CATALOGUE DE FORMATIONS 2021-2022

FRANCE

Version 1.0: 30/04/2022

Fiches descriptives

LEADERSHIP AND MANAGEMENT

Les 4 Rôles essentiels du Leadership p.5

Les 6 Pratiques Critiques p.8

Les 7Habitudes Des Gens Très Efficaces « Fondements » p.11

Les 7 Habitudes Des Gens Très Efficaces – Signature 4.0 p.14

Les 7 Habitudes Pour Managers p.17

Biais Inconscients p.20

PERFORMANCE COMMERCIALE

Alimenter Le Pipe p.24

Qualifier Des Opportunités p.27

Conclure La Vente p.30

PRODUCTIVITE ET GESTION DU TEMPS

Les 5 Choix Pour Une Productivité Exceptionnelle p.34

Les Essentiels De La Gestion De Projets p.37

Fiches descriptives

CONFIANCE ET ENGAGEMENT

Diriger à La Vitesse De La Confiance p.41

La Vitesse De La Confiance P.44

CERTIFICATIONS INTERNES

Certifier vos formateurs p.48

NOS PLATEFORMES VIRTUELLES D'AUTO-APPRENTISSAGE

JHANA – plateforme de micro-apprentissage p.50

Plateforme ALL ACCESS PASS (AAP) p.52

LIBRAIRIE FRANKLIN COVEY FRANCE

Nos publications Franklin Covey p.55

A PROPOS DE FRANKLI COVEY FRANCE

Qui sommes-nous? P.61

CONTACTS FRANKLIN COVEY FRANCE

- Contactez-nous pour un diagnostique personnalisé p.63
- Nos Réseaux Sociaux et site web p.64

Leadership et Management

Les 4 Rôles essentiels du Leadership p.5

Les 6 Pratiques Critiques p.8

Les 7Habitudes Des Gens Très Efficaces « Fondements » p.11

Les 7 Habitudes Des Gens Très Efficaces – Signature 4.0 p.14

Les 7 Habitudes Pour Managers p.17

Biais Inconscients p.20

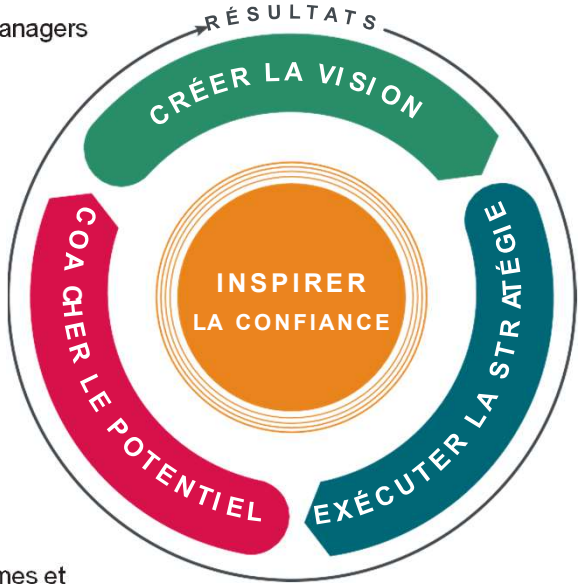
Les 4 Rôles Essentiels du LEADERSHIP™

UN CADRE DE RÉUSSITE POUR TOUS LES LEADERS PARTOUT

Le monde change à un rythme sans précédent. Chaque jour, les managers prennent d'innombrables décisions et font face à des problèmes qu'ils n'ont jamais rencontrés auparavant. Ce qui fonctionne aujourd'hui peut ne plus être pertinent demain. La vitesse est sans relâche, les enjeux sont importants mais les récompenses sont merveilleuses pour ceux qui peuvent diriger une équipe pour atteindre avec régularité des résultats extraordinaires. Comment les leaders peuvent-ils garder une longueur d'avance, se différencier eux-mêmes et leurs équipes quand tout change si vite ?

RENCONTREZ LES 4 RÔLES ESSENTIELS DU LEADERSHIP

Même dans les moments les plus tumultueux, les leaders tiennent 4 rôles hautement prédictifs du succès. Nous les appelons essentiels car lorsque les managers se pilotent et dirigent leurs équipes en alignement avec ces rôles, ils construisent les fondations d'un leadership efficace



Les 4 Rôles Essentiels sont :

1. Inspirer Confiance : Soyez le leader crédible que les autres choisissent de suivre, autant avec le caractère que la compétence.
2. Créer la Vision : Définissez clairement où va votre équipe et comment elle va y arriver.
3. Exécuter la Stratégie : Atteignez systématiquement des résultats avec les personnes en utilisant des processus disciplinés.
4. Coacher le Potentiel : Libérez la capacité de chaque membre de votre équipe pour améliorer les performances, résoudre des problèmes et développer leur carrière.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Le Challenge

- Managers qui sont promus à des postes de leaders de niveau intermédiaire à senior et qui ont du mal à atteindre le niveau de résultats attendus.
- Managers expérimentés de niveau intermédiaire à senior qui n'ont pas l'état d'esprit et les compétences nécessaires pour réussir dans les trois à cinq années à venir et au-delà.

La Solution

- Cadre simple et pratique qui constitue la base de tous les autres succès du leadership.
- Une atelier-formation concret qui permet aux managers de réaliser un vrai travail puis de mettre en œuvre leurs idées avec leurs équipes.
- Modalités d'apprentissage multiples (en salle, en ligne, à la demande).

LA RECHERCHE ET LA SOLUTION

FranklinCovey a passé plus de deux ans à comprendre ce que les organisations et les entreprises attendent de leurs leaders aujourd'hui et dans le futur. FranklinCovey a identifié que ces organisations et entreprises ont besoin de leaders capables de :

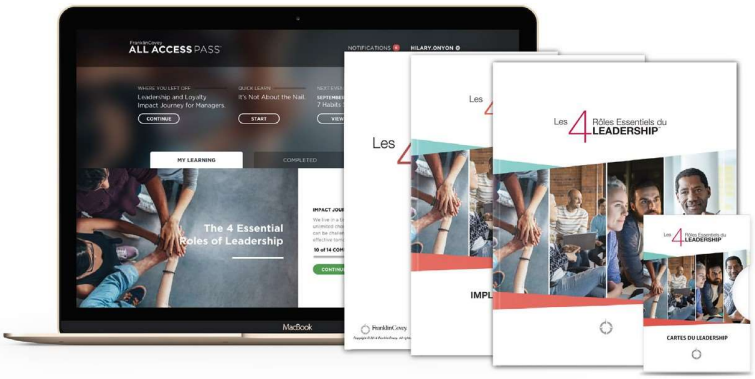
- Penser GRAND et s'adapter avec rapidité.
- Traduire la stratégie en un travail plein de sens.
- Coacher les personnes pour une performance supérieure.

Les 4 Rôles Essentiels développent des leaders capables de maîtriser ces compétences de manière cohérente dans un dispositif unique de FranklinCovey. Tout le contenu se centre sur le développement de qui est un leader et ce que fait un leader.

RÔLE	RÉSULTAT / OBJECTIF
Inspirer Confiance	La confiance commence par le caractère et la compétence du leader - la crédibilité qui permet aux leaders de construire une culture de confiance.
Créer une Vision	Les leaders efficaces créent une vision et une stratégie communes et les communiquent avec une telle puissance que les autres le rejoigne dans ce voyage.
Exécuter la Stratégie	Les leaders doivent non seulement voir grand, mais également mettre en œuvre leur vision et leur stratégie jusqu'à leur achèvement, avec et à travers les autres.
Coacher le potentiel	Les leaders efficaces développent le potentiel de leadership chez les autres et améliorent les performances grâce à un feedback et un coaching cohérents.

LE KIT PARTICIPANT

- Benchmark en ligne 360° feedback ou Autodiagnostic en ligne
- Guide participant
- Plan d'action Leadership
- Modules à la demande



FranklinCovey ALL ACCESS PASS

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Pour qui

La formation s'adresse à des managers expérimentés ou qui gèrent plusieurs équipes de managers.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Les méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences:

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Des cartes pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digitale All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digitale All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

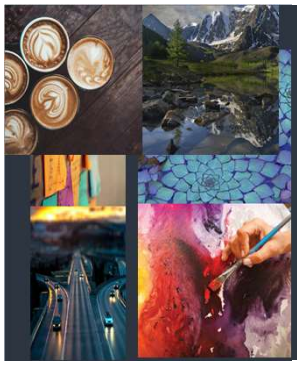
Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesures à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8,9/10 ★★★★★★★★★☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.



LES 6 PRATIQUES CRITIQUES
POUR DIRIGER UNE ÉQUIPE™

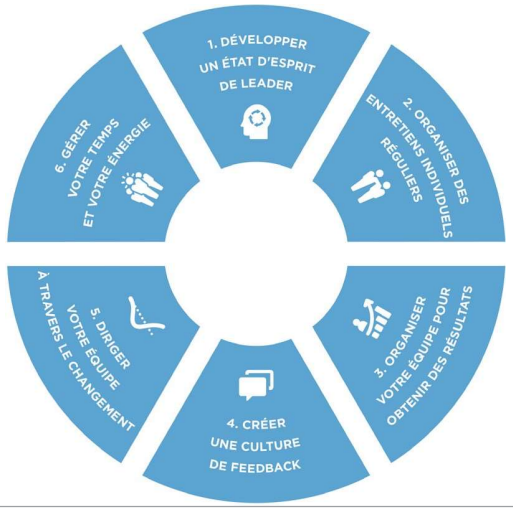
FranklinCovey ALL ACCESS PASS

Le Défi Pour les Managers de Premier Niveau

Les managers de premier niveau ont un impact significatif sur tous les paramètres de votre entreprise: la productivité et l'engagement des employés, la satisfaction et la fidélité des clients, l'innovation et les performances financières. Ils sont les créateurs et les porteurs de la culture de leurs équipes et influencent directement le maintien ou le départ des meilleurs talents. Ils sont souvent responsables de la qualité de l'expérience client.
Les managers de premier niveau et leurs équipes sont la principale source d'innovation en matière de produits et de processus.
Vos managers de premier niveau sont les "faiseurs de différence" dans votre entreprise.
Le rôle du manager de premier niveau a toujours été difficile et les réalités d'aujourd'hui le rendent encore plus. Les compétences humaines représentent généralement 80 % de la réussite dans ce rôle. Pourtant, de nombreuses personnes sont promues en raison de leurs capacités techniques. Les managers de premier niveau, qu'ils soient nouveaux ou expérimentés, peuvent avoir du mal à exceller pour diriger des équipes sur le lieu de travail actuel.

Présentation *Les 6 Pratiques Critiques Pour Diriger Une Equipe*

Cette formation permet aux managers de premier niveau d'acquérir les compétences et les outils essentiels pour travailler avec et par l'intermédiaire d'autres personnes. Le programme est idéal pour les nouveaux managers de premier niveau qui ont besoin de réussir leur transition de contributeurs individuels à managers d'autres personnes. Il s'applique également aux managers qui sont dans leur rôle depuis un certain temps et qui recherchent des conseils pratiques et pertinents sur la manière de diriger et de gérer efficacement leurs équipes.



Problème	Solution
• Les nouveaux managers doivent apprendre davantage sur la façon d'être un leader.	• Développer avec rapidité des managers émergents.
• Les nouveaux chefs d'équipe ont besoin des bases du leadership	• Doter les managers des compétences et des outils de base dont chaque manager a besoin mais que peu d'entre eux reçoivent.
• Les managers de première ligne actuels ont besoin d'un rafraîchissement des compétences de base pour diriger les autres.	• Etablir un niveau de compétences en leadership dans l'ensemble d'une organisation afin que tous les managers utilisent un ensemble de compétences et d'outils communs.

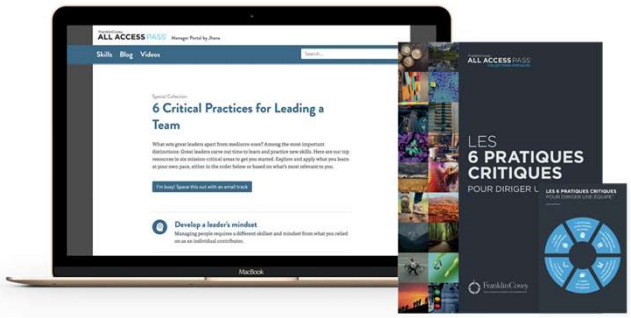
Objectifs

Les 6 Pratiques Critiques pour Diriger une Equipe sont une collection spéciale de contenus soigneusement préparés à partir des offres éprouvées de FranklinCovey. L'état d'esprit, les compétences et les outils réorientés fournissent aux managers de premier niveau des ressources pertinentes et pratiques pour les aider à exceller dans ce rôle difficile et exigeant.

PRATIQUES	OBJECTIFS
DÉVELOPPER UN ETAT D'ESPRIT D'UN LEADER	Explorer les changements critiques d'état d'esprit qui permettent de maximiser le succès en tant que leader des autres.
ORGANISER DES ENTRETIENS INDIVIDUELS REGULIERS	Augmenter l'engagement des membres de l'équipe en organisant des entretiens individuels réguliers, approfondir la compréhension des problèmes des membres de l'équipe et les aider à résoudre leurs propres problèmes.
ORGANISER VOTRE ÉQUIPE POUR OBTENIR DES RÉSULTATS	Créer de la clarté des objectifs et des résultats de l'équipe ; déléguer de la responsabilité aux membres de l'équipe tout en fournissant le bon niveau de soutien.
CRÉER UNE CULTURE DE FEEDBACK	Donner du feedback pour développer la confiance et la compétence des membres de l'équipe ; améliorer vos propres performances en sollicitant le feedback des autres.
DIRIGER VOTRE ÉQUIPE À TRAVERS LE CHANGEMENT	Identifier des actions spécifiques pour aider les membres de l'équipe à naviguer et à accélérer dans le changement et à atteindre de meilleures performances.
GÉRER VOTRE TEMPS ET VOTRE ENERGIE	Utiliser la planification hebdomadaire pour se concentrer sur les priorités les plus importantes, et renforcer sa capacité à être un manager.

Modalités

- **Virtuel / Présentiel.** Vous pouvez vous certifier pour délivrer la session de formation d'une ou deux journées ou bien FranklinCovey France peut l'organiser pour vous.
- **Digital.** Articles, vidéos et outils en micro-apprentissage autour des 6 pratiques critiques. Suivi d'apprentissage numérique, par mails sur une période de 12 semaines.



Ressources

Le matériel des participants comprend :

- Guide du participant
- Cartes des Pratiques
- Suivi d'apprentissage numérique, par mails sur une période de 12 semaines (articles, vidéos, outils)

Le matériel du formateur comprend :

- Certification Virtuelle
- Guide du Formateur
- PowerPoint® avec vidéos intégrées

INCLUDED FranklinCovey ALL ACCESS PASS

Le FranklinCovey All Access Pass vous permet d'étendre votre champs d'action, d'atteindre vos objectifs professionnels et d'avoir un impact durable sur la performance. Il donne accès à une vaste bibliothèque de contenus FranklinCovey, y compris des évaluations, des sessions de formation, des outils et des ressources disponibles, en formats présentiel, clase virtuelle et e-learning. Pour plus d'informations, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.
ONL180116 Version 1.0.4

Pour qui

La formation s'adresse à des managers de premier niveau.

