir les techniques nécessaires pour organiser sa prospection et étoffer son portefeuille clients. Préparer les scénarios d'appels et les entretiens face-à-face. Elaborer des arguments performants. Maîtriser son agenda.

Objectifs :

- Maîtriser les méthodes efficaces pour préparer et organiser sa prospection.
- Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide : elevator pitch.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Les clés de la persuasion, convaincre vos clients

Vous en avez assez de perdre des ventes par manque d'efficacité et de perdre du temps en rendez-vous infructueux ? Faites la différence et emportez l'adhésion de vos clients !

Objectifs :

- Atteindre rapidement son objectif avec tout type d'interlocuteur.
- Eviter les échanges houleux où chacun reste sur ses positions.
- Prendre une part active aux prises de décisions individuelles ou collectives.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Profilez vos prospects via BANK™

BANK™ est un outil de communication révolutionnaire qui identifie les 4 types de personnalités afin de vous adapter instantanément à parler le langage de vos prospects et tripler vos ventes.

Objectifs :

- Comment proposer / vendre votre produit ou service aux 4 différents types de personnalités.
- Comment tripler vos ventes en identifiant la personnalité de vos prospects.
- Comment vendre dans le code de vos prospects et clients.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Mieux écouter, pour mieux vendre

Ne vendez plus, faites acheter !

Vendre, c'est d'abord savoir écouter et comprendre les besoins de son interlocuteur.

Objectifs :

- Adopter la « positive attitude » du vendeur.
- Démystifier les étapes d'un entretien d'achat.
- Acquérir les bons réflexes pour analyser les besoins du client, argumenter et conclure.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Performer sur salon (stand) BEST

Utilisez votre force de vente pour mettre en valeur votre stand. Les animations lors d'un événement ont pour but de garantir une bonne visibilité sur un ou plusieurs produits spécifiques afin d'augmenter les ventes.

Objectifs :

- Offrir aux visiteurs du salon une image très professionnelle de l'entreprise.
- Optimiser le potentiel commercial des vendeurs par un ciblage adéquat, la motivation et la préparation psychologique nécessaire...



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Les fondamentaux de la vente BEST

Comment cibler et développer les besoins des clients, reconnaître leurs critères et leur profil d'achat, choisir la bonne technique pour argumenter et conclure la vente.

Objectifs :

- Connaître les étapes du cycle de vente.
- Savoir poser les bonnes questions au bon moment.
- Elaborer une argumentation personnalisée aux besoins du client.
- Gérer les objections et conclure.



Durée : 2 jours

Prix : € 950,00 HTVA / pers

Social Selling

Devenez plus efficace avec le «Social Selling»
Comment trouver, informer, développer et interagir avec les clients et prospects.

Objectifs :

- Comment appliquer les meilleures pratiques spécifiques au Social Selling et comment construire votre marque.
- Trouver et identifier les acheteurs et revoir votre sphère d'influence.
- Comment informer les acheteurs en ligne et interagir avec les idées.
- Développer vos plateformes de médias sociaux.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Ventes en magasin

Comment créer l'envie d'achat et fidéliser le client ?

Objectifs :

Accueillir le client de manière chaleureuse et professionnelle. Être en mesure de le conseiller, de le faire acheter sans créer des pressions d'achat, tout en tenant compte de ses attentes et de ses goûts. Créer la sympathie et fidéliser le client.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Aménager vos espaces de vente

Le design intérieur d'un local commercial est sa carte de visite, en trois dimensions. Il renseigne sur la stratégie de l'entreprise et communique sur ses objectifs et ses valeurs.

Objectifs :

- Design intérieur et merchandising.
- Aménager un point de vente : les bases.
le plan (Lay-Out), la circulation, les vitrines, le mobilier, la scénarisation.
- Les nouveaux concepts.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Comment soutenir les points de vente de grandes enseignes ?

Offrir une méthodologie d'excellence comportementale du personnel sur le lieu de vente. Rappels mnémotechniques permettant au collaborateur de bien intégrer les fondamentaux de la vente.

