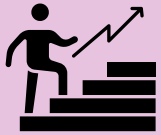


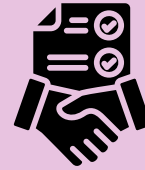
# CATALOGUE DE FORMATIONS



**Développement personnel**



**Comportement commercial**



**Management entrepreneurial**



## À propos

Notre centre de formation est spécialisé dans l'accompagnement des entrepreneurs, des managers, des commerciaux, dans les domaines du développement commercial et personnel des individus.

"Le succès n'est pas la clé du bonheur.

Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez"

Albert Schweitzer



**LEYGONIE**  
CONSULTING

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – [Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

<https://leygonieconsulting.fr/>

Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

# Nous vous accompagnons sur les sujets suivants :

- Développer ses compétences commerciales.
- Manager et accompagner ses collaborateurs dans une montée en compétence de prise d'appels téléphoniques.
- Comment manager la génération Z ?
- Mission tuteur : accueillir et transmettre son savoir.
- Développer une posture entrepreneuriale.
- Quel statut juridique pour mon projet d'entreprise ?
- Oser dire, savoir dire, se faire entendre !
- Gérer les conflits et assurer une médiation avec ses clients.
- Pratiquer l'écoute active.
- Comment se déconnecter en restant connecté ?



N'hésitez pas à consulter LEYGONIE Consulting pour tout autre sujet ne figurant pas dans cette liste



Toute personne qui a besoin de gagner en confiance et en affirmation de soi



Convaincre des clients, des prospects, ses équipes



Etre capable de développer une nouvelle clientèle et de fidéliser une clientèle existante



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



Prendre conscience de vos aptitudes naturelles à la réussite commerciale en intégrant des méthodologies d'actions pour performer.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe.
- Utilisation d'outils d'intelligence collective
- Mise en pratique en jeu de rôle
- Mise en pratique sur une découverte de besoins client et de proposition commerciale

### CONTENUS

- Trouver la valeur perçue de sa prestation
- Travailler l'identification des besoins de vos clients et faire la différence avec un besoin primaire et un besoin secondaire
- Maîtriser la méthode SONCAS / CAB / CRAC
- Mesurer l'importance de sa communication verbale et non verbale
- Faire la différence entre de la prescription commerciale et de la recommandation commerciale
- S'approprier une méthode pour être efficace dans ses demandes de recommandations
- Pratiquer en groupe

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous ayez déjà eu l'ide la pratique commerciale avec un client ou un prospect. Il faut que vous soyez à l'aise avec la mise en pratique pendant la formation pour être capable d'identifier vos axes de progrès.

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse des entretiens commerciaux sera remise en fin de formation pour une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION

2 jours :



Dates et lieux : à définir avec la consultante



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour et par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

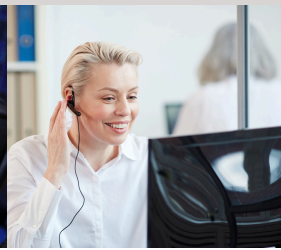
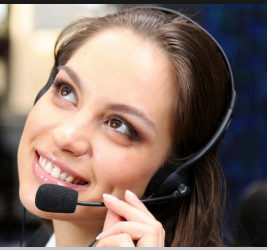
La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



Pour les managers qui ont besoin de faire monter en compétence un collaborateur qui est au service de la relation client



Oser dire et savoir dire à son collaborateur ses axes d'amélioration et ses réussites



Etre capable d'être en écoute active de son collaborateur



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



- Comprendre les profils de communication de ses collaborateurs,
- Identifier dans son équipe les profils de ses collaborateurs et savoir adapter sa propre communication,
- Comprendre l'impact de l'écoute active dans les relations interpersonnelles,
- Savoir recadrer un collaborateur en difficulté et le conduire à la performance,
- Définir son plan d'actions managériales

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active  
Travail en groupe,  
Utilisation d'outils d'intelligence collective,  
Mise en pratique en jeu de rôle  
Mise en pratique sur une écoute réelle d'appels téléphoniques d'un client de l'organisation professionnelle