Prérequis

Aucun

Durée

1 ou 2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8,33/10 ★★★★★★★★★☆ (Moyenne 2022)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

LES 7 HABITUDES des Gens Très Efficaces®

FONDEMENTS

Améliorez votre efficacité grâce à vos collaborateurs

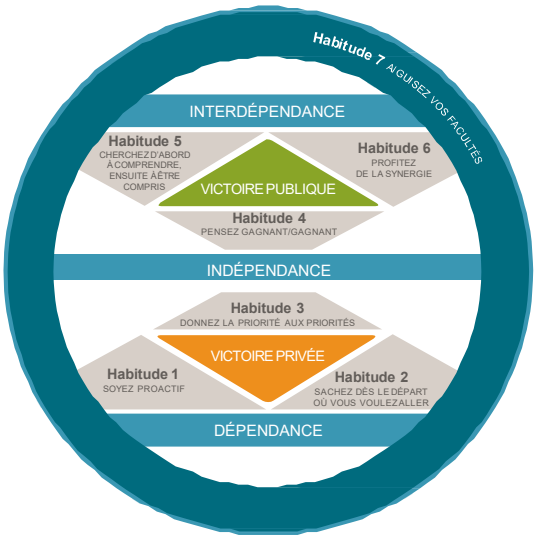
La réussite de votre organisation dépend des performances individuelles de vos collaborateurs, qu'il s'agisse des responsables, des managers ou des collaborateurs administratifs. La performance requiert un ensemble de valeurs, de compétences et de comportements communs qui alignent les capacités individuelles sur la stratégie de votre organisation.

Libérez le potentiel de vos collaborateurs grâce au nouvel atelier d'une journée "Les *7 Habitudes - Fondements*" qui constitue une introduction au concept"*Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces®: Édition Signature 4.0*". Disponible en format présentiel ou en classe virtuelle, l'atelier les *7 Habitudes - Fondements* introduit les principes de base, les paradigmes et les pratiques des *7 Habitudes*, et est particulièrement adapté pour les collaborateurs de première ligne.

Les participants découvriront les principes intemporels de l'efficacité humaine qui les propulsera vers une plus grande maturité et de meilleures performances. Ils apprendront que la véritable réussite se crée de l'intérieur vers l'extérieur.

Victoire Privée®

- Premièrement, les participants construisent le fondement du caractère en commençant par apprendre à se gérer eux-mêmes. Ils remportent ainsi la Victoire Privée. Ils acceptent la responsabilité totale de leurs choix, de leurs humeurs, de leurs actions, et des résultats. Ils fixent des objectifs qui alignent leur mission et leurs objectifs propres et apprennent à les atteindre en restant concentrés sur ce qui est le plus important.



Victoire Publique®

- Deuxièmement, ils atteignent la Victoire Publique en apprenant à travailler efficacement avec les autres en ayant une influence et un impact durables. Ils apprennent l'esprit d'abondance mutuelle dans chaque rencontre , comment communiquer efficacement avec les autres en écoutant et en s'exprimant avec empathie et respect, ainsi que résoudre les problèmes en synergie avec de meilleures solutions qu'ils ne l'avaient imaginé auparavant.

- Troisièmement, ils apprennent à se renouveler et à investir en eux-mêmes.

Lorsque les collaborateurs passent de la dépendance à l'indépendance et à l'interdépendance, ils découvrent les récompenses qui découlent d'une meilleure approche. Il en résulte une meilleure coopération et une collaboration exceptionnelle.

Durant la formation de FranklinCovey "*Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces®- Fondements*",les participants apprennent à :

- Assumer l'entière responsabilité des résultats
- Identifier ce qui importe le plus dans leurs vies professionnelle et privée
- Donner la priorité aux priorités et atteindre les objectifs les plus importants au lieu de réagir constamment aux urgences.
- Collaborer de manière plus efficace en construisant des relations de confiance et de bénéfice mutuel
- Communiquer efficacement dans tous les aspects de leurs vies, y compris dans le monde numérique.
- Approcher les problèmes et les opportunités au moyen d'une collaboration créative.
- Intégrer une amélioration et un apprentissage permanents.

"Les 7 Habitudes constituent un processus de développement personnel et interpersonnel avec un impact immédiat et durable."

– Stephen R. Covey

Kit du participant :

- *Guide du participant "Les 7 Habitudes - Fondements"*
- Outils Gros Rochers
- Cartes des 7 Habitudes
- Contrat de 21 jours
- *App Vivre les 7 Habitudes™*

Cette solution est disponible en format présentiel ou en classe virtuelle. Vous pouvez passer notre certification pour animer l'atelier "*Les 7 Habitudes - Fondements*", ou nos formateurs FranklinCovey peuvent intervenir pour vous.

Pour plus d'informations sur la formation "*Les 7 Habitudes - Fondements*", contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

ONL160291 Version 1.0.0
©Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Pour qui

La formation s'adresse à des collaborateurs individuels

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

9,4/10 ★★★★★★★★★☆ (Moyenne 2021 - 2022)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Reconnue comme étant la première solution de développement de leadership personnel au monde, la nouvelle édition *Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces Edition Signature 4.0* aligne des principes d'efficacité intemporels avec la technologie et les pratiques modernes.

Quelle que soit la compétence d'une personne, elle n'aura pas de succès durable à moins d'être en mesure de se diriger efficacement, d'influencer, d'interagir et de collaborer avec les autres, de s'améliorer et de renouveler continuellement ses capacités. Ces éléments sont au cœur de l'efficacité d'une personne, d'une équipe et d'une organisation.

Le parcours de formation *Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces Edition Signature 4.0* développe l'efficacité du leadership à trois niveaux :

1. INDIVIDUEL

- Accroître sa maturité, sa productivité et sa capacité à se gérer soi-même.
- Agir sur ses priorités critiques avec une concentration et une planification exceptionnelles.

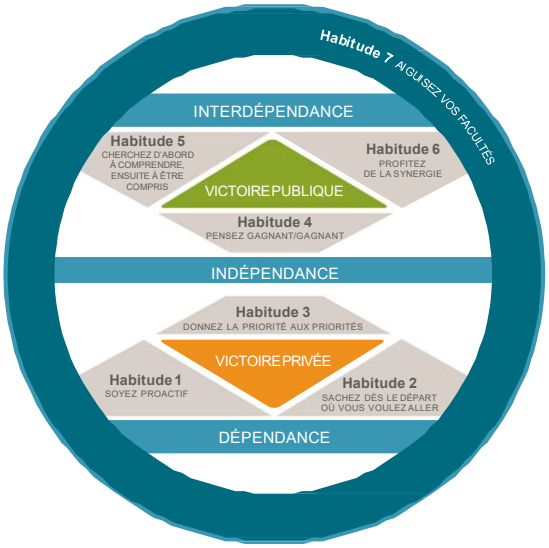
2. ÉQUIPE

- Améliorer l'engagement, le moral, et la collaboration au sein d'une équipe.
- Renforcer la communication et les compétences relationnelles.

3. ORGANISATION

- Créer un cadre pour développer des valeurs clés et une culture très efficace.
- Créer des leaders à haut potentiel qui seront des modèles de caractère et de compétence.

Cette solution est disponible en format présentiel ou en classe virtuelle. Vous pouvez passer notre certification pour animer Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces Edition Signature 4.0 ou nos formateurs FranklinCovey peuvent intervenir pour vous.



70%

DES LEADERS ACTUELS
NE DISPOSENT PAS DES COMPÉTENCES
ESSENTIELLES POUR ASSURER LEUR RÉUSSITE
DANS LEURS RÔLES FUTURS.

—Étude FranklinCovey

OBJECTIFS DES 7 HABITUDES

HABITUDE	LES PARTICIPANTS VONT :
PARADIGMES ET PRINCIPES D'EFFICACITÉ	· Évaluer leurs paradigmes et les aligner sur des principes d'efficacité.
HABITUDE 1: SOYEZ PROACTIF®	· Prendre leurs responsabilités, se concentrer et agir sur ce qui peut être contrôlé et influencé, et non pas sur ce qui ne peut l'être.
HABITUDE 2 : SACHEZ DÈS LE DÉPART OÙ VOUS VOULEZ ALLER®	· Définir des indicateurs de succès et créer un plan pour les atteindre dans votre vie privée et professionnelle.
HABITUDE 3 : DONNEZ LA PRIORITÉ AUX PRIORITÉS®	· Prioriser et atteindre les objectifs très importants au lieu de constamment réagir aux urgences.
HABITUDE 4 : PENSEZ GAGNANT/GAGNANT®	· Collaborer de manière plus efficace avec les autres en construisant des relations de haute confiance bénéfiques pour chacun.
HABITUDE 5 : CHERCHEZ D'ABORD À COMPRENDRE, ENSUITE À ÊTRE COMPRIS®	· Influencer les autres en développant une compréhension profonde de leurs besoins et de leurs perspectives.
HABITUDE 6 : PROFITEZ DE LA SYNERGIE®	· Développer des solutions innovantes qui encouragent la diversité et satisfont toutes les parties prenantes.
HABITUDE 7 : AIGUISEZ VOS FACULTÉS®	· Augmenter la motivation, l'énergie, et l'équilibre vie privée/ professionnelle en prenant le temps de se renouveler.

LE PROCESSUS DES 7 HABITUDES

Le parcours de formation *Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces Edition Signature 4.0* aide les participants à être plus efficaces et leur montre comment utiliser des processus et des outils concrets pour vivre et appliquer les 7 Habitudes chaque jour.

PRÉPARER
- Benchmark en ligne 360° feedback Les 7 Habitudes®

APPRENDRE ET PRATIQUER
- Atelier de formation Les 7 Habitudes®

VIVRE
- Remplir le Contrat 7 X 7™
- Utiliser l'App *Vivre les 7 Habitudes*™ et les cartes et outils Les 7 Habitudes

KIT DU PARTICIPANT

- Guide du participant
- Contrat 7 X 7
- Cartes mémo
- Cartes de pratiques
- Carte de compétences
- Outils "Gros Rochers"
- Bâton de parole
- App *Vivre les 7 Habitudes™*

Pour plus d'informations sur le parcours de formation FranklinCovey "*Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces Edition Signature 4.0*", contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89.
Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés

Pour qui

La formation s'adresse à toutes les personnes qui veulent améliorer leur leadership personnel et leur efficacité personnelle et interpersonnelle

Prérequis

Aucun

Durée

2 ou 3 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne comparatif d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

9,4/10 ★★★★★★★★★☆ (Moyenne 2021 - 2022)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

LES 7 HABITUDES POUR Managers

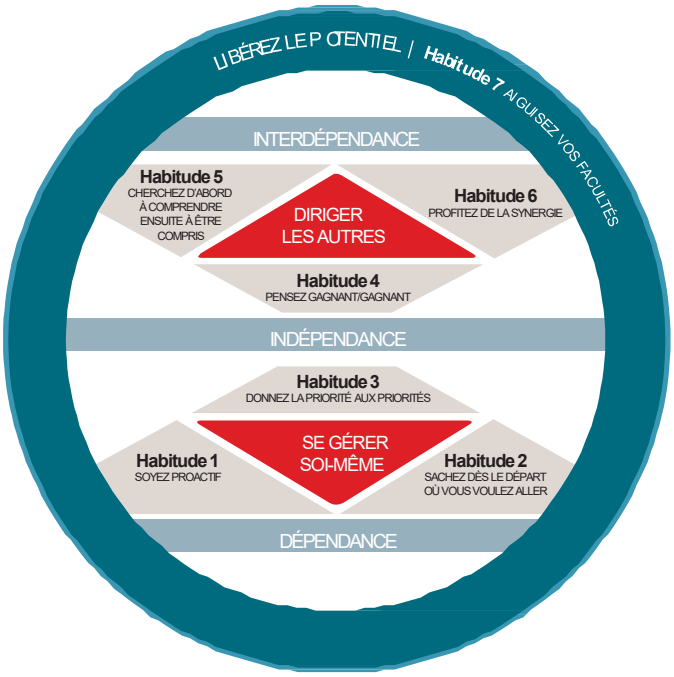
LES COMPÉTENCES ET LES OUTILS ESSENTIELS POUR DIRIGER LES ÉQUIPES

Diriger une équipe avec succès nécessite un ensemble de compétences uniques et différentes de celles d'un collaborateur individuel. C'est difficile d'être un bon leader ! De nombreux leaders et managers sont promus en raison de leurs compétences, mais ils sont en difficulté lorsqu'il s'agit de diriger et de manager leurs collaborateurs. Lorsque les managers échouent, c'est souvent parce qu'ils ne sont pas capables d'atteindre les résultats prioritaires. Cet échec provient généralement de deux causes :

1. Ils dirigent les autres avant de se gérer eux-mêmes.
2. Ils dirigent les collaborateurs au lieu de les laisser se gérer eux-mêmes face à des attentes partagées.

La formation *"Les 7 Habitudes pour Managers®"* permet aux leaders de répondre à ces problèmes essentiels et d'améliorer la façon dont ils atteignent des résultats durables avec et par les collaborateurs. Cette solution se centre sur qui EST le/la manager, et non uniquement sur ce qu'il/elle FAIT. Ce qui singularise cette formation c'est son cadre unique des 7 Habitudes, et le fait que les managers vont développer un nouvel état d'esprit ainsi que des compétences et s'approprier de nouveaux outils pour devenir de grands leaders capables de produire des résultats exceptionnels pérennes.

Que ce soient des managers expérimentés, récemment nommés ou des futurs leaders, cet atelier va leur permettre de diriger et de gérer avec efficacité leurs équipes.



Cette solution est disponible en format présentiel ou en classe virtuelle. Vous pouvez passer notre certification pour animer Les 7 Habitudes pour Managers ou nos formateurs FranklinCovey peuvent intervenir pour vous.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

LES OBJECTIFS DES 7 HABITUDES POUR MANAGERS

L'atelier *"Les 7 Habitudes pour Managers"* est basé sur le cadre de l'atelier *"Les 7 Habitudes des Gens Très Efficaces"*. Chaque Habitude a été repensée pour permettre aux managers de se gérer eux-mêmes et de diriger les autres.

