teampower

Connecting Human Competences



CATALOGUE 2027

Formations janvier - juin

Formation - Coaching - Consulting
en Softskills & IA, 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 Soft Skills et Intelligence Artificielle NEW

13 People Management

24 Communication

37 Développement Personnel

47 Vente & Marketing

57 Certification QFor

58 Aides formation

62 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 Téploukhoff



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 proposé pour obtenir des résultats durables.

Sujets :
- Accueil professionnel
- Présenter avec impact
- Animer une réunion
- …

> Accompagnement individuel
Evaluation prélable 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 prélable 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.





Soft Skills et Intelligence Artificielle

L'intelligence artificielle progresse, l'intelligence humaine aussi.
Découvrez nos nouvelles formations conçues pour répondre aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.
IA, pensée critique, concentration, créativité, optimisme au travail ou encore nouvelles approches commerciales : notre catalogue s'enrichit de thématiques innovantes pour aider vos équipes à développer des compétences humaines plus essentielles que jamais.

Pensée critique et discernement face à l'IA

Et si vous pouviez distinguer l'information fiable du bruit généré par l'IA ?
Développez votre esprit critique, détectez les biais et reprenez le contrôle de vos décisions dans un monde automatisé.



Objectifs :

- Comprendre les limites et biais de l'IA.
- Développer l'esprit critique dans un contexte numérique.
- Appliquer des méthodes pour vérifier l'information et valider les résultats.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

La créativité boostée par l'IA

Imaginez multiplier vos idées par dix grâce à l'IA. Transformez chaque brainstorming en un laboratoire d'innovation et faites de la machine votre alliée créative.



Objectifs :

- Développer des techniques de brainstorming assisté par IA.
- Stimuler la pensée divergente et la génération d'idées originales.
- Combiner l'intuition humaine et la puissance de l'IA pour des solutions innovantes.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

L'éthique à l'ère de l'IA

Dans un monde automatisé, chaque décision compte. Apprenez à naviguer avec responsabilité, éthique et discernement pour que vos choix numériques soient à la fois performants et responsables.



Objectifs :

- Comprendre les enjeux éthiques de l'IA et de l'automatisation.
- Développer un cadre pour des décisions responsables et morales.
- Identifier et prévenir les risques liés à l'utilisation de l'IA.

Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 HTVA / pers



Manager à l'ère de l'IA : trouver sa nouvelle valeur ajoutée

NOUVELLE FORMATION

Cette formation propose aux managers de repenser leur rôle, d'identifier leurs nouvelles responsabilités et de renforcer les compétences humaines qui deviennent essentielles dans un environnement de travail augmenté par l'IA.

Objectifs :

- Comprendre l'impact de l'IA sur les pratiques managériales et l'organisation du travail.
- Identifier les activités qui peuvent être assistées par l'IA et celles qui nécessitent une intervention humaine.
- Redéfinir leur valeur ajoutée en tant que manager.
- Développer un leadership fondé sur l'intelligence émotionnelle, le discernement, la confiance et la responsabilisation.
- Accompagner leurs collaborateurs dans l'adoption de l'IA.
- Intégrer des outils d'IA dans certaines pratiques managériales de manière responsable.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

Soft Skills et Intelligence Artificielle BEST

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

Utiliser ChatGPT pour Améliorer la Productivité et la Créativité BEST

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

Vendre à l'ère de l'IA – Human selling augmenté

Ne plus ressembler à tous les commerciaux qui utilisent l'IA… mais devenir celui qui fait la différence !



Objectifs :
Permettre aux participants de :

- Comprendre les nouvelles règles du jeu
- Utiliser l'IA intelligemment
- Renforcer leur impact humain là où ça compte vraiment

Avec des outils directement utilisables dès le lendemain.

Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 HTVA / pers

Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Manager à l'ère de l'IA : trouver sa nouvelle valeur ajoutée New	21-22 NL	01-02 FR	11-12 NL	15-16 FR	13-14 NL	10-11 FR	€ 950,00
La créativité boostée par l'IA	21-22 FR	01-02 NL	08-09 FR	12-13 NL	27-28 FR	17-18 NL	€ 950,00
L'éthique à l'ère de l'IA	04 NL	04 FR	01 NL	15 FR	18 NL	22 FR	€ 550,00
Soft Skills et Intelligence Artificielle Best	25 NL	12 FR	19 NL	19 FR	04 NL	28 FR	€ 550,00
Pensée critique et discernement face à l'IA	11-12 FR	18-19 NL	25-26 FR	22-23 NL	10-11 FR	28-29 NL	€ 950,00
Utiliser ChatGPT pour Améliorer la Productivité et la Créativité Best	15 FR	22 NL	15 FR	07 NL	24 FR	21 NL	€ 550,00
Vendre à l'ère de l'IA – Human selling augmenté	18 FR	05 NL	19 FR	16 NL	31 FR	11 NL	€ 550,00

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.*



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 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 raison 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

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

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.



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.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 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 moeurs… 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.

Prévenir le harcèlement et sensibiliser ses collaborateurs

NOUVELLE FORMATION

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.



Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

Objectifs :

- Identifier les facteurs de risques favorisant les agissements du harcèlement.
- Agir et anticiper les risques de harcèlement moral et sexuel grâce à un plan de prévention adapté.

.



Manager sans autorité hiérarchique

NOUVELLE FORMATION

Comment obtenir l'adhésion de collaborateurs qui ne dépendent pas de vous ? Comment asseoir sa légitimité, influencer positivement et gérer les résistances sans pouvoir imposer ses décisions ?
Le management transversal repose sur une approche différente : il s'agit de convaincre plutôt que d'imposer, de fédérer plutôt que de diriger et de responsabiliser plutôt que de contrôler.

Objectifs :

- Comprendre les spécificités et les défis du management sans autorité hiérarchique.
- Développer leur légitimité et leur posture de leader transversal.
- Influencer et mobiliser différents interlocuteurs sans recourir au pouvoir hiérarchique.
- Obtenir des engagements clairs malgré des priorités divergentes.
- Favoriser la coopération entre collègues, équipes et services.
- Gérer les résistances, les désaccords et les situations de blocage.
- Piloter des actions transversales et responsabiliser les parties prenantes.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers



Mener des entretiens difficiles avec bienveillance

NOUVELLE FORMATION

Un collaborateur dont les résultats ne répondent pas aux attentes, un comportement inapproprié, des engagements non respectés, une attitude négative envers les collègues ou des règles de fonctionnement ignorées… Autant de situations délicates auxquelles les managers sont régulièrement confrontés.
Comment oser dire les choses clairement, sans agressivité ni complaisance ? Comment recadrer un comportement tout en préservant la confiance et la motivation ? Comment transformer un entretien délicat en une opportunité de progrès ?

Objectifs :
Cette formation permet aux managers de développer une posture à la fois ferme et constructive, de structurer leurs entretiens difficiles et de gérer les réactions émotionnelles de leurs interlocuteurs afin de favoriser un changement durable.

Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 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

Manager efficacement une équipe hybride et à distance NOUVELLE FORMATION

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.

Manager une équipe BEST

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



Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

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.

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.



Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

Objectifs :

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



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

Effectuer des présélections

Durant cette formation de base, vous découvrez 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

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

Calendrier

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

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 ?



Objectifs :

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

Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 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



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

Programmes de formations complets disponibles sur notre site www.teampower.be

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, compterendu 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

Prendre du recul et cultiver le lâcher-prise 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.



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 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