### CONTENUS

Comprendre les bases de la communication verbale / non verbale  
Comprendre les interactions dans un groupe de travail et comment elles fonctionnent  
Identifier les 6 profils de communication selon la méthode « Process communication Model » PCM  
Identifier les différents canaux de communication en fonction des profils PCM  
Identifier ses situations de stress et comment les contourner pour rester dans le « oser dire » et "savoir dire" avec son collaborateur  
Comprendre son registre émotionnel lors d'un recadrage de son collaborateur  
S'autodiagnostiquer dans ses pratiques de conduite d'entretiens professionnels  
Construire son plan d'action managérial pour prioriser les collaborateurs à accompagner

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous ayez déjà dû accompagner des collaborateurs qui sont sur un centre de relation client et que votre mission consiste à les accompagner dans leur pratique professionnelle. Vous savez écouter un appel téléphonique et vous avez un outil qui permet de les écouter après l'échange client

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de conduite d'entretien managérial sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION



Entre 2 et 4 jours

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



LEYGNIE  
CONSULTING

# FORMATION - ACTION

## Comment manager la génération Z ?



Pour les personnes qui travaillent avec des collaborateurs nés après 2000



Se comprendre entre générations avec des besoins et attentes différentes



Etre capable de communiquer dans le respect mutuel.



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



- Comprendre les attentes et le fonctionnement de la génération Z née après 2000.
- Être capable d'appliquer les méthodes de communication de Process Communication Model afin d'optimiser ses pratiques managériales

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Identifier les 6 profils de communication selon la méthode « Process communication Model » PCM
- Identifier les différents canaux de communication en fonction des profils PCM
- Comprendre la notion d'intelligence émotionnelle et comment elle est mise en œuvre chez un collaborateur Z
- Identifier les facteurs de motivation de son collaborateur et comment les piloter
- Maîtriser les temps forts de ses actes de management
- Jeu de rôle sur deux temps forts

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr  
Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où l'écoute et la compréhension des besoins de son interlocuteur est un enjeu fort dans votre savoir faire.

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de conduite d'entretien managérial sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION



Entre 1 et 2 jours

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



## Mission Tuteur : Accueillir et transmettre son savoir



Pour les personnes qui ont une mission de transmission de savoir et savoir faire



Se faire comprendre et comprendre son collaborateur



Etre capable de communiquer dans le respect mutuel.



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable de transmettre son savoir et savoir faire auprès d'un nouveau collaborateur ou d'un collaborateur qui commence une nouvelle mission
- Apprendre à dire, à faire faire
- Accepter le droit à l'erreur.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Comprendre les attentes de la nouvelle génération appelée génération Z : analyse sociologique et comportementale
- Travailler sur leurs facteurs de motivation et identifier les tâches opérationnelles à leur confier avec succès assuré
- Conceptualiser de la notion d'autorité et de leadership
- Déterminer les temps forts de l'accompagnement de son collaborateur
- Jeu de rôle sur deux temps forts

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où l'écoute et la compréhension des besoins de son interlocuteur est un enjeu fort dans votre savoir faire et que vous ayez une mission de transmission de compétence

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.  
Une grille d'analyse de conduite d'entretien managérial sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION



Entre 1 et 2 jours

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation  
Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



L'École supérieure de la banque



MAJ : 20/06/2024



LEYGNIE  
CONSULTING

# FORMATION - ACTION

## Développer une posture entrepreneuriale



Pour les collaborateurs qui travaillent dans la gestion de projet, la direction d'un site de production



Devenir un leader manager entrepreneurial



Identifier les indicateurs de la performance globale dans une gouvernance participative et responsable



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



- Piloter sa stratégie économique et commerciale en tissant des relations privilégiées avec toutes ses parties prenantes.
- Favoriser l'innovation dans le respect de son environnement externe
- Identifier les étapes de la performance globale pour devenir un entrepreneur performant en corrélation avec ses valeurs, avec une gouvernance responsable et participative.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Définir les valeurs de son projet pour en comprendre les enjeux
- Piloter sa stratégie commerciale et les relations privilégiées avec les parties prenantes : identifier les indicateurs clés de sa performance
- Œuvrer pour le bien être de ses équipes : pourquoi ? pour quoi ? comment ?
- Créer des relations externes : dans quel but ?
- Favoriser la créativité et l'innovation : avec qui ? pourquoi ?