Habitude 1 : Soyez Proactif®	• Produire des résultats exceptionnels en utilisant leurs R & I (Ressources et Initiatives) pour surmonter les obstacles.
Habitude 2 : Sachez dès le Départ Où Vous Voulez Aller®	• Développer un état d'esprit orienté sur les résultats dans chaque activité qu'ils entreprennent : projets, réunions, présentations, contributions, etc.
Habitude 3 : Donnez la Priorité aux Priorités®	• Éliminer les gaspilleurs d'énergie et de temps en se concentrant sur la réalisation des Objectifs Extrêmement Importants de l'équipe grâce à une planification hebdomadaire.
Habitude 4 : Pensez Gagnant/ Gagnant®	• Diriger des équipes motivées à exceller sur la base d'attentes partagées et d'une responsabilisation claire.
Habitude 5 : Cherchez d'Abord à Comprendre, Ensuite à Être Compris®	• Créer une atmosphère d'ouverture et d'entraide en prenant le temps de bien comprendre les problèmes en donnant un feedback honnête et précis.
Habitude 6 : Profitez de la Synergie®	• Résoudre les problèmes de manière innovante en recherchant et en appréciant les différences et en développant de nouvelles et meilleures alternatives.
Habitude 7 : Aiguisez vos Facultés®	• Donner à chaque membre de l'équipe la liberté et la confiance nécessaires pour libérer pleinement leur potentiel, leur passion et leurs capacités afin d'apporter une contribution optimale.

La formation de FranklinCovey "*Les 7 Habitudes pour Managers : Les compétences et les outils essentiels pour diriger les équipes"* est une solution d'apprentissage intensive et orientée sur l'action qui pose les fondements d'un grand leadership. Elle permet aux managers récemment nommés et expérimentés, ainsi qu'aux leaders émergents de développer l'état d'esprit, les compétences et d'utiliser les outils nécessaires pour faire face aux défis du management d'aujourd'hui et à venir, y compris :

- La définition des priorités
- La confiance et la responsabilisation
- Le développement d'équipe et individuel
- L'exécution des stratégies
- La gestion des performances
- La résolution des conflits
- La collaboration

LE KIT DU PARTICIPANT COMPREND :

- Le guide du participant
- L'ouvrage *"Les Essentiels du Management"*
- Les outils en ligne

Pour plus d'informations sur la formation "Les 7 Habitudes pour Managers", contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89.
Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés

Pour qui

La formation s'adresse à des managers de premier niveau.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

9,4/10 ★★★★★★★★★☆ (Moyenne 2021 - 2022)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

BIAIS INCONSCIENTS

Comprendre les Biais pour Libérer le Potentiel ™

FranklinCovey ALL ACCESS PASS

Biais Inconscients : Comprendre le Biais pour Libérer le Potentiel

Chaque jour, vos collaborateurs sont confrontés à d'innombrables informations tout en prenant des décisions allant du pragmatique au stratégique. Ils le font tout en travaillant avec des équipes et des intervenants de plus en plus divers. Comme ils sont confrontés à de plus en plus d'informations et doivent agir rapidement tout en tenant compte de points de vue différents, vos leaders et les membres de votre équipe sont prêts à s'appuyer sur une réflexion biaisée. Pourquoi ? Parce que les biais inconscients sont la façon dont notre cerveau compense la surcharge. Mais les biais peuvent aussi inhiber les performances et conduire à de mauvaises prises de décision. Alors comment contrer les effets potentiellement néfastes des biais inconscients ? Comment pouvons-nous créer un lieu de travail où chacun se sent valorisé et capable d'offrir le meilleur de lui-même ?

Introduire un *Biais Inconscient : Comprendre le Biais pour Libérer le Potentiel*

Un biais est une préférence pour ou contre une personne, un lieu ou une chose. Mais un biais inconscient nous rend ignorant face aux dommages potentiels résultant d'une pensée biaisée. Si nous comprenons les biais, nous pouvons y remédier pour créer une culture dans laquelle chacun s'épanouit. Pour ce faire, nous devons :

- **Identifier les biais** là où ils se manifestent dans notre propre réflexion et sur nos lieux de travail.
- **Cultiver la connexion** avec ceux qui nous entourent pour élargir notre compréhension et améliorer notre prise de décision.
- **Choisir le courage** car nous nous engageons avec soin et audace dans la lutte contre les biais qui limitent les personnes et limitent les performances.

LE DÉFI	LA SOLUTION
Nous ne reconnaissons pas quand les biais façonnent nos décisions d'une manière qui nous limite ou limite les autres.	Apprendre à voir quand nous avons des biais par défaut, surtout lorsque nous sommes submergés d'informations, que nous devons agir rapidement ou que nous sommes poussés par l'émotion.
Nous sommes surchargés, nous n'élargissons donc pas nos réseaux et ne cherchons pas activement d'autres perspectives.	Établir des liens significatifs avec l'empathie et la curiosité pour élargir les perspectives qui motivent les décisions.
Nous n'abordons pas les biais de manière réfléchie lorsque nous les constatons, car nous craignons qu'ils ne soient nuisibles ou difficiles.	Renforcer les compétences qui nous permettent d'agir avec courage et soin pour contrer de manière constructive les biais et leurs méfaits potentiels.
Notre incapacité ou notre réticence à contrer les biais de manière constructive limite les performances - les nôtres, celles des autres et celles de notre organisation.	Construire une culture d'entreprise et former les managers au respect, y compris et en valorisant les perspectives et les contributions de tous les membres de l'équipe.

La lutte contre les biais permet à votre personnel de s'épanouir

Le biais est un élément naturel de la condition humaine, de la façon dont le cerveau fonctionne. Mais il affecte notre façon de prendre des décisions, de nous engager avec les autres et de réagir à diverses situations et circonstances,

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Ce qui limite souvent notre potentiel. *Biais Inconscients : Comprendre les Biais pour Libérer le Potentiel* aide les participants à :

- Identifier et corriger les biais
- Cultiver des liens significatifs
- Choisir le courage pour changer réellement les choses

Il n'y a rien de plus fondamental dans la performance que la façon dont nous nous voyons et dont nous nous traitons les uns les autres en tant qu'êtres humains. En aidant vos managers et les membres de votre équipe à lutter contre les biais, vous leur permettrez de s'épanouir et d'accroître les performances de votre organisation.

Ce que les participants apprennent

SUJET	OBJECTIF
Identifier les Biais	Reconnaître l'impact des biais sur les comportements, les décisions et les performances.
Cultiver la connexion	Augmenter l'empathie et la curiosité dans les interactions personnelles pour faire surface et explorer les biais.
Choisir le courage	Explorez les moyens de faire face aux biais avec courage et de créer un espace où chacun est respecté, inclus et valorisé. S'engager à prendre des mesures pour lutter contre les biais qui limitent les performances individuelles et celles des autres.

Options de prestation

Biais inconscients : comprendre le biais pour libérer le potentiel est possible grâce à de multiples modalités, notamment

- **Séances de travail en direct et en personne.** Vous pouvez obtenir une certification de formateur pour la session de travail d'une journée ou les consultants de FranklinCovey peuvent vous la délivrer.
- **Webinaires en ligne.** Vous pouvez obtenir une certification pour la tenue de webinaires en ligne ou les consultants de FranklinCovey peuvent les organiser pour vous.
- **Apprentissage à la demande sur le Web.** Trois accélérateurs FranklinCovey (20-25 minutes chacun) construits autour du contenu Identifier les biais, Cultiver la connexion et Choisir le courage. Six FranklinCovey InSights (5-15 minutes chacun) offrant des leçons vidéo en un seul point.

Composantes du produit

La solution comprend :

- Guide du participant avec cartes de pratique
- Kit du facilitateur et outils de certification virtuelle
- Pour les clients All Access Pass®, une série de support d'aides à la performance Jhana de 5 semaines

FranklinCovey ALL ACCESS PASS

Le FranklinCovey All Access Pass vous permet d'étendre votre champs d'action, d'atteindre vos objectifs commerciaux et d'avoir un impact durable sur les performances. Il donne accès à une vaste bibliothèque de contenus FranklinCovey, y compris des évaluations, des cours de formation, des outils et des ressources disponibles en direct, en ligne et à la demande. Pour plus d'informations, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le + 33 (0)6 29 82 30 89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés. AAP1931561 Version 1.0.4

Pour qui

La formation s'adresse à toutes les personnes qui veulent améliorer la compréhension de leur biais inconscient et être plus inclusifs.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Performance Commerciale

Alimenter Le Pipe p.24

Qualifier Des Opportunités p.27

Conclure La Vente p.30

HELPING CLIENTS SUCCEED

Alimenter le **Pipe**®

Une approche nouvelle et efficace de la prospection avec un retour sur investissement mesurable

Des centaines d'appels, des dizaines de courriels, et seulement une poignée de rendez vous à la clé c'est frustrant !

Et s'il existait une approche efficace et prévisible de la prospection qui pouvait inverser le cycle et générer des taux de conversion sans précédent, seriez vous intéressé ?

L' ÉCART ENTRE SAVOIR ET FAIRE

Les professionnels de la vente disposent d 'un grand nombre de "bonnes choses" en matière de formation à la vente. *Le secret est de trouver un moyen de devenir bon à faire les bonnes choses !*

Helping Clients Succeed®: Alimenter le pipe® utilise un processus de livre de jeu conçu par des experts pour aider les professionnels de la vente à appliquer ce qu'ils ont appris au cours de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

"Nulle part dans le processus de vente , quelques minutes de dialogue ne déterminent plus rapidement la poursuite ou la fin de notre relation que lors de la première interaction."

RANDY ILLIG,
CO-AUTEUR, *LET'S GET REAL OR LET'S NOT PLAY*

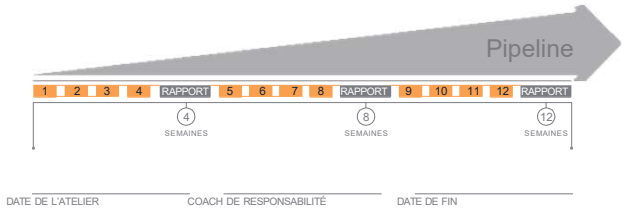
RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Helping Clients Succeed: Alimenter le pipe a été conçu pour garantir un retour sur investissement clair et significatif. Du début à la fin, les participants travaillent sur des affaires en cours tout en suivant et en rendant compte de leurs progrès.

NOTRE PROMESSE : Vous et votre équipe de vente pouvez améliorer considérablement votre capacité à remplir votre pipeline en appliquant la mentalité, les compétences et les outils des meilleurs vendeurs pendant 12 semaines.

MODULE	AU COURS DE CET ATELIER D'UNE JOURNÉE, LES PARTICIPANTS POURRONT :
FONDEMENTS	• Identifier l'état d'esprit et les comportements des personnes les plus performantes. • Fixer des objectifs de prospection spécifiques pour garantir un retour sur investissement mesurable à la fin du processus de mise en oeuvre de 12 semaines.
TRANSFORMER LE PROCESSUS DE VENTE	• Remettez en question la pensée conventionnelle et inefficace et prenez la décision consciente d'aborder la prospection en utilisant « la raison contre le hasard ».
L'INTENTION COMPTE PLUS QUE LA TECHNIQUE	• Apprenez à vous concentrer sur la réussite de vos clients en appliquant la science de la persuasion et en recherchant des avantages mutuels.
PRIORISER	• Découvrez des critères spécifiques qui permettent d' évaluer de manière prévisible les prospects en fonction de leur probabilité de devenir des clients. • Identifiez et ciblez les prospects actuels à l'aide de l'outil de hiérarchisation.
PREPARER	• Découvrez de nouvelles ressources et outils pour rassembler les recherches. • Développez une stratégie pour créer et maintenir un solide réseau de référence.
PLANIFIER	• Gagnez la confiance nécessaire pour surmonter les objections et les repoussoirs en les anticipant à l'avance. • Créez des déclarations d'ouverture soigneusement scénarisées qui susciteront l'intérêt et obtiendront des rendez-vous. • Développez un cadre pour la création de kits de vente efficaces.
LE LIVRE DE JEU	• S'engager à mettre en œuvre les stratégies et les outils sur une période de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en oeuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT

- Guide du participant
- Guide de mise en œuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en œuvre
- Fiches de référence rapide et fiches de feux oranges

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Alimenter le pipe*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33. (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

HELPING CLIENTS SUCCEED

Qualifier les opportunités

QUEL EST LE NIVEAU DE QUALIFICATION DES OPPORTUNITÉS DANS LE PIPELINE DE VOTRE ÉQUIPE ?

Au cours des 15 dernières années, FranklinCovey a travaillé avec des milliers d'équipes de vente dans le monde et a étudié ce que les professionnels de la vente les plus performants *font par habitude.*
Helping Clients Succeed®: Qualifier les Opportunités™ est conçu pour aider les équipes de vente *à reproduire consciemment* ces meilleures pratiques afin d'atteindre *des résultats supérieurs dans la qualification de leurs affaires.*

Qualifier les opportunités aide les professionnels de la vente à identifier rapidement et efficacement les bonnes opportunités dans leurs pipelines et à réduire considérablement la "*fiction du pipeline*" en éliminant les plus faibles. Les résultats sont les suivants : moins de temps à courir après les mauvaises affaires, plus de temps à se concentrer sur les bonnes affaires, et une réduction considérable du coût global des ventes.

L'ÉCART ENTRE SAVOIR ET FAIRE

En ce qui concerne la formation à la vente , il y a beaucoup de "bonnes choses" à choisir. *Le défi n'est pas de les trouver, mais d'aider votre équipe de vente à bien faire les bonnes choses !*

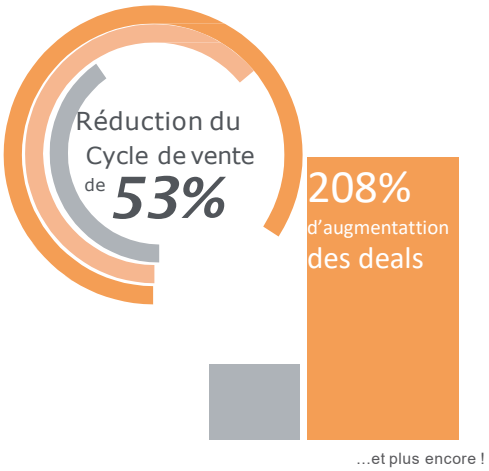
Afin d' aider les professionnels de la vente à bien qualifier les opportunités, *Helping Clients Succeed* utilise un système de livre de jeu conçu par des experts qui permet aux équipes de vente de pratiquer et d'appliquer les meilleures pratiques éprouvées au cours de 12 semaines.

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Qualifier des Opportunités a été conçu pour garantir un retour sur investissement clair et significatif. Du début à la fin, les participants travaillent sur des affaires en cours tout en suivant et en rendant compte de leurs progrès.

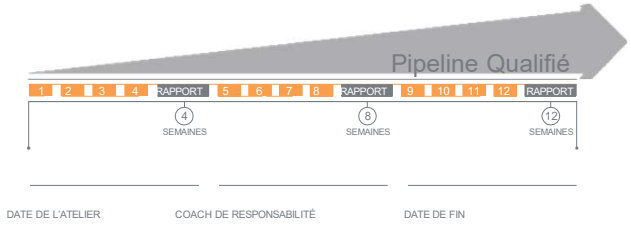
NOTRE PROMESSE : Vous et votre équipe de vente pouvez améliorer considérablement votre capacité à qualifier des opportunités en appliquant la mentalité, les compétences et les outils des meilleurs vendeurs pendant 12 semaines.

