



**ISIS MARKET Consulting & Training**

**Parcours de**

**FORMATIONS – ACTIONS**

## Évaluation + Gestion RH

Relation & Négociation

Communication Intra - Inter

Prise de Décision

Prise de Parole & Pitch



**6 Parcours de Formation Action MODULABLES**

**Par Thèmes et Ateliers En fonction de VOS BESOINS**

**Pour des PARCOURS COLLABORATEURS PROACTIFS**



De l'Entretien de Recrutement à L'Entretien d'Évaluation  
en passant par Le Management

**APPRÉCIER, INSPIRER ET FÉDÉRER**

## « ÉVALUATION RH »

APPRÉCIER - OBSERVER - ÉVALUER

**Objectifs Globaux**

- Être dans l'ouverture, l'écoute et la compréhension de la ressource pour fiabiliser l'évaluation sans biais.
- S'assurer de la bonne adéquation Poste – Profil par de nouvelles clés d'appréciation pour aider à la prise de décision.
- Savoir poser des questions utiles pour mieux identifier les compétences et les comportements derrière le discours préparé.

**Méthodes  
Techniques  
Outils**

- **Clés de décodage du LANGAGE CORPOREL**
- **Biais et filtres qui impactent l'évaluation**
- **Techniques de QUESTIONNEMENT ...**
- **Théâtralisation de l'espace**

**Les Modules Proposés pour le Thème****« EVALUATION RH »**

- Les clés du non verbal dans l'environnement RH
- Les méthodes de questionnement en recrutement
- L'impact des biais, distracteurs et influences en évaluation
- Penser autrement ses entretiens de recrutement
- Le parcours collaborateur pour recruter, intégrer et engager

# « GESTION RH ENGAGÉE »

## CONDUIRE - ANIMER - MOTIVER



### Objectifs Globaux

- Comprendre les profils des ressources par rapport aux objectifs de leurs métiers-missions pour un management proactif.
- Re penser l'expérience des collaborateurs pour une amélioration continue de la productivité et de la qualité du travail.
- Savoir identifier les signaux de situations à risque pour anticiper, arbitrer, soutenir et orienter vers des pistes de solutions.



### Méthodes Techniques Outils

- **Figures d'Autorité & Stratégie de Communication**
- **Clés de décodage du LANGAGE CORPOREL**
- **Gestion du Stress & des Conflits**
- **QUESTIONNER pour MANAGER**

### Les Modules Proposés pour le Thème « GESTION RH ENGAGÉE »

- Le management situationnel, proactif et agile
- Parcours et expériences des équipes pour des collaborateurs engagés
- La gestion de situations à risques : entre burn out, bore out et conflits
- Sortir de sa zone de confort pour manager et gérer le changement
- Les techniques de questionnement pour animer, piloter et motiver

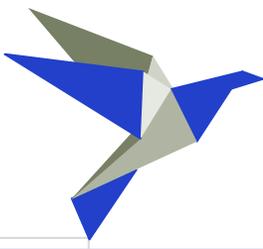


De l'Intelligence Situationnelle à l'Intelligence Relationnelle

**ANALYSER, NÉGOCIER ET COOPÉRER**

# « RELATION & NÉGOCIATION »

## PRÉPARER - COOPÉRER - CONCLURE



### Objectifs Globaux

- Préparer son approche relationnelle et sa négociation pour favoriser l'échange.
- Comprendre la stratégie de communication verbale et non verbale des interlocuteurs pour un échange constructif.
- Savoir coopérer avec ses interlocuteurs pour conclure l'échange en fonction des objectifs de départ et de la situation vécue.



### Méthodes Techniques Outils

- **Pivot commercial et Trio de négociation**
- **Stratégie relationnelle et Théorie des Jeux**
- **Clés de décodage du LANGAGE CORPOREL**
- **Techniques de QUESTIONNEMENT ...**

### Les Modules Proposés pour le Thème « RELATION & NEGOCIATION »

- L'intelligence relationnelle dans l'approche business
- La négociation en situation
- Communication et relation interpersonnelle
- Techniques de décodage du langage corporel en relation en fonction des types de profils
- Les méthodes de questionnement en vente / négociation
- Les techniques de mémorisation pour argumenter et négocier vos prix

# « PRISE DE DÉCISION »

## ANALYSER - DÉCIDER - AGIR



### Objectifs Globaux

- Savoir analyser et cartographier les situations en tenant compte des intérêts des parties prenantes.
- Pousser sa créativité pour trouver des solutions adaptées aux enjeux, objectifs et priorités.
- Organiser les situations en outils opérationnels pour piloter les actions et les réadapter en cas de changement.



### Méthodes Techniques Outils

- **Matrice des parties prenantes**
- **Vous êtes VROP ou WOOP**
- **Clés de décodage du LANGAGE CORPOREL**
- **Techniques de QUESTIONNEMENT ...**

### Les Modules Proposés pour le Thème « PRISE DE DÉCISION »

- L'intelligence situationnelle pour analyser et agir
- Les outils opérationnels entre décisions et actions
- Les techniques de questionnement pour sortir du rapport de force et faire avancer des situations
- Les « 4C », les compétences clés pour trouver des solutions, communiquer et coopérer
- Les influences autour des décisions, entre biais et effet d'amorçage



**De la Communication Ecrite à La Communication Orale pour  
Une Communication Stylée & Pitchée sans fautes !**

**EXPRIMER, IMPACTER et FAIRE AGIR**

# « COMMUNICATION INTRA - INTER »

## INTERRELIER - COOPERER - ÉVOLUER



### Objectifs Globaux

- Appréhender tous les aspects de la communication verbale et non verbale et surtout leurs impacts sur soi comme sur l'autre.
- Développer ses capacités de communication en intégrant le principe Cognition – Emotion – Relation (C-E-R).
- Découvrir de nouvelles clés de compréhension des interlocuteurs pour une communication plus fluide et constructive.