Objectifs :

- Les 10 points gagnants : Distinction - Intégrité
- Générosité - Amélioration - Gestion produits
- Navette de communication - Accueil - Nirvana
- Talents - Service.
- Engagement personnel sur 3 points d'amélioration.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Remotiver vos équipes de vente, un must !

Programmer et faire adhérer aux engagements d'excellence pour réussir la vente et fidéliser le consommateur à l'enseigne.

Objectifs :

- Pourquoi la vente.
- Comprendre le client.
- Quatre fondamentaux de la vente:
V.A.D.E. - A.I.D.A. - P.A.Me - S.O.N.C.A.S.
- Jeux de rôles.
- Engagements des participants à 3 mois.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Rédiger votre plan de communication

Le marketing représente un élément clé de la réussite de l'entreprise. Votre plan de communication marketing doit constituer un document de référence qui est utilisé comme base pour votre communication.

Objectifs :

- Quels clients cibler ?
- Comment les aborder ?
- Comment les garder satisfaits ?
- Comment aborder de nouveaux clients ?
- Comment conserver une avance sur la concurrence ?



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

La psychologie du consommateur

Accueillir et entretenir une bonne relation avec son client reste un enjeu essentiel pour l'entreprise. Instaurer une relation de confiance et surtout assurer une fidélisation du consommateur est essentiel.

Objectifs :

- Qu'est-ce qu'un client sur lieu de vente ?
- Vendre c'est répondre à des besoins.
- Satisfaire un client.
- Boîte à outils pour réussir sa relation client.
- Engagements et suivi.



Durée : 1 jour

Prix : € 550,00 HTVA / pers

Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix <small>htva / pers.</small>
Communiquer efficacement pour employés commerciaux Best	29-30 FR	02-03 NL	02-03 FR	23-24 NL	26-27 FR	01-02 NL	€ 950,00
Le marketing à l'ère du digital	05-06 FR	12-13 NL	17-18 FR	13-14 NL	04-05 FR	29-30 NL	€ 950,00
Marketing pour non-marketeers	15-16 NL	25-26 FR	05-06 NL	08-09 FR	11-12 NL	22-23 FR	€ 950,00
Prise de rendez-vous par téléphone	12 FR	16 NL	17 FR	01 NL	13 FR	26 NL	€ 550,00
Apprendre à réseauter	12 NL	09 FR	03 NL	15 FR	19 NL	04 FR	€ 550,00
Réussir votre prospection	22-23 NL	16-17 FR	23-24 NL	27-28 FR	21-22 NL	02-03 FR	€ 950,00
Les clés de la persuasion	07 FR	09 NL	26 FR	17 NL	11 FR	15 NL	€ 550,00
Profilez vos prospects via BANK	13 FR	27 NL	04 FR	22 NL	22 FR	25 NL	€ 550,00
Mieux écouter, pour mieux vendre	26 NL	04 FR	17 NL	03 FR	13 NL	01 FR	€ 550,00
Performez sur salon (stand) Best	26-27 FR	10-11 NL	30-31 FR	07-08 NL	11-12 FR	18-19 NL	€ 950,00
Les fondamentaux de la vente Best	29-30 NL	05-06 FR	10-11 NL	16-17 FR	27-28 NL	25-26 FR	€ 950,00
Social Selling	27 NL	10 FR	30 NL	22 FR	20 NL	18 FR	€ 550,00
Ventes en magasin	15 NL	23 FR	19 NL	07 FR	05 NL	16 FR	€ 550,00
Aménager vos espaces de vente	16 FR	06 NL	23 FR	03 NL	06 FR	03 NL	€ 550,00
Comment soutenir les points de vente	26 FR	17 NL	18 FR	15 NL	20 FR	16 NL	€ 550,00
Remotiver vos équipes de vente, un must	09 NL	27 FR	09 NL	20 FR	18 NL	11 FR	€ 550,00
Rédiger un plan de communication	08 FR	05 NL	24 FR	24 NL	06 FR	22 NL	€ 550,00

Certification qualité Qfor

teampower a démontré un engagement fort en matière de qualité à travers plusieurs audits qui lui ont valu le label de qualité Qfor. Voici un récapitulatif de ces audits et certifications :

2002 : Premier audit mené par AIB Vinçotte, portant sur l'organisation pratique des activités de **teampower**.