RETOUR DE NOS CLIENTS :



MODULE	AU COURS DE CET ATELIER DE DEUX JOURS, LES PARTICIPANTS POURRONT :
FONDEMENTS	• Découvrir l'état d'esprit et les comportements des personnes les plus performantes. • Fixer des objectifs spécifiques pour garantir un retour sur investissement mesurable à la fin du processus de mise en oeuvre de 12 semaines
PERMETTRE LES DÉCISIONS	• Comprendre l'importance de permettre aux clients de prendre des décisions. • Créer un plan d'appel spécifique qui répond aux principaux problèmes du client, ni plus ni moins.
GAGNER RAPIDEMENT, PERDRE RAPIDEMENT	• Apprendre à surmonter efficacement les dysfonctionnements traditionnels de la relation acheteur/vendeur en se concentrant d'abord sur les enjeux du client. • Devenir compétent dans l'élaboration d'analyses de rentabilité avec les clients en identifiant leurs problèmes les plus importants, en définissant clairement l'impact sur leur organisation et en cartographiant le processus de prise de décision. • Établir un instantané précis du pipeline de vente. • Faire des progrès significatifs pour devenir un conseiller commercial de confiance.
TRAITER LES OBJECTIONS	• Gagner la confiance nécessaire pour surmonter les objections et les repoussoirs en les anticipant à l'avance. • Se préparer à traiter efficacement avec les gardiens.
SIMULATION	• S'entraîner à mener une conversation structurée dans une opportunité réelle. • Rassembler les preuves et l'impact des problèmes du client en appliquant cette approche éprouvée pour déterminer la solution qui répond exactement aux besoins du client.
LE LIVRE DE JEU	• S'engager à mettre en œuvre les stratégies et les outils sur une période de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en oeuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT

- Guide du participant
- Guide de mise en œuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en œuvre
- Cartes de pratique (deux jeux)

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Qualifier les Opportunités*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

HELPING CLIENTS SUCCEED

Conclure la vente

INFLUENCER LES DÉCISIONS POUR OBTENIR DES RÉSULTATS GAGNANTS-GAGNANTS

Une étude de CSO Insights 2011 a montré que seule une présentation de vente sur six avait plus de 50 % de chances d' aboutir à une vente. Nous pensons que de nombreux vendeurs, même de solides professionnels perdent une vente pour deux raisons communes :

1. **De nombreuses présentations de vente sont perdues avant même d'être données**. Les vendeurs présentent pour ouvrir le cycle de vente plutôt que de présenter pour conclure.

2. **Les présentations de vente sont riches en informations et pauvres en décisions**. Les présentations se terminent par des « merci beaucoup », « nous allons y réfléchir » ou « pourriez-vous nous laisser certaines des diapositives du PowerPoint® ? » De manière critique, aucune décision n'est prise.

LA SOLUTION

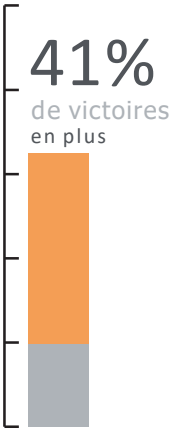
Avec *Helping Clients Succeed®: Conclure la vente®* vous démontrez efficacement comment votre solution aidera votre client à obtenir ce qu'il veut et ce dont il a besoin. Dans ce programme, vous apprendrez à remporter des contrats de manière plus régulière en appliquant les compétences des plus performants :

Les différenciateurs des meilleurs performeurs

- Ils vendent avec l'intention d'obtenir des résultats gagnant-gagnant
- Ils préparent et créent habilement les conditions d'une bonne prise de décision dans chaque réunion avec le client.
- Ils passent moins de temps à parler au client et plus de temps à discuter avec lui des décisions qui répondront le mieux à ses besoins.
- Ils suivent un processus simple et fiable pour prendre de bonnes décisions.

NOTRE PROMESSE Vous et votre équipe pouvez vous améliorer considérablement et conclure davantage de ventes en appliquant les états d'esprit, les compétences et les outils des plus performants au cours d'une période de 12 semaines.

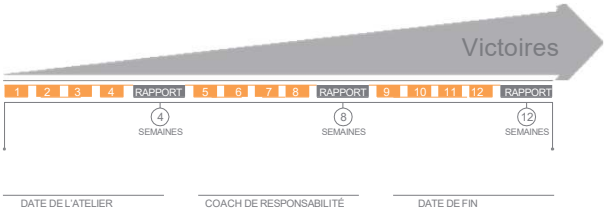
RETOUR DE NOS CLIENTS :



$54 millions
d'augmentation du chiffre d'affaires..et plus encore!

MODULE	OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE
LA ZONE DE CONCLUSION (75 mins) ÉVALUATION DES PRÉPARATIFS	• Organisez soigneusement chaque appel client afin d'influencer et de favoriser le processus de décision du client. • Commencez à restreindre les décisions qui mènent à la décision commerciale finale.
IDENTIFIER LA FINALITE DE LA DECISION (55 mins)	• Déterminez la seule décision que le client doit prendre à la fin de l'entretien. • Assurez-vous que la décision est centrée sur le client, qu'elle est unique et que le « non » est une réponse acceptable.
ABORDER LES CROYANCES CLES DU CLIENT™ (40 mins)	• Démontrer la capacité de valider les croyances clés du client à sa satisfaction. • Développez des éléments de preuve qui permettent de prendre la décision finale.
RÉSOUDRE LES OBJECTIONS CARTES DE PRATIQUE	• Considérez les objections comme une opportunité plutôt que comme une menace. • Appliquer une approche prévisible en trois parties pour résoudre les objections.
PRÉPARER LES CONDITIONS D'UNE BONNE PRISE DE DÉCISION (70 mins) PLAN d'APPEL DE CLÔTURE LIVRE DE JEU EN 12 SEMAINES VIDÉOS DE MISE EN OEUVRE	• Avant chaque rencontre avec un client, élaborez un plan sur la manière d'influencer les conditions d'une bonne prise de décision. • Concentrez-vous sur la réalisation de résultats gagnant-gagnant • Préparez une ouverture et une clôture percutantes pour chaque réunion avec un client.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en oeuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT

- Guide du participant
- Guide de mise en œuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en œuvre
- Livre de clôture
- Cartes de pratique

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Conclure la vente*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33. (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à tout responsable commercial souhaitant réactualiser sa pratique du pilotage des ventes.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

8/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Productivité et Gestion du Temps

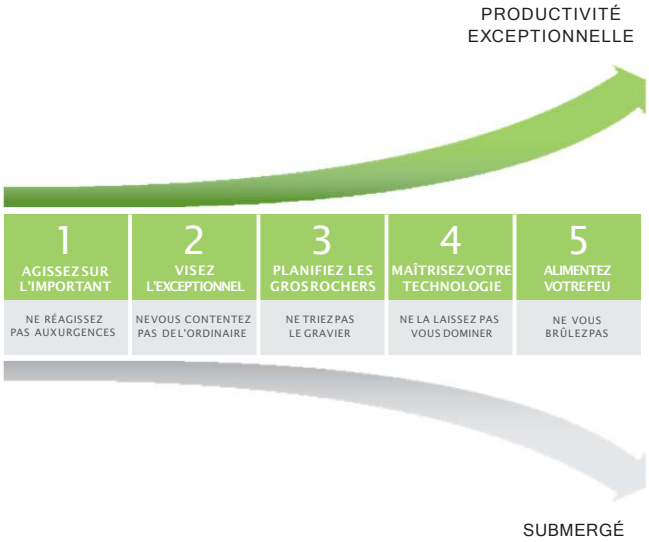
Les 5 Choix Pour Une Productivité Exceptionnelle p.34

Les Essentiels De La Gestion De Projet p.37

LES 5 CHOIX™
pour une productivité exceptionnelle

La solution des « 5 Choix »

La démarche des *« 5 Choix pour une productivité exceptionnelle »* augmente d'une manière quantifiable la productivité des individus, des équipes et des organisations. Les participants choisissent de manière plus sélective et plus efficace où investir leur temps précieux, leur attention et leur énergie.



1	AGISSEZ SUR L'IMPORTANT ne réagissez pas aux urgences	Dans le monde d'aujourd'hui, les personnes sont submergées d'emails, se sentent dépassées par les demandes et essaient de faire plus avec moins. Les participants aux « *5 Choix* » filtrent les priorités essentielles des distractions afin de pouvoir se concentrer et fournir de vraies contributions.
2	VISEZ L'EXCEPTIONNEL ne vous contentez pas de l'ordinaire	Tout le monde veut faire la différence, mais les priorités concurrentes empêchent souvent de parvenir à des résultats exceptionnels. Les participants aux « *5 Choix* » redéfinissent leurs rôles en termes de résultats exceptionnels pour atteindre des objectifs à haute priorité.
3	PLANIFIEZ LES GROS ROCHERS ne triez pas le gravier	L'augmentation écrasante des pressions quotidiennes peut faire que les personnes se sentent désarmées et hors de contrôle. Les participants aux « *5 Choix* » regagnent le contrôle de leur travail et de leur vie à travers une cadence de planification et d'exécution qui produit des résultats exceptionnels.
4	MAÎTRISEZ VOTRE TECHNOLOGIE ne la laissez pas vous dominer	Une avalanche électronique d'emails, de textes et d'alertes des médias sociaux menace la productivité comme jamais auparavant. Les participants aux « *5 Choix* » tirent parti de la technologie et éliminent les distractions pour optimiser les plates-formes telles que Microsoft® Outlook® afin d'augmenter leur productivité
5	ALIMENTEZ VOTRE FEU ne vous brûlez pas	L'environnement actuel de travail exténuant et oppressant épuise les personnes à une fréquence alarmante. En appliquant les « 5 pilotes énergétiques »™, les participants tirent parti des dernières nouveautés en matière de neurosciences afin de recharger de manière régulière leur énergie mentale et physique.

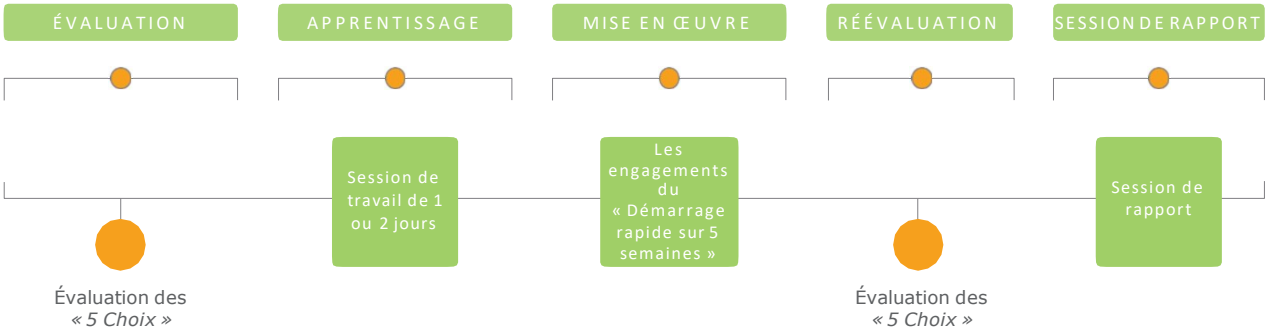
PROBLÈME

La somme d'informations nous arrivant de toutes parts (messages, emails, tweets, blogs et alertes ...) associée aux demandes liées à nos carrières, sont à la fois oppressantes et distrayantes. Le simple volume d'informations menace notre capacité à penser avec clarté et à prendre de sages décisions sur ce qui est important. Si nous réagissons à ces stimuli sans un réel discernement, nous échouons à atteindre les objectifs qui comptent le plus dans nos vies professionnelle et personnelle.

SOLUTION

La solution des *« 5 Choix pour une productivité exceptionnelle »* de FranklinCovey aide les participants à appliquer une démarche qui va considérablement augmenter leur capacité à atteindre les résultats les plus importants de la vie. Appuyée par la science et des années d'expérience, cette solution produit non seulement une augmentation mesurable de la productivité mais aussi un sens renouvelé de l'engagement et de l'accomplissement. Le contenu peut être obtenu en ligne par l'intermédiaire d'une classe virtuelle ou dans le cadre d'une classe traditionnelle.

LE PROCESSUS DES « *5 CHOIX*»



KIT DU PARTICIPANT

SITE WEB « DEMARRAGE RAPIDE » DES 5CHOIX

Connectez-vous au site Web et effectuez votre Démarrage rapide sur 5 semaines en ligne ou avec l'application Quickstart (Démarrage rapide).

GUIDE DU PARTICIPANT

GUIDE TECHNIQUE

Instructions sur comment maximaliser l'utilisation de Microsoft® Outlook®, Lotus Notes®, Google Apps®, etc.

MODULES BONUS (mini-cours vidéo)

OBJECTIFS EXTRÊMEMENT IMPORTANTS
Chris McChesney,
Directeur de la pratique de la mise en œuvre, FranklinCovey

LE NIRVANA DU BUREAU
Julie Morgenstern,
Stratégiste de productivité et auteur le plus vendu du *New York Times*

LES BASES DE LA PRISE DE SOIN DU CERVEAU
Dr. Daniel Amen,
Expert du cerveau et auteur le plus vendu du *New York Times*

DVD DES OUTILS À EMPORTER

CHOISISSEZ DE DOTER VOTRE ORGANISATION DES OUTILS ET DES COMPÉTENCES POUR DEVENIR EXCEPTIONNEL

Pour plus d'informations sur le parcours *Les 5 Choix pour une productivité exceptionnelle* de FranklinCovey, contactez John Leary, Directeur & Associé FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33.(0)6.29.83.30.89. Vous pouvez également visiter notre site internet sur www.franklincovey.fr.

©Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Pour qui

La formation s'adresse à toutes les personnes qui veulent améliorer leur productivité et la gestion de leur priorités tout en maintenant un équilibre privé et professionnel

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne comparatif d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

7,5/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

LES ESSENTIELS DE LA GESTION

DE PROJET™

Pour le chef de projet *non officiel*

Menez les projets dans les délais avec la plus haute qualité et dans le respect du budget

Les salariés sont de plus en plus amenés à progressivement prendre le rôle de chef de projet occasionnel.

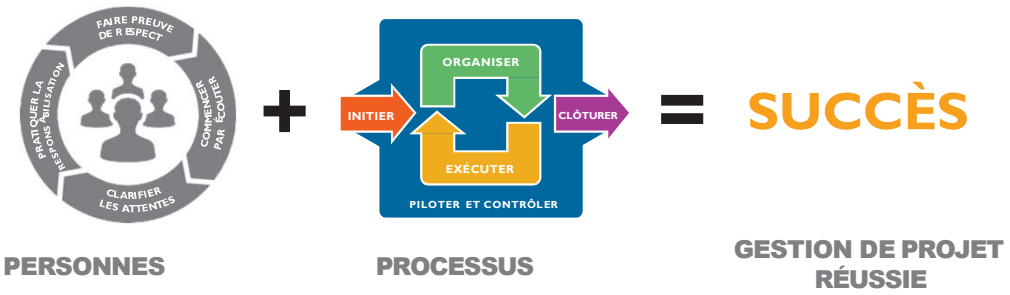
Les parties prenantes, les changements d'objectifs, l'absence de formation et le manque de processus concourent à augmenter la probabilité d'échec des projets. Cela impacte les coûts, les délais et l'engagement des collaborateurs.

