



**FORMATION
MANAGEMENT
COACHING**

QUI SOM MES NOUS ?

Fort de son expérience et de sa collaboration avec le Théâtre de la Clarté de Boulogne-Billancourt, AFL Management est un organisme de formation destinée aux entreprises.

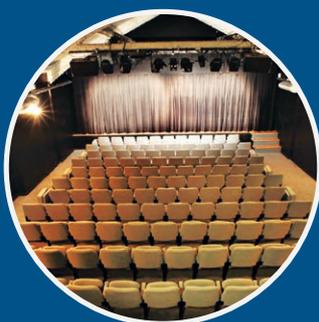
Notre équipe d'intervenants, formés à la pratique et à l'enseignement du théâtre, réalise des programmes adaptés à vos besoins et à vos objectifs.

Qu'il s'agisse de formations individuelles ou de formations collectives, nous mettons notre savoir-faire à votre service.

Ces formations s'adressent à tous, aussi bien aux directeurs et aux managers qu'aux collaborateurs et toutes parties prenantes d'une entreprise.

Le théâtre, pris comme un outil pédagogique, permet de travailler sur les fondements de toutes les techniques de management, relation client et communication.

En collaboration avec :



FORMATION par le théâtre //

L'objectif de nos formations est de mettre au service d'une personne ou d'un groupe, au sein d'une entreprise, les innombrables vertus du théâtre. En plus des acquisitions techniques qu'il apporte (une meilleure expression orale, une maîtrise de sa posture, de sa gestuelle et de ses émotions...), sa pratique permet à tout à chacun de mieux se connaître, de gagner en confiance, d'enrichir son sens du relationnel et ainsi de contribuer à l'amélioration de la vie de l'entreprise. Grâce à cet outil pédagogique unique, chacun peut devenir l'acteur de sa propre formation.

S'AFFIRMER

La prise de parole en public

Quelle que soit la fonction que l'on occupe au sein d'une entreprise, on est amené à devoir s'exprimer face à différents publics (clients, dirigeants, salariés, partenaires, etc.). Et être un bon orateur n'est pas inné : cela requiert l'intégration de techniques de communication, initiées par le théâtre, permettant de mieux gérer sa prise de parole. De plus, rappelons-le, le ressort de toute communication tient pour moitié à du non-verbal !

Transformer son stress en énergie

Gérer son stress, c'est d'abord prendre conscience que celui-ci a un impact sur son bien-être, sa performance et son efficacité. Grâce aux techniques d'improvisation et de mises en situation, vous apprendrez, en les exprimant, à mieux maîtriser vos émotions et à vous recentrer sur vos priorités. Vous obtiendrez également les clés pour parvenir au « lâcher-prise » et parviendrez à transformer ce stress en énergie, nécessaire pour atteindre vos objectifs.

DÉVELOPPER SA COMMUNICATION

Assurer sa communication et accroître son sens du relationnel

La qualité de nos relations aux autres repose sur la capacité à communiquer : grâce aux techniques de l'acteur, vous serez amenés à travailler votre sens de l'écoute, à être dans le non-jugement de l'autre et à prendre conscience de la dimension comportementale (le corps, l'occupation de l'espace, le regard).

Devenir un négociateur performant

Être un bon négociateur, c'est avant tout adopter une certaine posture et faire preuve d'assertivité. Le travail de l'improvisation à partir d'une situation donnée permet de développer son sens aigu de l'écoute et sa force de propositions, lesquels déterminent l'efficacité d'une négociation.

Gérer les situations de conflit

Le conflit est un réel souci en milieu professionnel car il a un impact important sur le bien-être des salariés et donc sur leur performance. A partir de mises en situation, vous apprendrez à utiliser la communication pour désamorcer une situation conflictuelle.

COHÉSION DE GROUPE

Se positionner dans un groupe

Par des mises en situation théâtralisées, prendre conscience de soi, de ses blocages autant que de son potentiel afin d'améliorer ses performances permet de se faire confiance et de mieux accorder sa confiance aux autres. Parvenir à trouver sa place favorise l'acceptation de la place des autres et encourage la cohésion d'un groupe.

Team Building

Travailler la mise en scène d'une situation mettant en jeu un groupe favorise la capacité de ses membres à construire une relation cohérente, un « vivre ensemble » en vue d'un objectif commun. Ce type de formation peut donner lieu à une « **soirée improvisation** » dans un théâtre à partir d'un thème adapté à votre demande, soirée dont les participants deviendront les acteurs.