2005 : Deuxième étape de l'audit avec une enquête de satisfaction réalisée par Management Information, qui a également été suivie en 2008.

2011 : **teampower** a réussi l'audit Qfor pour la quatrième fois, effectué par Madame Monique Van Dycke de Management Information.

2014 : Cinquième certification Qfor obtenue à l'issue d'un autre audit par Management Information.

2017 : Sixième certification Qfor, cette fois sous la version 4, obtenue grâce à un audit ClientScan mené par Sophie De Vylder.

2021 : Septième certification Qfor, à l'issue d'un audit ClientScan réalisé par Kim Borremans.

2024 : Huitième certification Qfor, à l'issue d'un audit ClientScan réalisé par Anne Delvigne. L'ensemble de ces audits a permis de mettre en avant la compétence et la qualité des prestations fournies par **teampower**, renforçant ainsi sa réputation dans le secteur. Les rapports d'audit sont accessibles via leur site internet ou sur demande.



La formation

Deux formules possibles (**présentielle et distancielle**)

Vous avez le choix entre l'inter-entreprises regroupant des personnes issues d'entreprises différentes et l'intra-entreprise organisée pour répondre au besoin unique de votre entreprise. En effet, l'adaptabilité est une autre de nos valeurs ajoutées.

Quels sont les avantages de l'interentreprises ?

- L'échange d'expériences et la confrontation d'idées avec d'autres professionnels d'environnements différents pour imaginer de nouvelles solutions.
- L'apprentissage en toute confidentialité sans le regard de vos pairs.

Quels sont les avantages de l'intraentreprise ?

- La réponse cousue main et personnalisée aux besoins et contexte précis de vos équipes.
- L'expertise d'un de nos consultants dans la mise en oeuvre du dispositif complet d'intervention : de l'analyse à la conception, choix du programme et/ou des méthodes pédagogiques, jusqu'au retour d'expérience, l'évaluation et suivi personnalisé.
- L'utilisation de méthodes et d'outils communs à vos équipes, d'exemples concrets pour améliorer vos résultats.
- Le renforcement de l'esprit d'équipe au sein de votre organisation.

Aides financières



Chèques-formation Région Wallonne

Le chèque-formation est un système mis en place par le Ministre de l'Emploi et de la Formation pour stimuler la formation au sein des P.M.E. et ce, au travers d'un incitant simple, souple et rapide d'accès.

Renseignements :

FOREM, cellule «Chèques-formation», Boulevard Tirou 104, 6000 Charleroi
Tel : 071/ 20.61.05 - Fax : 071/ 20.67.62



Constructiv

Les formations construction sont soumises à une procédure de qualité rigoureuse. Ces formations construction agréées sont reconnaissables à ce logo.

Renseignements :

Bureau régional Constructiv Bruxelles, Rue Saint-Jean 2, 1000 Bruxelles
Tel : 02/ 209.67.67 - Fax : 02/ 210.03.37
bru@constructiv.be - <http://www.constructiv.be>



Subsidies Bruxelles-Capitale

Les PME, installées en Région de Bruxelles-Capitale, qui ont recours à un organisme externe pour une action de formation, peuvent obtenir une aide dans le cadre de la législation bruxelloise en matière d'aide aux entreprises.

Renseignements :

<http://www.primespme.be>



ALIMENTO QFor-Food

Les entreprises alimentaires bénéficient du soutien de ALIMENTO (anciennement IFP) pour une politique de formation durable et de qualité. Ce soutien est offert en organisant des formations, également sous forme de conseils et de mesures de soutien financières.

Renseignements :

<http://www.alimento.be>



Congé-éducation payé

Pour de plus amples informations sur le congé-éducation payé, vous pouvez vous adresser aux régions compétentes :

Wallonie :

<http://emploi.wallonie.be/home/formation/conge-education-payee.html>

Bruxelles :

[français](#) / [néerlandais](#)

Flandre :

<https://www.vlaanderen.be/vlaams-opleidingsverlof-vov>

Comment s'inscrire ?