Ce parcours de formation d'un ou deux jours permet aux participants de :

- Façonner un état d'esprit
- Développer les compétences en gestion de projet
- Se doter des outils qui permettent de systématiquement de mener à terme des projets réussis
- Maîtriser leur leadership informel.

Personnes + Processus = Succès

Nous pouvons exploiter le potentiel des membres de l'équipe avec le paradigme fondamental **Personnes + Processus = Succès**. La gestion de projet ne consiste pas seulement à gérer la logistique et à espérer que l'équipe projet soit prête à se battre pour gagner. Pour un réel succès du projet, nous avons besoin d'un **leadership informel** au travers duquel les membres de l'équipe sont motivés à travailler et déterminés à mener le projet au succès.



A l'issue de ce parcours, les participants seront capables, de :

FONDEMENTS	• Comprendre que le succès des projets dépend systématiquement des personnes et des processus. • Mettre en oeuvre les quatre comportements fondamentaux pour que les membres de leur équipe réalisent le projet avec excellence.
INITIER	• Identifier les parties prenantes d'un projet. • Définir des résultats clairs et mesurables pour le projet. • Élaborer un cahier des charges bien défini pour le projet.
ORGANISER	• Créer une feuille de route pour prendre les meilleures décisions. • Identifier, évaluer et gérer les risques du projet. • Créer un calendrier bien défini et réaliste pour le déroulement du projet.
EXÉCUTER	• Responsabiliser les membres de l'équipe face aux actions du projet. • Organiser régulièrement des revues de performances avec l'équipe de projet.
PILOTER ET CONTRÔLER	• Créer, autour des projets, un plan de communication clair qui prévoit des rapports réguliers destinés aux parties prenantes pour revoir l'état du projet et gérer les changements.
CLÔTURER	• Célébrer la clôture du projet en récompensant et reconnaissant les contributions des membres de l'équipe du projet. • Clôturer officiellement les projets en documentant les leçons apprises.

Cette solution est disponible en format présentiel ou en classe virtuelle.

Project Management Institute Registered Education Provider
FranklinCovey est un organisme de formation référencé (REP) par le Project Management Institute (PMI), la plus vaste association dédiée au métier de chef de projet. Nous proposons des formations destinées à satisfaire les exigences de formation des chefs de projet en vue des certifications PMI, ainsi que des Unités de formation pour le développement professionnel (PDU) pour les besoins des détenteurs des titres PMI.

Pour plus d'informations sur le programme *Les Essentiels de la Gestion de Projet pour le chef de projet non officiel* de FranklinCovey, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33.(0)6.29.83.30.89. Vous pouvez également visiter notre site internet sur www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à des responsables de projets non professionnels qui désirent comprendre les bases de la gestion de projets

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Les méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne comparatif d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation – taux de satisfaction global

7,5/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Confiange et Engagement

Diriger à La Vitesse De La Confiance p.41

La Vitesse De La Confiance – Fondements p.44

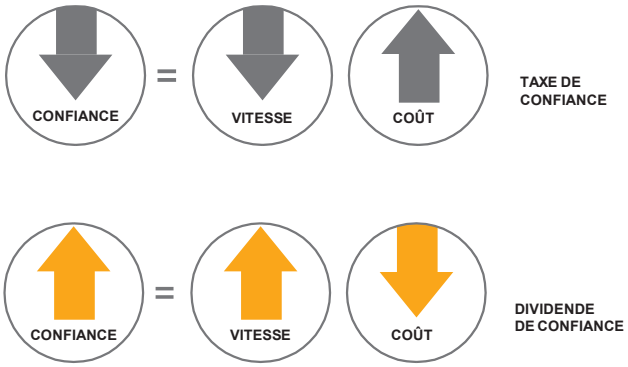
Diriger à la Vitesse de la Confiance

La confiance est un moteur économique qui impacte toujours deux résultats mesurables : la vitesse et le coût.

L'eau est la substance vitale qui rend toute vie possible sur notre planète. En sa présence, tout s'épanouit et se développe. Mais en son absence, tout se déssèche et meurt. Il en va de même pour la confiance. Lorsqu'il n'y a aucune confiance, les relations se détériorent, les projets échouent, les clients vont à la concurrence, les initiatives donnent des résultats inférieurs, et le travail finit par disparaître.

Comme une vague dans un étang, la confiance commence avec vous.

Les leaders qui participent au parcours de formation *Diriger à la Vitesse de la Confiance® 3.0* augmentent leur crédibilité personnelle et mettent en pratique des comportements spécifiques qui améliorent la confiance.



Les leaders sont ainsi capables de mieux gérer le changement et de diriger des équipes de haute performance qui sont agiles, collaboratives, innovantes, et engagées.

Les leaders obtiennent des résultats d'une façon qui inspire confiance

Durant le parcours de formation *Diriger à la Vitesse de la Confiance 3.0*, les leaders apprennent à appliquer et à entretenir un langage et un ensemble de comportements pérennes.
Ils utilisent des outils et des processus puissants qui leur permettent de continuer à apprendre pendant les 52 semaines qui suivent l'atelier. Les leaders motivent leurs équipes d'une manière complètement différente, en leur apprenant à s'engager et à prendre leurs responsabilités face aux résultats.

Plan d'apprentissage

PRÉPARER

Benchmark 360° feed-back du Quotient de Confiance

APPRENDRE ET PRATIQUER

Atelier *La Vitesse de la Confiance*

APPLIQUER ET ENTRETENIR

- Plan de responsabilité du leader
- Réunion de confiance hebdomadaire
- Cartes *La Vitesse de la Confiance*
- Échanges *La Vitesse de la Confiance*
- App *La Vitesse de la Confiance*
- Processus de responsabilité envers les collègues

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE

© Franklin Covey Co. et CoveyLink, LLC. Tous droits réservés.

Le parcours de formation *Diriger à la Vitesse de la Confiance 3.0* permet aux participants de développer l'état d'esprit, les compétences et d'utiliser les outils qui augmentent leur capacité à produire des résultats d'une façon qui inspire confiance. Cette solution est disponible en format présentiel ou en classe virtuelle.

Suite à ce parcours, les leaders seront capables de :

L'IMPACT DE LA CONFIANCE	Construire leur impact de la confiance.
CONFIANCE **EN SOI** LE PRINCIPE DE CRÉDIBILITÉ	Augmenter leur crédibilité personnelle.
CONFIANCE **RELATIONNELLE** LE PRINCIPE DE COMPORTEMENT	Se comporter de façon à inspirer confiance.
CONFIANCE **ORGANISATIONNELLE** LE PRINCIPE D'ALIGNEMENT	Aligner les équipes, symboles, systèmes, et processus avec les principes de haute confiance.
CONFIANCE **DU MARCHÉ** LE PRINCIPE DE RÉPUTATION	Améliorer la réputation de leur équipe.
CONFIANCE **SOCIÉTALE** LE PRINCIPE DE CONTRIBUTION	Réaliser une contribution positive dans le monde.

Kit du participant

- Guide du participant
- Cartes d'action *la Vitesse de la Confiance*
- Guide de la réunion de confiance hebdomadaire
- Livre *la Vitesse de la Confiance*
- App de coaching numérique *la Vitesse de la Confiance*
- Benchmark 360º feed-back du Quotient de Confiance

"La capacité à construire, développer et restaurer la confiance avec toutes les parties prenantes : clients, fournisseurs, et employés — est la compétence cruciale du leadership dans l'économie mondiale."

STEPHEN M. R. COVEY
Auteur, *La Vitesse de la Confiance*

Pour plus d'informations sur le parcours de formation *Diriger à la Vitesse de la Confiance 3.0*, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33 (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. and CoveyLink, LLC. Tous droits réservés.

Pour qui

La formation s'adresse à des responsables qui veulent améliorer le niveau de confiance au sein de leur équipe ou de leur organisation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne comparatif d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

7,5/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

La VITESSE de la CONFIANCE®

FONDEMENTS

UN PROGRAMME D'UN JOUR POUR TOUS LES COLLABORATEURS

La Confiance : une compétence cruciale qui s'apprend

La confiance est une nouvelle monnaie dans le monde connecté et collaboratif d'aujourd'hui. Contrairement à ce que la plupart des personnes pensent, créer la confiance est une compétence qui s'apprend.

Lorsque la confiance est faible, les collaborateurs soupçonnent les autres, leur manager, et l'organisation.

Ils ne communiquent pas. Ils interprètent les faits et se démotivent. En conséquence, la productivité ralentit et le coût augmente.

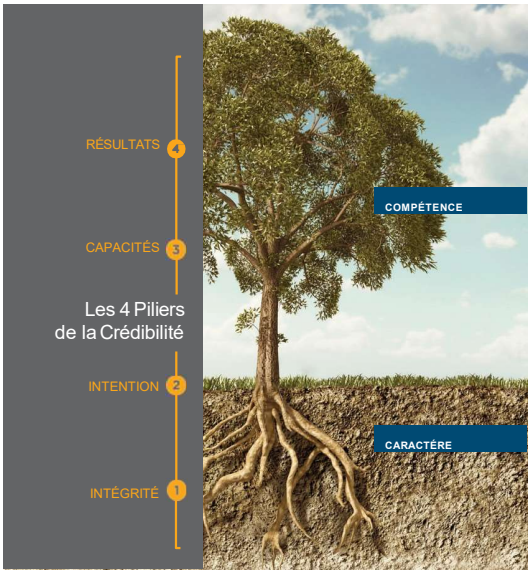
Lorsque la confiance est élevée, la communication, la créativité, et l'engagement augmentent. La productivité s'accélère et le coût diminue car l'attention est portée sur les objectifs plutôt que sur la suspicion et la frustration.

Avec la formation "*La Vitesse de la Confiance - Fondements*", permet aux collaborateurs d'apprendre à utiliser le modèle, le langage, et les comportements qui créent des équipes et des organisations de haute confiance.

Tous les collaborateurs contribuent dans une organisation de haute confiance.

Dans la formation "*La Vitesse de la Confiance - Fondements*", les personnes identifient et comblent les "manques de confiance" dans leur crédibilité personnelle et dans leurs relations de travail. Grâce à l'utilisation de cas pratiques durant l'atelier, les participants :

- Pratiquent les 13 Comportements de Haute Confiance pour développer, restaurer, et accorder la confiance.
- Créent un Plan d'Action de Confiance pour augmenter leur crédibilité personnelle et leur influence.
- Communiquent de manière transparente, respectueuse, et directe.
- Identifient comment accorder des niveaux de confiance appropriés à leur collaborateurs.
- Améliorent leur capacité à tenir leurs engagements grâce au Processus de responsabilité entre collègues.



"Vous ne pouvez pas tout contrôler, mais vous pouvez influencer certaines choses. La confiance commence avec vous."

STEPHEN M. R. COVEY
Auteur, *La Vitesse de la Confiance*

La formation “La Vitesse de la Confiance - Fondements” apporte aux participants le langage, le comportement et les outils dont ils ont besoin pour améliorer leur crédibilité personnelle et développer les relations de confiance qui entraînent des résultats durables.

À l’issue de cette formation, les participants seront capables de :

L’IMPACT DE LA CONFIANCE	Évaluer leur impact de la confiance en identifiant l’impact des Taxes de Confiance et des Dividendes de Confiance sur leurs projets professionnels en cours.
CONFIANCE **EN SOI** LE PRINCIPE DE CRÉDIBILITÉ	Servir d’exemple de confiance grâce au caractère et à la compétence et prendre leurs responsabilités pour augmenter leur crédibilité personnelle.
CONFIANCE **RELATIONNELLE** LE PRINCIPE DU COMPORTEMENT	Remplacer les comportements de contrefaçon par les 13 Comportements de Haute Confiance pour développer, restaurer, et accorder la confiance dans les relations clés.

Kit du participant

- Guide du participant
- Cartes d’action *La Vitesse de la Confiance*
- Ouvrage *La Vitesse de la Confiance*
- App de coaching numérique *La Vitesse de la Confiance*
- Plan d’Action de Confiance (PAC)

Pour plus d’informations sur la formation *La Vitesse de la Confiance 3.0 - Fondements*, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33 (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

Pour qui

La formation s'adresse à tous les collaborateurs qui veulent apprendre comment inspirer et faire confiance

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour

Modalité et délai d'accès

Formation en distanciel ou en présentiel en intra-entreprise dans les locaux du client.

Délai d'accès et de mise en œuvre défini conjointement avec le client, dès 1 mois après la demande.

Tarifs

Le prix est défini sur mesure en fonction du nombre de journées de formations et du nombre de participants. A titre indicatif, le prix par jour et par personne peux varier de 300 à 500 Euros/jour/personne.

Méthodes mobilisées

Le méthodes suivantes sont mobilisées pour faciliter l'acquisition des compétences

Avant la formation

- Un questionnaire en ligne d'auto-évaluation

Pendant la formation

- Un ensemble de PowerPoint et de vidéos présentant des mises en situation et des études de cas à analyser en sous-groupe
- Des jeux de rôles
- Des échanges d'expérience et de partage de bonne pratique en sous-groupe
- Des outils d'aide à la réflexion
- Carte pratiques

Après la formation

- Mise en place d'un plan d'action personnel
- Un questionnaire en ligne comparatif d'auto-évaluation et d'évaluation à 360 degrés qui permet de comparer l'évolution des compétences acquises
- Accès aux modules e-learning de renforcement des compétences sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Accès aux articles de micro-apprentissage Jhana sur la plateforme digital All Access Pass (AAP)
- Session de retour d'expérience sur la facilité et/ou difficulté de la mise en œuvre des compétences

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis pédagogiques via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation

Accessibilité

Comme la formation se passe au sein des locaux du clients, nous définissons ensemble avec le client les mesure à prendre pour faciliter la participation des personnes en situation de handicap.

Les avis sur la formation

7,5/10 ★★★★★★★★☆☆ (Moyenne 2021)

All Access Pass® de FranklinCovey vous offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs solutions. Notre plateforme multimodale vous fournit les contenus, les benchmarks 360°, les outils et les ressources dont vous avez besoin pour mener des initiatives stratégiques et vous concentrer sur le développement des compétences et des talents de vos collaborateurs. Pour plus d'information, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France, john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Certifications Internes

- Certifier vos formateurs p.48

FranklinCovey croit au transfert de connaissances et du développement au sein des organisations. Nous vous proposons deux options pour certifier vos collaborateurs :

• Par nos facilitateurs au sein de votre organisation
• Via notre plateforme de certification virtuelle.

Vos collaborateurs deviendront ainsi vos facilitateurs en interne. Ils pourront se développer dans leur propre environnement et au sein de la culture de votre organisation.

