



Nos activités de conseil

1

CONSEIL

Améliorons ensemble
la qualité de votre
environnement de
travail

Nous proposons nos services pour réunifier des équipes modifiées par les fusions ou des changements d'organisation en animant des **team buildings** efficaces et créatifs ainsi que des **réflexions de groupe** afin de préparer l'avenir de la société en fonction du contexte concurrentiel.

Nous accompagnons également votre entreprise pour les **Certifications ISO 9001, 14001, 50001 & 26000** : grâce à notre équipe pluridisciplinaire comprenant une spécialiste en élaboration de procédures et un psychosociologue, vous atteindrez vos objectifs rapidement.

La Formation

Notre Savoir-Faire unique est à votre disposition : Ensemble, réalisons tous vos projets de Formation.

Notre but est de créer une **formation qui vous ressemble**, c'est pourquoi, nous avons pour habitude de proposer à nos clients **une immersion dans les services ou les équipes à former**.

Nous utilisons différentes méthodes telles que la Process Communication, le HBDI, les outils psychologiques tirés des Éditions du Centre de Psychologie Appliquée (ECPA), mais aussi la Programmation Neuro-Linguistique ou l'Analyse Transactionnelle. Nos formateurs sont tous certifiés.

2

FORMATION

Créons ensemble le
programme de
formation qui répond
à vos attentes

Le Coaching

Le Groupe Expression accompagne depuis 30 ans, des individus dans des démarches de changement.

L'accompagnement individuel est une relation d'aide entre un formateur et une personne en quête d'évolution.

Cette démarche s'envisage au cas par cas, en fonction des aspirations de chacun, son intérêt se trouve dans la fixation d'objectifs, qui au fur et à mesure de l'accompagnement, se trouvent atteints.

3

COACHING

Accompagnons vos
collaborateurs dans
leurs démarches
d'évolution



Jean Tonelli

D.E.A de psychologie sociale, Coach sénior, il anime des ateliers de réflexions stratégiques, accompagne les équipes au changement et aide les entreprises à leurs recrutements.



Amandine Jolibois

Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication, elle réalise des formations en Communication et Management, ainsi que des accompagnements individuels.



Bernadette Monfort

Consultant en organisation, elle accompagne les entreprises aux certifications ISO 9001 et 14001.

Entreprise de Conseil en Ressources Humaines sur Monaco depuis 1983

Notre vision de la Formation est de réaliser des prestations sur-mesure pour nos clients, car chaque situation est unique.

C'est pourquoi nous vous proposons simplement des thématiques afin que vous ayez une idée du champs de nos compétences, chacune devant être exploré en fonction de votre problématique :

- Formations axées autour du management, que ce soit pour acquérir les bases ou pour se perfectionner... Il est à préciser que pour certains managers, un accompagnement individuel au changement est préconisé.
- Formations basées sur la communication interpersonnelle, par exemple dans des situations d'accueil de clientèle, communication intergénérationnelles, ou encore au sein d'une équipe afin de diminuer les conflits...
- Formations s'articulant autour de différentes notions comme la gestion du stress, le lâcher-prise, l'estime de soi, le mieux-vivre ensemble, voire le bonheur au travail....
- Formations ayant pour thème l'écologie, le développement durable, l'agriculture biologiques, les éco-gestes au quotidien...

G R O U P E
expression
www.groupeexpression.com

La Tour Odéon - 36, avenue de l'Annonciade - 98000 Monaco
tel : +377 93 50 36 33 - fax : +377 93 15 94 01

contact@groupeexpression.com

FEDEM
FORMATION

Etablissement Formateur Agré
partenaire de la FEDEM, ce qui permet
aux entreprises de bénéficier d'une
rétrocession gouvernementale de 25%
HT du coût total de la formation,
plafonnée à 4500 € par an et par
entreprise.



Notre Cabinet est certifié ISO 9001 & 14001

Exemple d'outils que nous utilisons :

La Process Communication

Un de nos outils phares permettant d'améliorer sa communication, de mieux se connaître et de mieux connaître ses collaborateurs.



Le HBDI

C'est une carte simplifiée de vos différents modes de pensée en situation normale et en situation de stress.