Nous adaptons évidemment toutes ces formations (ainsi que bien d'autres, telles que le Media Training, la conduite de réunion, la gestion du temps, etc.) à vos besoins, votre contexte, votre public. Les formations intra-entreprises peuvent être dispensées dans votre structure mais nous vous proposons également, tout comme pour nos formations inter-entreprises, de les réaliser sur une vraie scène au Théâtre de la Clarté.

MANAGEMENT //

LES CONTENUS

Nos programmes sont personnalisés et adaptés aux besoins et aux objectifs d'une entreprise.

LA COMMUNICATION

La communication reste la clé permettant à une entreprise de développer sa dynamique et ses performances : 80 % du temps d'un manager doit être dédié à la communication.

POUR QUI ?

Déstiné aussi bien aux directeurs et aux managers, qu'aux commerciaux ou collaborateurs intéressés par ces thèmes.

Les managers sont des chefs d'orchestres dont le rôle est avant tout de communiquer. Par ailleurs, ils représentent un pilier pour une équipe en donnant du sens au travail, en optimisant les capacités de son équipe et en faisant progresser son activité et ses collaborateurs. Les managers décident et définissent la stratégie à mettre en place, ils ont un rôle d'interface et sont également un recours en cas de difficultés.

Les principaux thèmes abordés sont :

Communication et management

- ◆ Les clés du management
- ◆ Gestion d'une équipe : diriger, déléguer et responsabiliser chacun
- ◆ Encadrer et valoriser pour améliorer son leadership
- ◆ Savoir résoudre les tensions et les conflits, conduire et mener des entretiens, des réunions

Communication et relation client

- ◆ Apprendre à se présenter
- ◆ Accueillir et écouter son interlocuteur
- ◆ Apprendre les méthodes de négociation
- ◆ Savoir être convaincant, cohérent et captivant

Communication et comportement relationnel

- ◆ Créer des relations de travail sereines et efficaces
- ◆ Prévenir et gérer les imprévus
- ◆ Prendre conscience de son positionnement et de son comportement
- ◆ Prendre conscience de notre image : l'image voulue contre l'image perçue

Communication et performance

- ◆ Mieux se connaître pour maîtriser et accroître son impact
- ◆ Être à l'aise en toute situation et rassurer son interlocuteur
- ◆ Maîtriser son langage, son intonation et sa gestuelle



COACHING //

Le coaching c'est l'accompagnement d'une personne ou d'une équipe en milieu professionnel (ou privé) qui s'inscrit dans une démarche de progrès.

Aujourd'hui, une entreprise est sans cesse sujette à des mutations : le coaching a pour objectif d'accompagner celles-ci de façon à ne pas les subir mais à en devenir un acteur et de se placer aussi bien professionnellement que personnellement dans une perspective d'avenir.

D'ÉQUIPE

Le but du coaching d'équipe est de développer et optimiser la performance collective d'une équipe de façon suivie et mesurée, de servir de déclencheur pour mieux travailler ensemble et de mettre le potentiel de chacun au service du groupe.

INDIVIDUEL

Le coaching individuel consiste à accompagner une personne dans une démarche d'évolution personnelle et / ou professionnelle. Pour se faire, il est important d'apprendre à mieux se connaître en repérant notamment ses valeurs, ses croyances et ses limites. Il amène à exploiter au maximum ses compétences et contribue au développement de son bien-être au travail.



Ils nous ont déjà accordé leur confiance

Active Bilingue

Apside

Arismore Architecture

BNP Paribas

California Music

Canal CE

Clear Channel

Cojean

Darty

Danone

Direct Assurance

Henkel France

L'Oréal Produit de Luxe

LCI

OFFEP

Playmobil

Prosodie

Porsche

Renault

E.Leclerc

Espace Messier

Foncia

Fymasys

Kabo Production

Kreno Consulting

Levi's France

Link Production

Logic Design

SFR

Sun Set Parten Club

Solaris

Viaccess

AFL MANAGEMENT



**96 avenue du Général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt**



Métro Billancourt

Responsable formation et management :
- Leatitia HAYOUN



leatitia@affmanagement.com



+33 (0)1 84 19 26 92



www.aflmanagement.com