Pourquoi les organisations choisissent-elles de certifier leurs formateurs internes ?

Bon nombre d'organisations ont pris conscience que le développement humain est un processus qui s'inscrit dans la durée. Certifier vos formateurs à nos contenus, c'est inscrire de façon pérenne l'apprentissage et l'application des concepts clés FranklinCovey au sein de votre organisation. Vos formateurs internes habilités peuvent ainsi accompagner vos collaborateurs dans la mise en place de leurs plans d'actions et de leur développement dans leur propre environnement.

Formateurs internes certifiés

Dans le monde entier, nous travaillons avec plus de 120 000 formateurs internes et les avons certifiés pour qu'ils exploitent nos contenus au sein de leur organisation. Ils peuvent alors se concentrer sur les domaines clés tels que le leadership, la productivité, la confiance, la mise en œuvre de la stratégie et la performance commerciale. Ces formateurs donnent vie aux contenus de FranklinCovey au sein de leur organisation.

La certification selon FranklinCovey

Est-ce que tous les membres de votre organisation collaborent de manière proactive et efficace ? Travaillent-ils dans une atmosphère positive en vue d'obtenir des résultats qui aident vraiment l'organisation ? Se concentrent-ils sur les activités extrêmement importantes pour faire la différence ?
Depuis de nombreuses années, les organisations utilisent les ateliers de FranklinCovey pour se développer au moyen de formateurs internes. Tous nos ateliers permettent de former et de certifier les formateurs, afin d'implémenter les concepts de manière optimale au sein de votre organisation.

Quelle est la démarche de certification FranklinCovey ?

- Vous sélectionnez le programme de votre choix.
- Vous et votre organisation concluez un accord de facilitation avec FranklinCovey reprenant les différents ateliers ainsi que les missions du formateur et le matériel prévu.
- Le formateur assiste à l'atelier de certification en direct ou la certification virtuelle en ligne.
- Vous commandez les kits participants nécessaires pour commencer la facilitation des ateliers.

Que mettons-nous à disposition de vos formateurs certifiés ?

- Les contenus de nos ateliers et nos conseils d'animation
- Les kits d'animations, les supports riches et opérationnels (adaptés aussi bien aux formateurs occasionnels et permanents)
- Un accompagnement par un collaborateur FranklinCovey pour la mise en place des questionnaires 360° (accès à notre portail d'évaluation et modèles de mails à utiliser).

Pour plus d'informations sur la solution *de certification interne* de FranklinCovey, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33 (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

Nos Plateformes Virtuelles d'auto-apprentissage

JHANA p.50

ALL ACCESS PASS (AAP) p.52

FranklinCovey ALL ACCESS PASS | Jhana A FRANKLINCOVEY® COMPANY

Un apprentissage par petites touches pour les responsables du personnel

Jhana, le service de micro-apprentissage de FranklinCovey, fournit un soutien à la performance en petites bouchées pour aider les leaders à devenir plus efficaces, plus engageants et plus percutants. Comme un mentor virtuel, Jhana offre des conseils pratiques et des scénarios réalistes sur un large éventail de sujets de gestion et de leadership, tous rigoureusement vérifiés et étudiés, qui sont de petite taille, très engageants et accessibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Avec plus de 1 500 articles, vidéos et feuilles de travail, et d'autres ajouts chaque semaine, Jhana offre une bibliothèque fiable de contenu pédagogique de haute qualité.

Jhana aide les personnes à devenir des leaders :

- Développer des compétences essentielles en matière de leadership.
- Diriger des équipes dans le cadre de changements au sein de l'entreprise.
- Embaucher et faire passer des entretiens avec plus d'habileté.
- Évaluer et améliorer les performances de l'équipe.
- Encadrer et développer les collaborateurs directs.
- Engager et retenir les employés.

Des informations de taille réduite, adaptées à la situation et rigoureusement étudiées.

Nous pensons que la meilleure façon pour les dirigeants d'apprendre est de se confronter à des situations réelles et d'obtenir des informations concrètes, réalistes et pertinentes pour le lieu de travail actuel, qui évolue rapidement.

Commencez par les meilleures recherches existantes évaluées par les pairs.

Ajoutez-y les perspectives de terrain de notre vaste réseau de managers expérimentés et d'experts en L&D.

Filtrez les résultats à travers les normes rigoureuses et l'expertise de niveau universitaire de notre équipe de recherche.

Distiller les leçons les plus importantes dans un format accessible, en petites bouchées, pour les responsables de personnes.

Bibliothèque Jhana

informatica glassdoor Aol. Etsy CARFAX

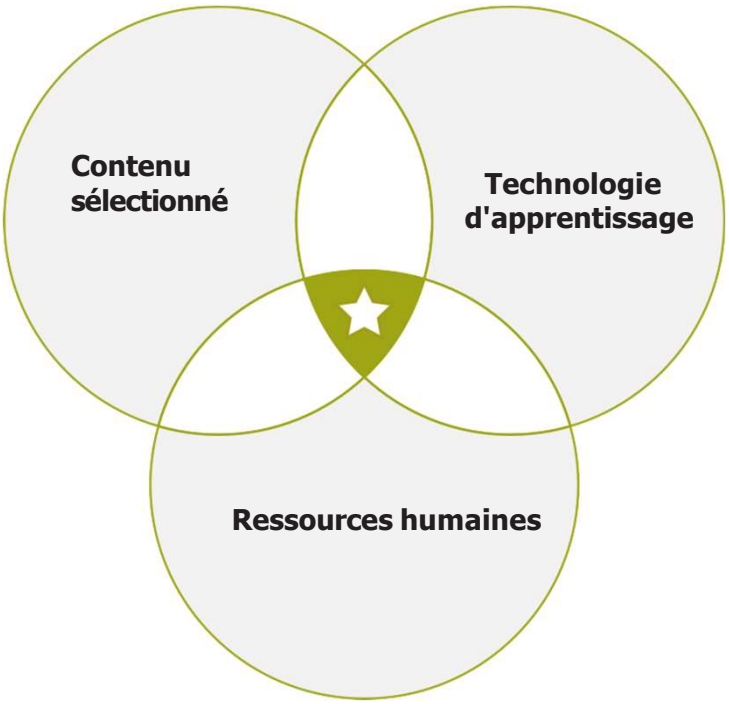
© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

FranklinCovey ALL ACCESS PASS | Jhana A FRANKLINCOVEY COMPANY

Favoriser une culture d'apprentissage continu

Les entreprises qui réussissent à instaurer une culture de l'apprentissage continu sont plus innovantes, plus adaptables et mieux équipées pour faire face à la concurrence dans une économie mondiale qui évolue rapidement[1]. Une culture de l'apprentissage continu devrait commencer par les RH, mais elle vit ou meurt avec les dirigeants.

Les responsables du personnel détiennent les clés de la croissance, de la motivation et de la réussite des employés. Dans un monde où chaque employé doit être capable d'apprendre et de s'adapter en permanence, les RH doivent s'attacher à donner à ces leaders essentiels les moyens de diffuser une culture de l'apprentissage dans toute l'organisation. C'est là que nous intervenons.



Trois façons dont Jhana permet un apprentissage continu.

Contenu sélectionné. Utilisez la bibliothèque complète de Jhana pour sélectionner un contenu fiable et de haute qualité pour toutes vos initiatives d'apprentissage.

Technologie d'apprentissage. La plateforme à la demande de Jhana répond aux besoins des managers d'aujourd'hui. Reliez notre contenu à votre LMS ou utilisez-le comme une solution autonome.

Ressources humaines. Notre équipe agit comme une extension de votre équipe pour vous aider à faire avancer vos programmes d'apprentissage.

"Jhana a été un outil incroyable qui m'aide à orchestrer rapidement des solutions et des idées personnalisées pour les leaders, en tirant parti d'un contenu validé de premier ordre. Je suis 100 % plus efficace dans l'accompagnement des leaders au quotidien grâce à Jhana !".

Jessica Brookins, conseillère en ressources humaines, AOL

[1]Source : *Tendances mondiales du capital humain 2015 : Leading in the new work,* Deloitte University Press / Deloitte Consulting LLP, 2015.

informatica glassdoor Aol. Etsy CARFAX

Pour plus d'informations sur le service Jhana, contactez John Leary, Directeur & Associé de FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr ou appelez le +33 (0)6.29.82.30.89. Vous pouvez aussi visiter notre site www.franklincovey.fr.

FranklinCovey
ALL ACCESS PASS®

RENFORCER LES CAPACITÉS. OBTENIR DES RÉSULTATS.

FranklinCovey aide les organisations depuis près de trois décennies - en leur fournissant une combinaison des meilleurs contenus et solutions au monde pour développer des leaders et des individus efficaces pour conduire les résultats les plus importants de l'organisation. Aujourd'hui, le FranklinCovey All Access Pass® offre un accès illimité à l'ensemble de nos meilleurs contenus et solutions, ce qui vous permet d'élargir votre champ d'action, d'atteindre vos objectifs commerciaux et d'avoir un impact durable sur les performances de votre organisation.

ACCÈS ILLIMITÉ

Accédez au contenu de classe mondiale de FranklinCovey, quand et où vous en avez besoin. Certifiez vos animateurs internes pour qu'ils puissent enseigner notre contenu, déployez des consultants FranklinCovey ou utilisez le contenu numérique pour atteindre vos apprenants avec le comportement...
le contenu changeant dont vous avez besoin. Avec le All Access Pass, vous disposez des ressources nécessaires pour renforcer vos capacités et obtenir des résultats.

SUPPORT

La qualité de FranklinCovey s'étend à tous les aspects de votre expérience. En tant que détenteur d'un laissez-passer, vous aurez accès à un service certifié de spécialistes de la mise en œuvre qui aidera à concevoir des parcours d'impact pour le changement de comportement et les résultats.

VALEUR

Renforcez les capacités d'un plus grand nombre de personnes au sein de votre organisation et réalisez des économies. Tout est inclus dans un prix par personne qui est, dans de nombreux cas, plus abordable que le déploiement d'une seule solution de formation traditionnelle.

FLEXIBILITÉ

Accéder au contenu dans une variété de formats de diffusion pour répondre aux besoins de multiples parties prenantes.

- Formation sur site
- Séminaires en ligne
- Apprentissage numérique à la demande
- Apprentissage mixte
- Coaching
- Processus de transformation à l'échelle de l'organisation

IMPACT

Organisez le contenu de FranklinCovey en fonction des besoins spécifiques de votre entreprise. De plus, créez une expérience d'apprentissage commune à l'ensemble de votre organisation mondiale grâce à nos principaux domaines de contenu, localisés en 21 langues.

SERVICES

Les services aux détenteurs de cartes d'accès sont disponibles pour accélérer votre activité.

objectifs. Nos services flexibles vont du coaching à la certification des animateurs et à la prestation sur site, en passant par la personnalisation du contenu et l'administration des laissez-passer. Notre engagement est de fournir tous les outils et ressources nécessaires pour répondre à vos besoins en constante évolution.

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

DES SOLUTIONS DE CLASSE MONDIALE

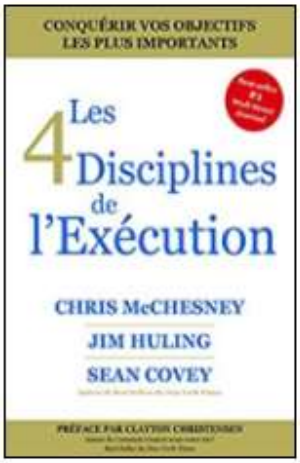
L'ensemble du contenu de FranklinCovey est désormais disponible pour aider votre organisation à atteindre ses objectifs de développement personnel et commercial.

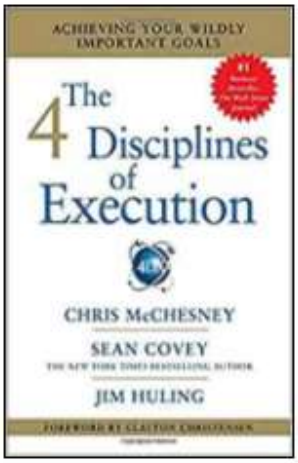
DOMAINES DE CONTENU	ALL ACCESS PASS
Les 4 rôles essentiels du leadership™	- ●
Les 5 choix de la productivité extraordinaire®.	- ●
Les 6 pratiques essentielles pour diriger une équipe™	- ●
Les 7 habitudes des personnes très efficaces®: Fondations	- ●
Les 7 habitudes des personnes très efficaces®: Signature Edition 4.0	- ●
La mise en œuvre du Leader 7 Habits : Entraîner votre équipe vers de meilleures performances	- ●
Les 7 habitudes des managers	- ●
Créer une vision et une stratégie partagées™	- ●
Exécuter la stratégie et les objectifs de votre équipe™	- ●
Découvrez POURQUOI ™ :La clé d'une innovation réussie	- ●
Inspirer une culture de la confiance™	- ●
Introduction aux 4 rôles essentiels du leadership™	- ●
Jhana	- ●
Leaders@Change	- ●
Diriger à la *vitesse de* la *confiance*	- ●
La fidélisation des clients	- ●
Gérer les milléniaux	- ●
Meeting Advantage™	- ●
Millennials@Work	- ●
Multipliers® : Comment les meilleurs leaders stimulent l'intelligence de chacun	- ●
Avantage de la présentation	- ●
Les bases de la gestion de projet pour le gestionnaire de projet non *officiel®.*	- ●
La vitesse de la confiance: fondation	- ●
Biais inconscients : comprendre les préjugés pour libérer le potentiel™	- ●
Libérez le potentiel de votre équipe grâce au coaching™	- ●
Ce que le PDG veut que vous sachiez : Building Business Acumen™	- ●
Avantage de l'écriture	- ●

©Franklin Covey Co. Tous droits réservés.
AAP1810303 Version 1.0.6

Nos Publications Franklin Covey p.55

Publications FranklinCovey



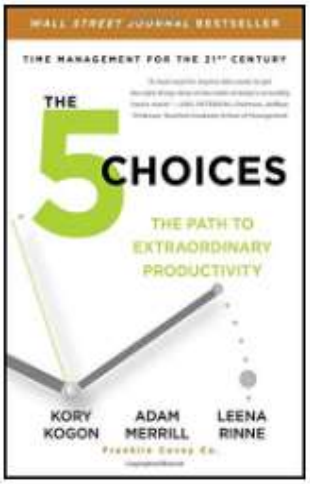


LES 4 DISCIPLINES DE L'EXÉCUTION : ATTEINDRE VOS OBJECTIFS LES PLUS IMPORTANTS

PAR CHRIS MCCHESNEY, SEAN COVEY, ET JIM HULING

Les 4 disciplines de l'exécution (4DX) sont une formule simple, reproductible et éprouvée pour exécuter vos priorités stratégiques les plus importantes au milieu du tourbillon. En suivant les 4 disciplines - se concentrer sur ce qui est extrêmement important, agir sur les mesures principales, tenir un tableau de bord convaincant et créer une cadence de responsabilisation - les dirigeants peuvent produire des résultats révolutionnaires, même lorsque l'exécution de la stratégie exige un changement de comportement important de la part de leurs équipes.