### Méthodes

### Techniques

### Outils

- **Stratégies de communication Verbales et Corporelles**
- **Communiquer en QUESTIONNANT**
- **Gestion du stress et des émotions**
- **Conflits et communication non violente**

### Les Modules Proposés pour le Thème

## « COMMUNICATION INTRA – INTER »

- Les clés de la communication interpersonnelle sous toutes ses formes : Moi & l'Autre en C-E-R
- S'exprimer à l'oral en face à face et à distance (visio)
- Synthétiser ses messages à l'oral et à l'écrit pour optimiser sa communication professionnelle
- Ré apprendre à rédiger avec 0 fautes et avec les bons mots pour des relations interpersonnelles 0 fautes
- Désamorcer pour mieux communiquer : gestion du stress et des émotions en situation tendue

# « PRISE DE PAROLE & PITCH »

## ENGAGER - INSPIRER - FAIRE AGIR



### Objectifs Globaux

- Augmenter l'impact de sa communication quel que soit le type d'intervention : Prise de Parole en Comité Restreint ou en Public.
- Préparer et gérer efficacement une prise de parole pour travailler son discours en fonction des cibles et des objectifs.
- Développer sa capacité à capter l'attention, motiver et engager un auditoire pour faire agir : en vue de quoi vous prenez la parole ?



### Méthodes

### Techniques

### Outils

- **Méthode de coaching : Mots – Corps – Voix**
- **Schéma narratif et pics d'attention**
- **Respiration, silence et méditation**
- **Storytelling : discours, visuel et mise en scène**

### Les Modules Proposés pour le Thème

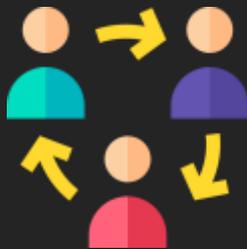
### « PRISE DE PAROLE & PITCH »

- Du pitch business au pitch professionnel : savoir présenter et engager pour faire agir en 2 mn
- Storytelling et pechakucha pour capter l'attention
- Savoir exprimer son discours, lui donner du rythme, de l'intensité pour engager son auditoire
- Coaching mémorisation du discours et gestion du stress dans la prise de parole
- Coaching global -> discours, choix des mots impactant, visuel, gestion des silences, emphase des mots, stress, gestion du corps et style vestimentaire !

**Les Atouts, Bénéfices et Avantages**

**Des Méthodes, Techniques et Outils proposés**

**En mode Action Learning, Ecoute et Partages d'Expériences**



# Le **NON VERBAL**, atout complémentaire du verbal en **SITUATION**



## **Comprendre les états et les pensées**

en identifiant les bons signaux corporels et les biais pour comprendre et fiabiliser l'évaluation



## **Changer le cours de la relation**

en sachant réagir aux réactions corporelles pour s'adapter et poser les bonnes questions utiles à la relation



## **Coconstruire un projet commun**

en ayant conscience de l'impact de la communication pour coopérer pour le bénéfices des parties

**Interagir efficacement grâce au décodage du langage corporel pour prendre de meilleures décisions**

# Quels sont les **ATOUPS** des **QUESTIONS** indispensables à tout **LEADER** ?



## **Sortir du rapport de force sans justifier**

en posant des questions utiles au bon moment pour écouter l'histoire derrière l'histoire sans justification



## **Impliquer et motiver pour engager**

en sachant poser des questions différentes, créatives et challengeantes sans provoquer de blocages



## **Prendre le lead par les questions**

en développant la capacité à questionner car dans un dialogue, celui qui pose des questions est celui qui lead

**Soigner la formulation d'une question, c'est proposer un chemin engageant tout en prenant le lead !**

# Comment **RÉDIGER** et **MÉMORISER** sa Communication Écrite & Orale?



## **Savoir formuler ses pensées**

en maîtrisant une méthode homologuée (Le Robert) pour une communication écrite claire et sans fautes



## **Mémoriser pour être fluide et claire**

en développant ses capacités de mémorisation par des moyens mnémotechniques et sensoriels individualisés



## **Gagner du temps et restituer facilement**

en maîtrisant la préparation de sa communication pour réduire les marges d'erreurs et être plus efficient

**S'assurer que son message est bien formulé et exprimé pour une communication interpersonnelle optimale**

**Une cheffe de file et une équipe 100% féminine**

**Pour concevoir vos formations, vos team building, vos séminaires, colloques ...**



**Nos objectifs ?**

**Coacher, Accompagner, Animer, Partager  
et Evoluer avec les Ressources !**

Envie d'en découvrir davantage ?

Besoin d'échanger sur vos Formations ou Evènements ?

RENCONTRONS-NOUS !

Sonia ALAMI SOUNNI

Consultante Senior en Études & Stratégies

Formatrice, animatrice et modératrice

Synergologue Certifiée par l'IES de Paris

+212 673 742 204

isismarketconseil@gmail.com

ISIS MARKET CONSULTING & TRAINING