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous managez des projets avec autonomie et responsabilité sur notamment les budgets, le management opérationnel et humain

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Un document de BMC sera remis pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION



Entre 1 et 2 jours

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024

## Quel statut juridique pour votre projet d'entreprise ?



Toute personne qui a besoin de connaître les principaux statuts juridiques d'une entreprise



Comprendre la différence entre une entreprise individuelle et une société de capitaux



Etre capable d'identifier les avantages et inconvénients des principaux statuts juridiques d'entreprise



Formation juridique

### OBJECTIFS & COMPETENCES



Être capable d'identifier les avantages et inconvénients des statuts juridiques de Micro entreprise / EIRL / EURL / SASU et SCI. Comprendre la lecture de statut de société de capitaux et le rôle de son banquier dans son accompagnement

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active  
Travail en groupe,  
Utilisation d'outils d'intelligence collective  
Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Comprendre les conditions d'ouverture d'une Micro entreprise / EIRL / EURL et SASU ?
- Identifier les avantages et inconvénients de chaque statut
- Identifier le rôle du banquier dans son processus de création d'entreprise
- Comprendre les avantages de la SCI patrimoniale ? ses avantages et ses inconvénients.
- Analyser les statuts juridiques d'une entreprise pour en comprendre ses enjeux
- Mettre en pratique avec un cas pratique de création d'entreprise

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous devez choisir un statut juridique pour votre entreprise ou bien vous exercez un métier de conseil auprès des professionnels.

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Un cas pratique sera remis et évalué pendant la formation pour mesurer les acquis

## DURÉE DE LA FORMATION

1 jour :



Dates et lieux : à définir avec la consultante



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle est diplômée d'un DESS de droit et gestion du patrimoine privé.

Elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



Toute personne qui a besoin de gagner en confiance et en affirmation de soi



Animer des réunions, des entretiens individuels ou collectifs



Etre capable de prendre la parole pour affirmer son point de vu



Formation de développement personnel

## OBJECTIFS & COMPETENCES



Prendre conscience de vos aptitudes naturelles à la prise de parole, et à l'affirmation de vous pour acquérir les compétences nécessaires à une prise de parole affirmée.  
Maitriser vos émotions pour vous mettre en réussite.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active  
Travail en groupe,  
Utilisation d'outils d'intelligence collective  
Mise en pratique en jeu de rôle  
Mise en pratique sur une prise de parole professionnelle ou personnelle

## CONTENUS

Comprendre les bases de la communication verbale / non verbale  
Comprendre les interactions dans un groupe de travail et comment elles fonctionnent  
Identifier les 6 profils de communication selon la méthode « Process communication Model » PCM  
Identifier les différents canaux de communication en fonction des profils PCM  
Identifier les situations de stress et comment les contourner pour rester dans le « oser dire »  
Identifier son registre émotionnel lors d'une prise de parole en public  
S'autodiagnostiquer dans ses pratiques de prise de parole en public  
Comprendre les 9 techniques de « bons » comportements efficaces pour réussir une prise de parole  
Savoir poser sa voix pendant la prise de parole  
Comprendre l'enjeu d'une bonne articulation  
Comprendre l'importance d'une bonne respiration  
Pratiquer en groupe

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous ayez déjà eu l'occasion de prendre la parole dans une réunion de travail ou dans un besoin personnel et que vous sachiez exprimer vos difficultés afin de pouvoir travailler sur ces difficultés pendant la formation

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse des prises de parole sera remise en fin de formation pour une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION

2 jours :



Dates et lieux : à définir avec la consultante



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



**Christine LEYGONIE** est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au **06 62 19 41 68**

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024





Toute personne qui a besoin de gagner en confiance et en affirmation de soi



Animer des réunions, des entretiens individuels ou collectifs avec des points de vue divergeant



Etre capable de prendre la parole pour affirmer son point de vu en apaisant des tensions



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



Vous permettre de gérer une situation incivile voire conflictuelle avec son client, son manager, son fournisseur dans l'objectif de trouver une solution acceptable par toutes les parties prenantes.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active  
Travail en groupe,  
Utilisation d'outils d'intelligence collective  
Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Savoir identifier les causes des incivilités et faire la différences entre causes réelles et causes profondes.
- Comprendre le registre émotionnel sollicité chez votre interlocuteur et sur vous même pendant le conflit.
- Acquérir une méthode pour gérer une situation conflictuelle : méthode OSBD de Marshall ROSENBERG.
- Déterminer les situations conflictuelles professionnelles avec les enjeux pour le client et ou le fournisseur.
- Mettre en pratique avec des jeux de rôle sur les situations professionnelles identifiées.