- Envoyez votre formulaire d'inscription à **teampower**,
Avenue Arnaud Fraiteur 15 - 23
1050 Bruxelles, Belgique
- Envoyez votre formulaire d'inscription par e-mail info@teampower.be
- Inscrivez-vous en ligne www.teampower.be

Dès réception de votre inscription à nos formations, vous recevrez une confirmation d'inscription par e-mail. 15 jours avant le début de la formation, vous recevrez à nouveau un e-mail de confirmation de la formation, avec les horaires et lieu de formation, ou de report.

Horaires

Notre centre ouvre à 09:00.

Les formations commencent à 09:30 et se terminent à ± 17:00.

Frais d'inscription

Le prix d'inscription d'une formation inter-entreprises est payable avant le début de la formation.

Des remises dégressives sont accordées en fonction du nombre de participants au même séminaire et dans la même langue. Consultez-nous.

Les frais d'inscription incluent la documentation de cours, café/thé, rafraîchissement et lunch.

En cas d'allergie ou de choix alimentaire spécifique, informez-nous au préalable info@teampower.be, des solutions existent.

Annulation & transfert

Vous pouvez annuler par écrit jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. Ensuite, la totalité du montant de l'inscription est due. Vous pouvez cependant vous faire remplacer par un collègue, sans frais.

Nous acceptons les transferts vers une date de cours ultérieure jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. Un seul transfert par inscription est possible.

teampower se réserve le droit de reporter ou d'annuler une session, faute d'un nombre suffisant de participants (Nous confirmons toutes nos sessions calendrier à partir de 2 participants).



Votre club prévention sécurité & bien-être au travail.

Le **CLUB SENSI'ACT** est un club prévention sécurité où chaque conseiller en prévention, chaque personne sensible aux sujets du bien-être au travail trouve un lieu parfait pour s'exprimer, s'informer, se recentrer sur ses missions.

Un club ? Votre club !

Ce club est votre club. L'objectif principal est de partager vos expériences, vos avis, apprendre des autres, pouvoir débattre en toute sérénité sur les problématiques quotidiennes du conseiller en prévention.

Nous prenons les avis des membres, organisons les réunions du **CLUB SENSI'ACT**, invitons les experts des matières choisies par le groupe et mettons à disposition tous les outils, toutes les informations et les exposés présentés au club.

Le lieu ! Hôtel Van der Valk Nivelles-Sud****

Salle dotée des équipements les plus performants, situé à moins de 30 minutes en voiture de Bruxelles, Charleroi, Namur et Mons et facile d'accès via les transports en commun.

Et concrètement ?

Le **CLUB SENSI'ACT** a un succès toujours plus important grâce à cette interactivité, ses thèmes variés et son ambiance conviviale partagée dans un cadre fait pour prendre du plaisir tout en apprenant.

Le club permet un recyclage pointu, varié et serein sur toutes les thématiques que vous choisirez et qui vous intéressent. Les 6 demi-journées programmées représentent les 3 jours de recyclage du conseiller en prévention. Ce recyclage est reconnu. Vous aurez à la fin du cycle, un certificat de recyclage.

Pour poursuivre notre découverte voire nous rejoindre, n'hésitez pas à nous contacter.

i.marchal@sensiact.be - sensiact.be



Salles de formation / coaching

teampower vous offre un espace de formation et de coaching agréable et propice à l'apprentissage ! 5 salles pouvant accueillir de 4 à 70 personnes sont désormais à votre disposition dans le cadre de nos formations.



Chez **teampower**, nous considérons qu'un espace stimulant se doit d'allier confort, bien-être et fonctionnalité.

Outre les téléviseurs HD led et le Wifi, nos salles vous feront éprouver une sensation de bien-être.

Un espace lunch dédié où thés et cafés sont à votre disposition.

En tant que membre du réseau de coworking Silversquare nous pouvons également vous proposer des salles à :

Anvers, Liège, Zaventem, Bruxelles (Nord, Bailli, Av Louise, Place Stéphanie, Gare Central et Shuman), et au Luxembourg.



Avenue Arnaud Fraiteur 15-23, 1050 Bruxelles

Tél. +32 (0)2 771 76 23

E-mail : info@teampower.be

Website : www.teampower.be

TVA BE0435.348.272