Disponible en français/anglais

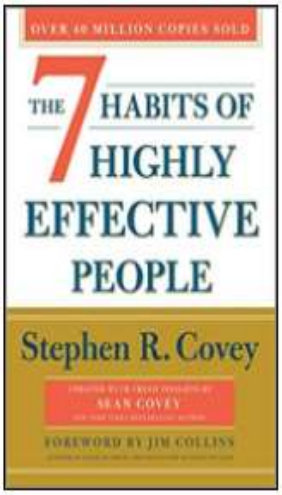


LES 5 CHOIX : LE CHEMIN VERS UNE PRODUCTIVITÉ EXTRAORDINAIRE

PAR KORY KOGON, ADAM MERRILL, ET LEENA RINNE

Les 5 choix est une exploration de la productivité moderne. Il offre de puissants aperçus tirés des dernières recherches en neurosciences et de décennies d'expérience dans le domaine de la gestion du temps pour vous aider à maîtriser votre attention et votre énergie. *Les 5 choix* est une redéfinition de la gestion du temps : par le biais de cinq choix fondamentaux, il augmente la productivité des individus, des équipes et des organisations, et permet aux individus de faire des choix sélectifs et à fort impact sur l'endroit où investir leur temps précieux, leur attention et leur énergie.

Disponible en anglais



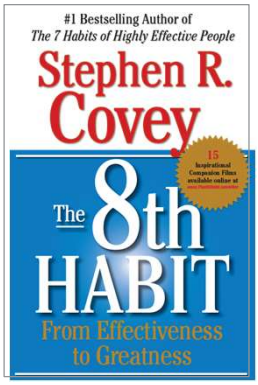
LES 7 HABITUDES DES PERSONNES TRÈS EFFICACES ÉDITION 30ÈME ANNIVERSAIRE

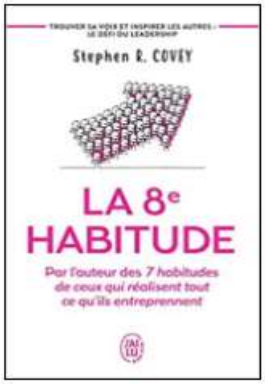
PAR STEPHEN R. COVEY

L'un des livres les plus inspirants et les plus marquants jamais écrits, *Les 7 habitudes des gens très efficaces*, captive les lecteurs depuis plus de trois décennies. Il a transformé la vie de présidents et de PDG, d'éducateurs et de parents - des millions de personnes de tous âges et de toutes professions. Cette édition du 30e anniversaire de ce classique intemporel rend hommage à la sagesse des 7 habitudes en y ajoutant les idées modernes de Sean Covey.

Disponible en français/ anglais

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.





LA 8E HABITUDE : DE L'EFFICACITÉ À LA GRANDEUR

PAR STEPHEN R. COVEY

Les défis et la complexité auxquels nous sommes confrontés dans nos relations, nos familles, nos vies professionnelles et nos communautés sont d'une ampleur entièrement nouvelle. Pour prospérer, innover, exceller et diriger à l'ère du travailleur du savoir, nous devons aller au-delà de l'efficacité... pour atteindre la grandeur. Accéder aux niveaux supérieurs du génie humain et de la motivation dans la nouvelle réalité d'aujourd'hui exige un changement et une nouvelle façon de penser : un nouvel état d'esprit, un nouvel ensemble de compétences et d'outils - une toute nouvelle habitude.

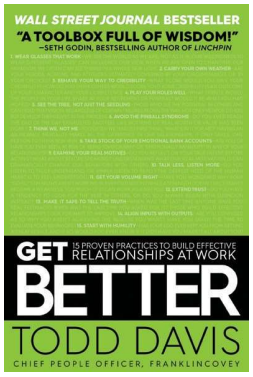
Disponible en français/anglais

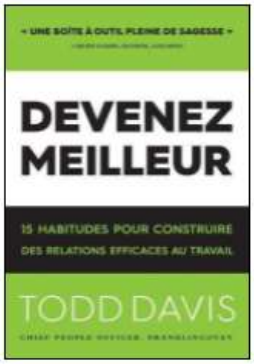
TOUT LE MONDE MÉRITE UN GRAND MANAGER : LES 6 PRATIQUES ESSENTIELLES POUR DIRIGER UNE ÉQUIPE

PAR SCOTT MILLER, VICTORIA ROOS OLSSON, ET TODD DAVIS

Organisé en quatre rôles principaux que tout manager est censé remplir, ce livre se concentre sur la manière de se diriger soi-même, de diriger les gens, les équipes et le changement. Les lecteurs peuvent commencer n'importe où et aller partout avec ce guide, en fonction de leurs problèmes actuels ou de leurs contraintes de temps. Il peut trouver un conseil utile en dix minutes ou en un an.
de glaner un ensemble de compétences grâce à une lecture plus approfondie. L'objectif est que le gestionnaire occupé sache quoi faire et comment le faire sans interrompre son flux de travail habituel.

Disponible en français/anglais



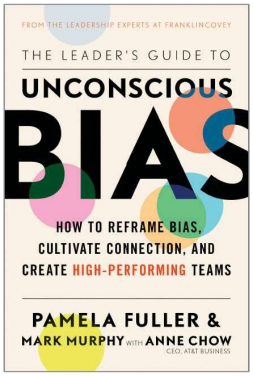


GET BETTER : 15 PRATIQUES ÉPROUVÉES POUR ÉTABLIR DES RELATIONS EFFICACES AU TRAVAIL

PAR TODD DAVIS

Dans *Get Better : 15 Proven Practices to Build Effective Relationships at Work*, Todd Davis, Chief People Officer, va au-delà de l'adage selon lequel le personnel est le plus grand atout d'une organisation. Il affirme plutôt que
Les relations sont le moteur de l'efficacité professionnelle et personnelle et, en fin de compte, elles créent une culture qui peut devenir l'avantage concurrentiel d'une organisation.

Disponible en français/anglais



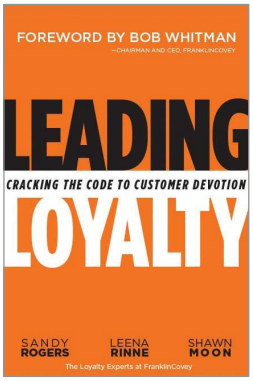
LE GUIDE DU LEADER SUR LES PRÉJUGÉS INCONSCIENTS : COMMENT RECADRER LES PRÉJUGÉS, CULTIVER LA CONNEXION ET CRÉER DES ÉQUIPES PERFORMANTES

PAR PAMELA FULLER, MARK MURPHY, ET ANNE CHOW

Ce livre explique que les préjugés sont le résultat de raccourcis mentaux, de nos goûts et de nos aversions, et qu'ils font partie intégrante de la condition humaine. Et ce que nous supposons les uns des autres et la façon dont nous interagissons les uns avec les autres a de vastes effets sur notre réussite organisationnelle - en particulier sur le lieu de travail. En vous apprenant à surmonter les préjugés inconscients, ce livre fournit plus de 30 outils uniques, tels qu'une feuille de travail préparatoire et une liste de moyens de recadrer vos pensées inconscientes.

Disponible en anglais

©Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

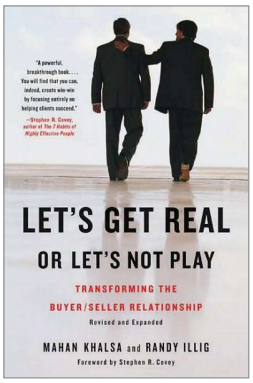


LA LOYAUTÉ EN TÊTE : PERCER LE CODE DE LA DÉVOTION DU CLIENT

PAR SANDY ROGERS, LEENA RINNE, ET SHAWN MOON

Pour prospérer dans l'économie actuelle, il ne suffit pas que les clients vous apprécient. Ils doivent vous aimer. Gagnez leur cœur et non seulement ils achèteront davantage, mais ils parleront de vous à tous ceux qu'ils connaissent. Les experts du secteur de FranklinCovey ont entrepris de percer les mystères de la fidélisation des clients. Dans le cadre d'une étude approfondie qui a porté sur 1 100 magasins et des milliers de personnes, ils ont isolé les exemples qui se distinguent en termes de revenus et de rentabilité. Il est temps d'investir dans la fidélisation. Même de petites améliorations se traduisent par une forte augmentation de votre résultat net... et améliorent votre activité en général.

Disponible en anglais

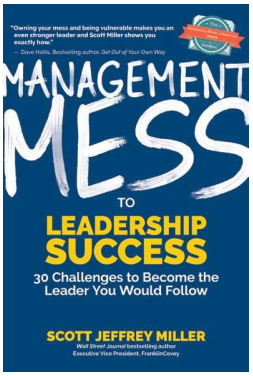


SOYONS RÉALISTES OU NE JOUONS PAS : TRANSFORMER LA RELATION ACHETEUR/VENDEUR

PAR MAHAN KHALSA ET RANDY ILLIG

Trop souvent, le processus de vente se résume à la peur. Les clients ont peur d'être convaincus de faire une erreur ; les vendeurs redoutent de ne pas pouvoir conclure l'affaire et d'atteindre leurs quotas. Personne n'est heureux. Mahan Khalsa et Randy Illig proposent une meilleure façon. Les vendeurs, soutiennent-ils, sont plus performants lorsqu'ils se concentrent à 100 % sur la réussite de leurs clients. Lorsque les clients réussissent, l'acheteur et le vendeur sont tous deux gagnants. En vous appuyant sur le processus, les compétences et les outils uniques développés par le cabinet FranklinCovey Sales Performance Practice, vous apprendrez à être authentique, à dire exactement ce que vous pensez et à agir en fonction de vos valeurs.

Disponible en anglais

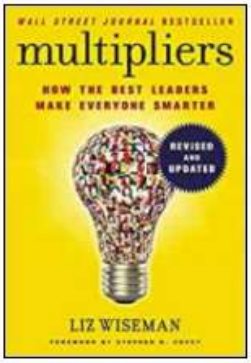


LE DÉSORDRE DU MANAGEMENT AU SUCCÈS DU LEADERSHIP : 30 DÉFIS POUR DEVENIR LE LEADER QUE VOUS SUIVRIEZ

PAR SCOTT MILLER

Dans Miller's *Management Mess to Leadership Success*, vous trouverez 30 défis de leadership qui, lorsqu'ils sont appliqués, peuvent changer votre façon de vous gérer, de diriger les autres et de produire des résultats. La sagesse contenue dans le livre de Scott a été apprise par des coups durs, et a été affinée par Stephen R. Covey et l'équipe de FranklinCovey grâce à des années de recherche et d'expérience de formation en entreprise.

Disponible en anglais

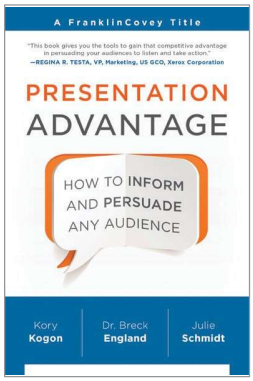


Dans ce livre passionnant et très pratique, l'experte en leadership Liz Wiseman explore ces deux styles de leadership et montre de manière convaincante comment les multiplicateurs peuvent avoir un effet positif et rentable sur les organisations – en faisant plus avec moins de ressources, en développant et en attirant les talents, et en cultivant de nouvelles idées et énergies pour stimuler le changement organisationnel et l'innovation.
En analysant les données de plus de 150 dirigeants, Wiseman a identifié cinq disciplines qui distinguent les Multiplicateurs des Diminueurs. Ces cinq disciplines ne reposent pas sur un talent inné ; en fait, il s'agit de compétences et de pratiques que chacun peut apprendre à utiliser, même les Diminueurs récalcitrants de toujours. Des études de cas concrets et des conseils et techniques pratiques donnent vie à chacun de ces principes et vous montrent comment devenir vous aussi un multiplicateur, que vous soyez un manager débutant ou expérimenté. Imaginez ce que vous pourriez accomplir si vous pouviez exploiter toute l'énergie et l'intelligence qui vous entourent.

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

Disponible en anglais

FranklinCovey
THE ULTIMATE COMPETITIVE ADVANTAGE



L'AVANTAGE DE LA PRÉSENTATION : COMMENT INFORMER ET PERSUADER N'IMPORTE QUEL PUBLIC

PAR KORY KOGON, BRECK ENGLAND, ET JULIE SCHMIDT

La capacité d'attention moyenne d'un adulte a diminué au cours des dernières années. C'est une nouvelle difficile pour un présentateur. Cela signifie que vous avez peut-être une salle pleine de gens, mais que leur esprit est ailleurs. Vous êtes en concurrence avec une foule d'activités qui réclament leur attention : courriels, textos, médias sociaux et applications. Dans *Presentation Advantage*, les auteurs décrivent le "modèle de connexion" - le modèle mental qui vous permet de vous connecter au message, à vous-même et à l'auditoire pendant toute présentation. Les distractions de votre public ne prendront plus le pas sur ce que vous avez à dire.

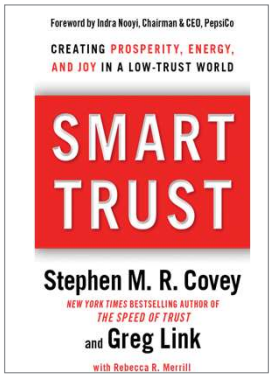
Disponible en anglais

LA GESTION DE PROJET POUR LE CHEF DE PROJET *NON OFFICIEL*

PAR KORY KOGON, SUZETTE BLAKEMORE, ET JAMES WOOD

Ce livre offre des conseils pratiques et concrets pour une gestion de projet efficace, et vous guide à travers les éléments essentiels du processus de gestion des personnes et des projets : Initier, Planifier, Exécuter, Suivre/Contrôler, et Clôturer. Les chefs de projet non officiels, quel que soit leur domaine d'activité, bénéficieront des éléments suivants
les anecdotes de la vie réelle, accessibles et engageantes, les "Proverbes de la gestion de projet" mémorables et les révisions rapides à la fin de chaque chapitre. Si vous avez du mal à organiser vos projets ou si vous souhaitez apprendre de nouvelles techniques de gestion de projet, ce livre est fait pour vous.

Disponible en anglais



LA CONFIANCE INTELLIGENTE : CRÉER LA PROSPÉRITÉ, L'ÉNERGIE ET LA JOIE DANS UN MONDE SANS CONFIANCE

PAR STEPHEN M. R. COVEY ET GREG LINK

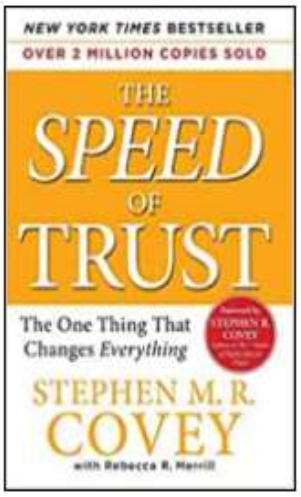
Stephen M. R. Covey met en lumière le pouvoir caché de la confiance pour changer les vies et avoir un impact sur les organisations. Dans un style convaincant et facile à lire, Stephen M. R. Covey et son partenaire commercial de longue date, Greg Link, partagent des principes et des anecdotes éclairants sur des personnes et des organisations qui non seulement atteignent les objectifs de l'entreprise, mais aussi les objectifs de la société.
une prospérité sans précédent grâce à des relations et des cultures de haute confiance, mais aussi, ce qui est encore plus inspirant, des niveaux élevés d'énergie et de joie.