Calendrier

Formations	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Prix htva / pers.
Accueil téléphonique professionnel Best	22 FR	12 NL	15 FR	12 NL	12 FR	09 NL	€ 550,00
Assertivité : comment s'affirmer sereinement Best	11 FR	03 NL	25 FR	27 NL	03 FR	04 NL	€ 550,00
La communication inter-services	04 FR	15 NL	08 FR	22 NL	11 FR	14 NL	€ 550,00
Le respect au travail Best	12 FR	03 NL	02 FR	23 NL	03 FR	01 NL	€ 550,00
Empathie et écoute active Best	15 FR	24 NL	16 FR	14 NL	19 FR	28 NL	€ 550,00
La communication non-verbale	05 FR	04 NL	03 FR	19 NL	28 FR	23 NL	€ 550,00
Gérer l'agressivité Best	20 FR	19 NL	11 FR	06 NL	14 FR	17 NL	€ 550,00
Gestion des plaintes	26 NL	17 FR	03 NL	22 FR	10 NL	21 FR	€ 550,00
Influencer et convaincre Best	20-21 FR	22-23 NL	09-10 FR	07-08 NL	26-27 FR	09-10 NL	€ 950,00
La cohésion d'équipe	27 FR	11 NL	30 FR	07 NL	13 FR	15 NL	€ 550,00
La communication intergénérationnelle New	18 NL	10 FR	09 NL	30 FR	27 NL	11 FR	€ 550,00
La gestion de conflit ou comment le désamorcer à temps Best	21 & 28 NL	19 & 26 FR	15 & 22 NL	12 & 19 FR	03 & 10 NL	14 & 21 FR	€ 950,00
Les fondamentaux de la communication Best	27 NL	18 FR	30 NL	28 FR	14 NL	16 FR	€ 550,00
Innover grâce au Design Thinking New	13 FR	10 NL	24 FR	26 NL	31 FR	11 NL	€ 550,00
Développez votre intelligence relationnelle Best	15 NL	01 FR	10 NL	26 FR	04 NL	01 FR	€ 550,00
Orientation client Best	14 FR	16 NL	01 FR	13 NL	05 FR	25 NL	€ 550,00
Organiser et animer des réunions professionnelles	14-15 FR	22-23 NL	22-23 FR	05-06 NL	20-21 FR	03-04 NL	€ 950,00
Prise de parole en public Best	19-20 NL	24-25 FR	25-26 NL	29-30 FR	27-28 NL	07-08 FR	€ 950,00
Prendre du recul et cultiver le lâcher-prise Best	07-08 NL	04-05 FR	04-05 NL	08-09 FR	10-11 NL	24-25 FR	€ 950,00
Maîtriser sa voix pour une communication client efficace New	26 FR	03 NL	12 FR	22 NL	10 FR	22 NL	€ 550,00
Comprendre et intégrer la diversité au travail New	29 FR	10 NL	26 FR	02 NL	18 FR	24 NL	€ 550,00
ComColors : mieux se connaître pour mieux communiquer New	07-08 FR	01-02 NL	18-19 FR	27-28 NL	24-25 FR	17-18 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 efficiente. 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 optimaliser 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



Apprendre à apprendre – Développer sa métacognition

NOUVELLE FORMATION

Et si vous pouviez apprendre plus vite, retenir plus longtemps et mieux réussir… en changeant simplement votre façon d'apprendre ?
En 2 jours, découvrez des méthodes concrètes et scientifiquement éprouvées pour reprendre le contrôle de vos apprentissages et gagner en efficacité au quotidien.

Objectifs :

- Comprendre le concept de Métacognition.
- Identifier vos stratégies d'apprentissage et vos points d'amélioration.
- Utiliser des outils métacognitifs pour planifier, suivre et évaluer vos apprentissage.
- Développer votre autonomie et efficacité dans l'acquisition de nouvelles compétences.

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

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 afin de renforcer l'engagement, la satisfaction personnelle et la performance.



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.
- Repenser les missions professionnelles pour qu'elles soient plus alignées avec les valeurs.

Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

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



Du perfectionnisme à l'excellence : trouver le juste équilibre NOUVELLE FORMATION

Et si vous arrêtiez de vouloir tout faire parfaitement pour commencer à faire les choses plus sereinement ?
Être exigeant, rigoureux et soucieux du travail bien fait est une qualité. Mais lorsque cette exigence devient excessive, elle peut se transformer en source de stress, de frustration et de perte d'efficacité. Peur de faire des erreurs, difficulté à déléguer, besoin de tout contrôler, insatisfaction permanente, tendance à repousser ou à recommencer… Et si votre perfectionnisme vous coûtait finalement plus qu'il ne vous apportait ?
Cette formation vous invite à mieux comprendre vos mécanismes perfectionnistes, à prendre du recul sur vos exigences et à expérimenter de nouvelles façons de fonctionner.

Objectif :
Conserver le goût du travail bien fait sans subir la pression de devoir être parfait.

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.



Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

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

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 manque cruellement… Comment arrêter de se dévaloriser ?



Durée : 2 jours
Prix : € 950,00 HTVA / pers

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.

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.



Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 HTVA / pers

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.



Développer l'optimisme au travail

NOUVELLE FORMATION

Et si l'optimisme était une compétence clé de performance au travail ?
Développez un optimisme réaliste pour renforcer la motivation, la collaboration et la résilience face aux défis quotidiens.

Objectifs :

- Développer un optimisme réaliste pour améliorer motivation, collaboration et résilience.
- Comprendre l'impact de l'état d'esprit sur la performance.
- Comprendre pourquoi le pessimisme apparaît naturellement.
- Apprendre à recadrer les situations difficiles.
- Comprendre l'influence des managers sur l'état d'esprit des équipes.
- Installer des rituels collectifs et établir un plan d'action personnel.

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.



Objectifs :

- Identifier et verbaliser ses attentes et craintes personnelles liées à la retraite
- Développer ses qualités pédagogiques lors du transfert de connaissances professionnelles
- 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 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.



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.
- Valoriser les bénéfices de la résilience dans la vie et au travail.

Durée : 1 jour
Prix : € 550,00 HTVA / pers



Développer sa concentration et son attention « Hyperfocus »

NOUVELLE FORMATION

Apprendre à renforcer sa capacité d'attention, gérer les distractions et maintenir un haut niveau de concentration tout au long de la journée de travail.

Objectifs :

- Comprendre les mécanismes de l'attention.
- Identifier les facteurs qui perturbent la concentration.
- Apprendre des techniques concrètes pour rester concentré.
- Développer des habitudes favorisant l'attention.

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	05-06 FR	11-12 NL	04-05 FR	14-15 NL	10-11 FR	24-25 NL	€ 950,00
Développer sa résilience New	12 FR	24 NL	11 FR	14 NL	04 FR	07 NL	€ 550,00
Gestion du stress et maîtrise de soi Best	06 NL	15 FR	08 NL	29 FR	05 NL	08 FR	€ 550,00
Gérer son temps et ses priorités Best	19 FR	19 NL	25 FR	21 NL	24 FR	21 NL	€ 550,00
Apprendre à apprendre New	04-05 FR	25-26 NL	18-19 FR	12-13 NL	12-13 FR	07-08 NL	€ 950,00
Intelligence émotionnelle Best	25 NL	22 FR	09 NL	14 FR	31 NL	23 FR	€ 550,00
Préparer sa fin de carrière New	14 NL	12 FR	26 NL	19 FR	11 NL	04 FR	€ 550,00
Développer sa concentration et son attention « Hyperfocus » New	20 NL	18 FR	10 NL	21 FR	18 NL	10 FR	€ 550,00
Développer l'optimisme au travail New	11 FR	01 NL	15 FR	29 NL	21 FR	18 NL	€ 550,00
Développer votre flexibilité	21-22 NL	25-26 FR	11-12 NL	26-27 FR	24-25 NL	02-03 FR	€ 950,00
La confiance en soi Best	19-20 FR	04-05 NL	15-16 FR	20-21 NL	26-27 FR	21-22 NL	€ 950,00
Réussir votre entretien d'évaluation	08 FR	18 NL	08 FR	12 NL	19 FR	03 NL	€ 550,00
Du perfectionnisme à l'excellence : trouver le juste équilibre New	29 NL	16 FR	22 NL	20 FR	03 NL	21 FR	€ 550,00
Développer son Adaptabilité Professionnelle New	07 FR	12 NL	02 FR	20 NL	20 FR	30 NL	€ 550,00
Optimiser son cerveau	28 FR	22 NL	31 FR	28 NL	31 FR	08 NL	€ 550,00



Vente & Marketing

BEST

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

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

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



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

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

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 efficientes 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



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

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

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.
- Optimaliser 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

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

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



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

Calendrier

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

Subsides 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-paye.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).

CLUB
SENSI'ACT
sensibilisation prévention action

Votre club prévention sécurité & bien-être au travail.

Le **CLUB SENSI'ACT** est un club prévention sécurité où chaque conseiller en prévention, chaque personne senstible 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