HBDI™ Certified
Hemmen Brain Dominance Instrument™

Le MOTIVA

C'est outil s'intéresse à la motivation, et permet de réaliser une analyse fine et complète de l'état d'esprit motivationnel d'un individu.



**DANS LE CADRE DE NOTRE PARTENARIAT AVEC LA FEDEM
ET POUR NOS FORMATIONS INTER-ENTREPRISES,
NOUS VOUS PROPOSONS DE DÉCOUVRIR L'OUTIL PROCESS COMMUNICATION**

Qu'est-ce que la Process Communication® ?

Fruit des recherches menées par Taibi Kahler, au cours des années 70, en partenariat avec la NASA, la Process Communication® est née en 1982 aux Etats-Unis.

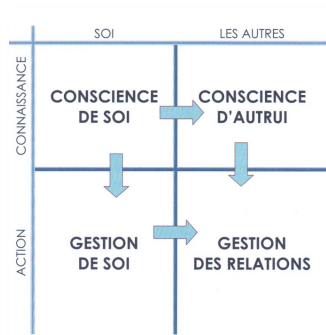


Schéma illustrant le Modèle Process Communication Management qui couvre les 4 domaines clés de l'intelligence émotionnelle (Goleman-Boyatzis-McKee).

Ce Modèle permet de développer la connaissance de soi, la connaissance des autres et de mieux gérer la relation.

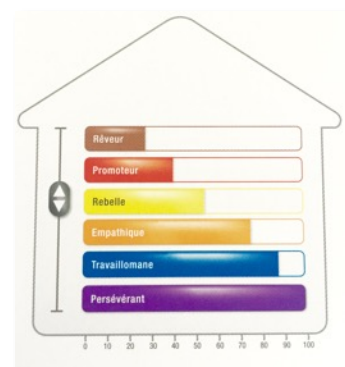
La personnalité d'un individu est composée d'un mélange subtil et unique de 6 types de personnalités. En fonction de ce mélange, apparaissent des caractéristiques comportementales, des motivations, des façons de communiquer et des comportements sous stress prévisibles et observables.

Identifier et comprendre ces comportements nous permet d'améliorer notre qualité de vie professionnelle et personnelle, d'individualiser notre mode de communication, notre leadership et de gérer les situations de conflits.

Un outil pour comprendre les personnalités

L'**inventaire de personnalité** est proposé pour les personnes souhaitant utiliser ce Modèle, il leur suffit de répondre à un questionnaire en ligne.

L'**immeuble de personnalité** est une métaphore pédagogique permettant de visualiser la structure de personnalité. A chaque étage se trouve un des 6 types de personnalité. La taille des étages indique la quantité d'énergie disponible lorsqu'une personne souhaite ou doit utiliser le type correspondant. Le principe de l'ascenseur illustre la capacité d'accéder à tous les étages et d'en utiliser les ressources.



Un outil pour se prémunir contre le stress

La **prévisibilité des comportements sous stress** est l'un des plus précieux atouts du modèle Process Communication®.

Chaque type de personnalité possède sa propre façon de se comporter selon l'intensité du stress subi. Cette séquence comportementale, prédictible, observable et réversible offre une grille de lecture éclairante pour comprendre et gérer les difficultés relationnelles.

Les utilisateurs du modèle Process Communication® disposent d'un ensemble d'outils pratiques pour gérer au quotidien avec talent leur communication avec leurs interlocuteurs. Ainsi, les relations de travail gagnent en fluidité, les projets sont conduits par des équipes plus autonomes et sereines.

Quelques entreprises utilisant la Process Communication...



Formation à la Process Communication (Niveau 1)

«Alors qu'avec certains mes messages passent toujours bien, avec d'autres, les mêmes mots, les mêmes phrases et le même ton ne passent pas. J'ai autour de moi des gens qui sont positifs et pleins d'énergie et d'autres dont je ne peux plus rien tirer !»

La Process Communication est un outil récent permettant de se mettre en phase non seulement avec ce que dit l'autre, mais aussi avec ce qu'il ressent, ce qu'il croit et avec le type de relations dont il a besoin pour fonctionner efficacement. Connaître et comprendre nos différences permet de mettre un sens là où il avait incompréhension, de l'efficacité là où il y avait démotivation, de l'harmonie là où il y avait «mécommunication».