Disponible en anglais

Entièrement réécrit pour le monde des affaires d'aujourd'hui, What the CEO Wants You to Know, augmenté et mis à jour, écrit par l'auteur à succès Ram Charan, décrit les principes fondamentaux de chaque entreprise, des vendeurs de rue de Mumbai aux sociétés Fortune 500. S'appuyant sur des témoignages d'Uber, d'Amazon, d'Apple, de Toyota, de Netflix, de Lyft, de The Limited, de Walmart, de GE et de Starbucks, Charan explique, dans le langage le plus accessible qui soit, les tenants et aboutissants du fonctionnement des entreprises, du revenu brut aux coûts d'exploitation, en passant par les stocks et les flux de trésorerie, le chiffre d'affaires, les bénéfices et les marges, le rendement du capital et les comptes créditeurs et débiteurs, la qualité des produits et les ventes. Un classique de la littérature commerciale, tiré à des centaines de milliers d'exemplaires, ce livre court et captivant est comme un cours de MBA miniature entre deux couvertures.
Pour tous ceux qui souhaitent maîtriser et comprendre les leviers qui font la réussite d'une entreprise, What the CEO Wants You to Know est la réponse parfaite.

Disponible en anglais

© Franklin Covey Co. Tous droits réservés.

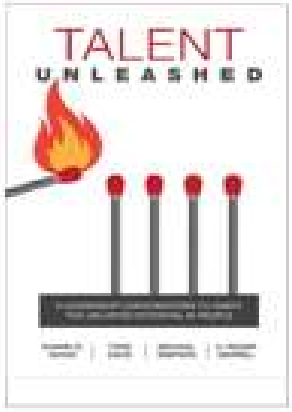


LA VITESSE DE CONFIANCE : LA SEULE CHOSE QUI CHANGE TOUT

PAR STEPHEN M. R. COVEY

The Speed of Trust offre un regard sans précédent et éminemment pratique sur le fonctionnement exact de la confiance dans toutes nos transactions et relations. Il remet en question l'hypothèse séculaire selon laquelle la confiance n'est qu'une vertu sociale douce, et démontre au contraire que la confiance est un moteur économique de premier ordre.

Disponible en français / anglais

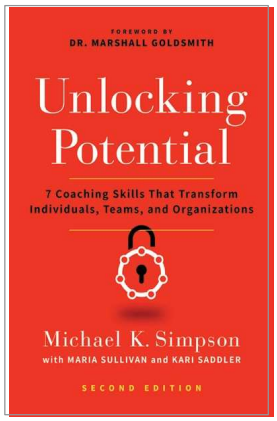


TALENT UNLEASHED : 3 CONVERSATIONS DE LEADERSHIP POUR ENFLAMMER LE POTENTIEL ILLIMITÉ DES GENS

PAR SHAWN MOON, TODD DAVIS, MICHAEL SIMPSON, ET A. ROGER MERRILL

Through 3 Leadership Conversations, *Talent Unleashed* est le fruit de la collaboration de quatre auteurs qui ont été les témoins directs du succès de leaders du monde entier qui ont libéré les talents de ceux qui les entourent. Ils partagent des histoires sur le travail que ces leaders ont réalisé collectivement avec des milliers de clients de FranklinCovey au cours des trente dernières années.

Disponible en anglais



LIBÉRER LE POTENTIEL : 7 COMPÉTENCES DE COACHING QUI TRANSFORMENT LES INDIVIDUS, LES ÉQUIPES ET LES ORGANISATIONS

PAR MICHAEL SIMPSON, AVEC MARIA SULLIVAN ET KARI SADDLER

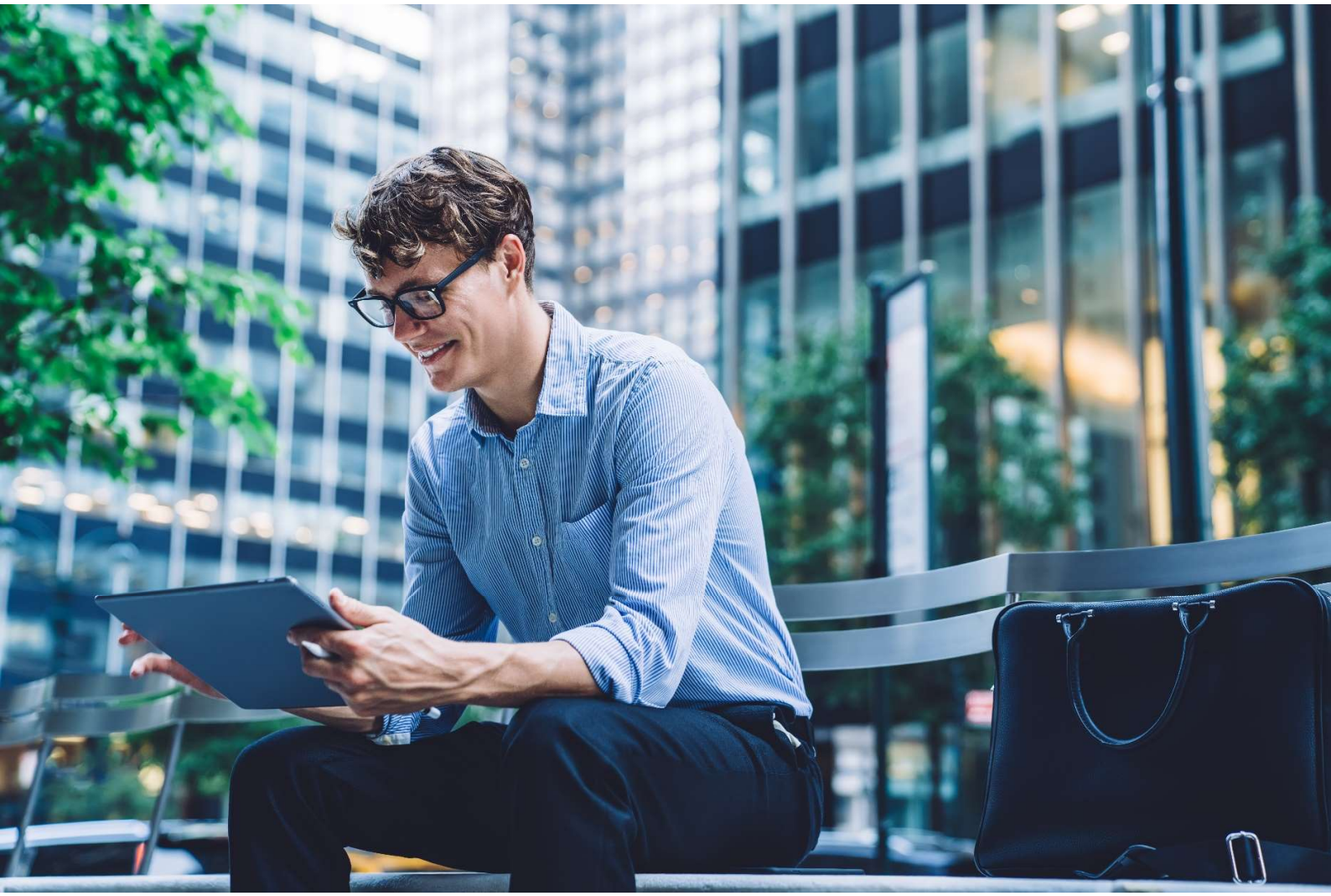
Pour obtenir le meilleur de vos employés, vous devez être plus qu'un manager.
Vous devez être un coach. Vous êtes un leader parce que vous possédez une expertise dans votre domaine. Vous avez la formation et l'expérience. Vous comprenez votre
mais pouvez-vous motiver et engager pleinement votre équipe ? Dans ce livre, vous acquerrez les compétences nécessaires pour coacher votre personnel à partir de la base, en maximisant son potentiel sur le plan personnel, en tant que membre de l'équipe et en tant que contributeur à l'organisation dans son ensemble.

Disponible en anglais

©Franklin Covey Co. Tous droits réservés.
MRK2060482 Version 1.1.0

A Propos de Franklin Covey France

-Qui Sommes-Nous? P.61



FranklinCovey, leader mondial de la formation professionnelle, améliore la performance des entreprises en les aidant à obtenir des résultats qui nécessitent des changements durables dans le comportement humain.
Défi le plus difficile auquel une organisation est confrontée. Une fois accompli, c'est aussi l'avantage concurrentiel le plus durable.

Une entreprise bâtie sur la culture

FranklinCovey est implanté dans 100 pays. Nos 3 000 consultants interviennent dans 165 pays.

750 000 participants sont formés par an et 150 000 formateurs clients ont été certifiés aux solutions FranklinCovey.

FranklinCovey fournit des solutions, des contenus, des outils, des formations, des méthodologies et des contenus tous basés sur des principes immuables et des pratiques éprouvées.

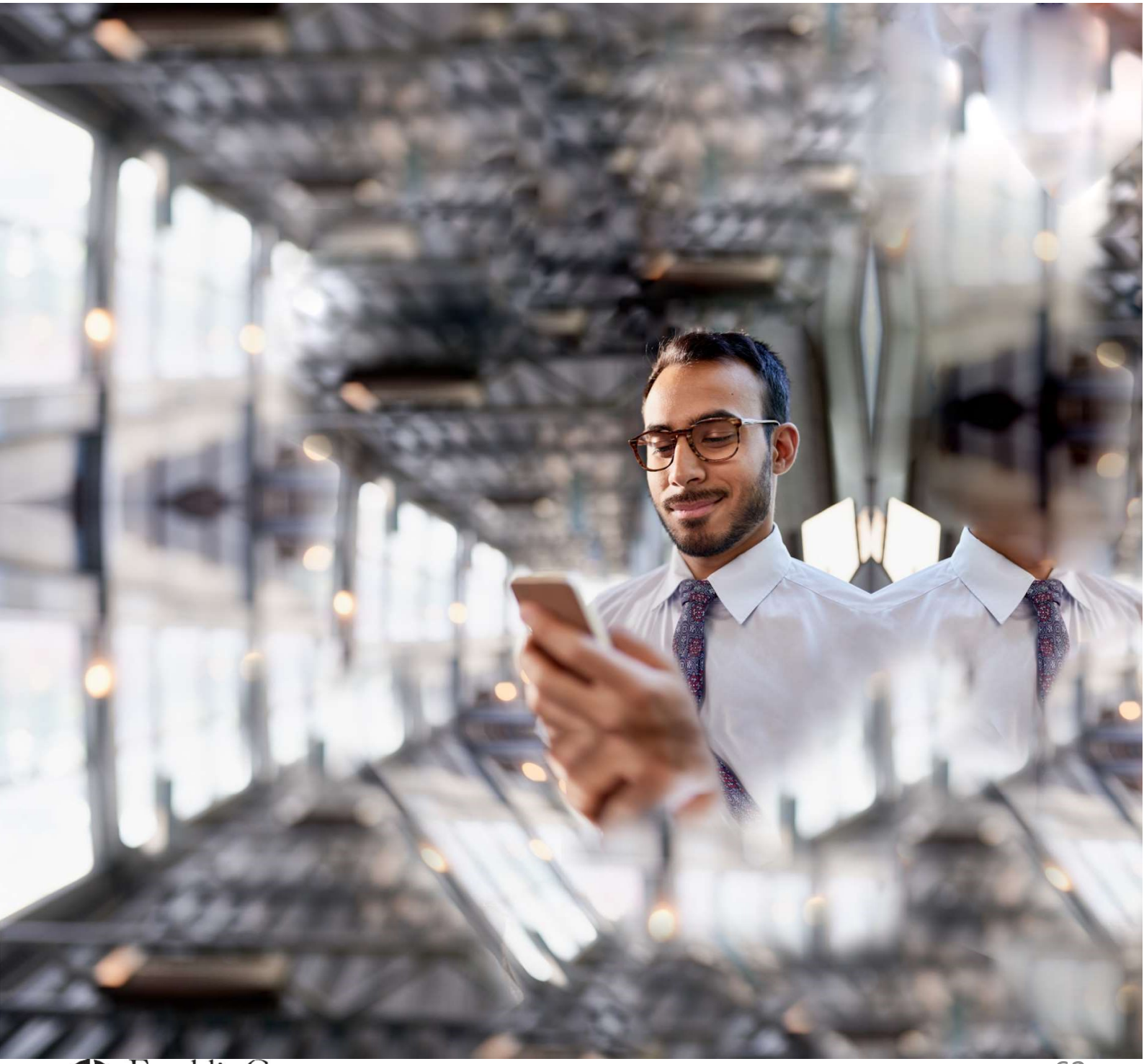
- Notre croyance : Chaque individu, équipe, organisation a le potentiel de réaliser l'exceptionnel.
- Notre mission : Nous révélons l'excellence des personnes et des organisations. Nous améliorons les résultats en changeant les comportements.
- Notre objectif ultime : Fournir des résultats incrémentaux mais aussi des résultats transformationnels basés sur des changements de paradigmes.

Pour la 8ème année consécutive, FranklinCovey a été nommé l'un des 20 meilleurs cabinets de formation dans les domaines du leadership et de la performance commerciale par Training Industry.

Contacts Franklin Covey France

Contactez-nous pour un diagnostique personnalisé p.63

Rejoignez nos réseaux sociaux et Website p.64



Votre équipe dédiée FranklinCovey France

John LEARY
Directeur d'Activité et Associé

john.leary@franklincovey.fr

Mobile:
+33(0)6 29 82 30 89

Adèle MORAUX
Responsable Gestion & Administration

adele.moraux@franklincovey.fr

Mobile:
+33(0)6 17 59 59 82

Votre projet commence aujourd'hui.

Contactez-nous

info@franklincovey.fr

Burhan OCAKOGLU
Directeur Général et Associé

burhan.ocakoglu@franklincovey.fr

Mobile:
+33(0) 6 24 60 67 46

Nos bureaux

FranklinCovey France SAS 9 Villa Wagram-Saint-Honoré 75008 PARIS

Heures d'ouverture

Du lundi au vendredi de 9h00-18h00

Rejoignez nos réseaux sociaux et visitez notre site web

https://www.franklincovey.fr/

https://www.linkedin.com/company/franklincoveyfrance

https://twitter.com/FranklinCoveyF

https://www.facebook.com/FranklinCovey-France-101378791903153/

https://www.youtube.com/channel/UCp2dKK69iqCahQBURsqWvmw

https://www.instagram.com/franklincoveyfrance/?hl=fr