Objectifs du stage :

- 👉 Identifier les gisements d'efficacité, d'énergie liés à une meilleure communication
- 👉 Découvrir les concepts clés du modèle PROCESS COMMUNICATION
- 👉 Établir les bases d'un schéma individualisé de communication motivationnelle



Personnes concernées :

- 👉 Toute personne souhaitant s'ouvrir sur de nouvelles approches en matière de communication de développement personnel afin de dynamiser sa communication et l'énergie de son entourage
- 👉 Aux managers souhaitant diminuer le stress au sein de leurs équipes.

Pré-requis :

- 👉 Questionnaire de personnalité à pré-remplir.

La différence qui fait la différence :

- 👉 Découvrir sa structure de personnalité et ses modes préférentiels de communication.
- 👉 Le matériel pédagogique individualisé : un profil de personnalité d'une quarantaine de pages est remis à chaque stagiaire, un support de formation conséquent pouvant être consulté à tout moment, ainsi qu'une application mobile à télécharger.

Itinéraire pédagogique :

- 👉 Les 6 types de personnalité : définition des différentes facettes que nous utilisons.
- 👉 L'immeuble de la personnalité et l'ascenseur de la communication : se connaître, apprendre à connaître l'autre, ce qui le fait agir et le rend positif.
- 👉 Les canaux de communication : s'adapter à chacun pour rendre ses messages plus efficaces.
- 👉 Les Drivers : comprendre et sortir rapidement des situations de « mécommunication ».
- 👉 Les Scénarios et mécanismes d'échec : identifier les prémices du stress négatif pour éviter les situations de crise.

Documentation pour la formation :

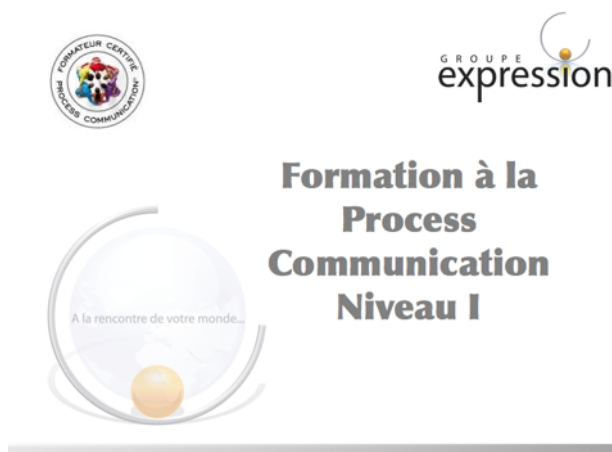
- 🕒 Un manuel de formation très complet décrivant les concepts du Process Communication Model® et complété par des exercices personnels à faire chez soi.
- 🕒 Le « Profil Process Com» du participant, élaboré à partir de son inventaire de personnalité.
- 🕒 Une application mobile à télécharger pour pouvoir accéder à de nombreuses informations grâce à son smartphone ou sa tablette.

Durée de la formation :

Cette formation à la Process Communication est proposée sur 3 jours consécutifs.

Coût de la formation :

Le tarif de cette formation est de 1 500 €/HT, il comprend le matériel pédagogique, ainsi que les frais d'accueil et déjeuners¹.



Calendrier 2016 :

- 🕒 Pensez à vous pré-inscrire rapidement (3 à 4 semaines avant la session idéalement).
 - ➡ les 17, 18 et 19 octobre ;
 - ➡ les 15, 16 et 17 novembre ;
 - ➡ les 28, 29 et 30 novembre ;
 - ➡ les 12,13 et 14 décembre.

¹La rétrocession gouvernementale de 25% ne prend pas en compte le matériel pédagogique, ainsi que les frais d'accueil et de déjeuners, elle se calculera sur un tarif de 1200€/HT.

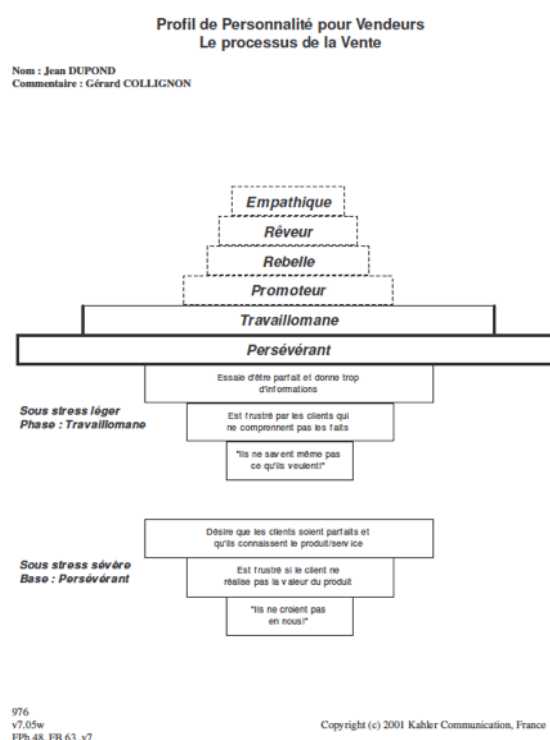
Formation au Process Vente

Le Process Vente est une application opérationnelle de la Process Com qui est à la fois un outil de communication et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des clients.

La compréhension des personnalités donne des clés pour développer des stratégies de vente adaptées, réagir de manière appropriée aux sollicitations de ses clients, construire dans le court terme, aussi bien que dans le long terme, des relations commerciales constructives et efficaces.

Objectifs du stage :

- 🕒 Mieux se connaître en tant que commercial, c'est-à-dire :
 - ✓ Identifier son type de personnalité et son style de vente préférentiel,
 - ✓ Repérer ses conditions de réussite et savoir les utiliser,
 - ✓ Identifier les situations qui, pour soi, sont sources de stress et apprendre à les gérer.
- 🕒 Mieux connaître le client, c'est-à-dire :
 - ✓ Etre capable d'identifier le type de personnalité de ses prospects et de ses clients,
 - ✓ Repérer les motivations d'achat et adapter son style de vente,
 - ✓ Comprendre la "mécommunication" et gérer les obstacles la vente.
- 🕒 Construire une approche individualisée de la relation commerciale.



Personnes concernées :

- 🕒 Toute personne évoluant dans un domaine commercial cherchant à faire évoluer son profil de vendeur

Pré-requis :

- 🕒 Questionnaire de personnalité à pré-remplir.

La différence qui fait la différence :

- 🕒 Découvrir sa structure de personnalité, ses modes préférentiels de communication et de vente.
- 🕒 Décoder la stratégie gagnante de vente auprès de vos clients.

Itinéraire pédagogique :

- 🕒 Le processus de vente.
- 🕒 Les 6 types de personnalité : définition des différentes facettes que nous utilisons.
- 🕒 Les Motivateurs de la vente : les besoins psycho-logiques, la perception de la vente et les canaux de communication.
- 🕒 Identification de clients : matrice d'évaluation des différents types de personnalité en fonction des situations de vente.
- 🕒 Les Séquences de Mécommunication.

Documentation pour la formation :

- 🕒 Un manuel de formation très complet décrivant les concepts du Process Vente® et complété par des exercices personnels à faire chez soi.
- 🕒 Le « Profil Process Com» du participant, élaboré à partir de son inventaire de personnalité.

Durée de la formation :

Cette formation à la Process Communication est proposée sur 2 jours consécutifs.

Coût de la formation :

Le tarif de cette formation est de 1 000 €/HT, il comprend le matériel pédagogique, ainsi que les frais d'accueil et de déjeuners².



Formation au Process Vente

Calendrier 2016 :

- 🕒 Pensez à vous pré-inscrire rapidement (3 à 4 semaines avant la session idéalement).
 - ➡ les 3 et 4 octobre 2016 ;
 - ➡ les 6 et 7 décembre 2016.

²La rétrocession gouvernementale de 25% ne prend pas en compte le matériel pédagogique, ainsi que les frais d'accueil et de déjeuners, elle se calculera sur un tarif de 770€/HT.