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous ayez déjà eu à gérer une situation où un conflit était réel et exprimé. Que ce soit un conflit avec un client, un manager, un fournisseur ou partenaire, il faut avoir vécu au moins une fois une situation conflictuelle professionnelle pour réussir cette formation

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de gestion de conflits sera remise en fin de formation pour une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION

1 jour :



Dates et lieux : à définir avec la consultante



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



LEYGONIE  
CONSULTING

# FORMATION - ACTION

## Pratiquer l'écoute active



Pour les collaborateurs qui travaillent dans la relation client, le management



Oser dire et savoir dire dans une communication assertive



Etre capable de renoncer à son point de vue pour percevoir celui de l'autre



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



- Comprendre les bases de la communication verbale / non verbale
- Comprendre les interactions dans un groupe de travail et comment elles fonctionnent
  - Mieux se connaître pour communiquer positivement
- Comprendre les techniques de communication pour se faire entendre même en situation de désaccord

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Comprendre les bases de la communication verbale / non verbale
- Comprendre les interactions dans un groupe de travail et comment elles fonctionnent
- Identifier les 6 profils de communication selon la méthode « Process communication Model » PCM
- Identifier les différents canaux de communication en fonction des profils PCM
- Appréhender les enjeux de l'écoute active
- Comprendre la notion d'intelligence émotionnelle

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr  
Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où l'écoute et la compréhension des besoins de son interlocuteur est un enjeu fort dans votre savoir faire.

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de conduite d'entretien d'écoute active sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION



Entre 1 et 2 jours

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issu des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024



Toute personne qui a besoin de redéfinir les priorités dans son travail et quel canal de communication est adapté à cette priorité



Comprendre sa charge mentale, son impact sur son efficacité professionnelle



Etre capable de compartimenter les projets : les tâches ; l'organisation de travail en gagnant en sérénité



Formation de développement personnel

### OBJECTIFS & COMPETENCES



Être capable d'améliorer sa qualité de vie au travail en modifiant sa charge mentale, en priorisant ses tâches, en augmentant sa concentration par une adaptation des canaux de communication aux bons usages de chacun.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active  
Travail en groupe,  
Utilisation d'outils d'intelligence collective  
Mise en pratique en jeu de rôle

### CONTENUS

- Définir la charge mentale au travail : comment et pourquoi elle arrive ?
- Trouver les bons usages numériques en fonction de la situation de travail
- Adapter les moyens de communication aux messages véhiculés.
- Quels outils numériques pour quels usages professionnels ?
- Utiliser le bon canal de communication avec l'outils des profils Process Communication Model pour apprendre à communiquer en fonction de son interlocuteur.
- Savoir dire non pour préserver son temps de repos personnel, et savoir identifier ses temps de repos dans un agenda type.
- S'initier à la Communication Non Violente pour apprendre à dire "non" de manière assertive.
- Mettre en pratique avec des jeux de rôle sur les situations professionnelles identifiées.

## PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

## CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier avec des activités professionnelles où l'omnicanal est présent. Vous recevez de nombreux appels téléphoniques, ou mails, ou Visio conférences et votre charge mentale sature.

## EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de gestion de situation professionnelle sera remise en fin de formation pour une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

## DURÉE DE LA FORMATION

1 jour :



Dates et lieux : à définir avec la consultante



## TARIF

300€ TTC \*\* /jour par personne avec un minimum de 3 personnes

\*\* : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



**Christine LEYGONIE** est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au **06 62 19 41 68**

[Christine.leygonie@orange.fr](mailto:Christine.leygonie@orange.fr)

*Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet*



MAJ : 20/06/2024

## Ce que disent les clients de Christine LEYGONIE :



**A** Alain Gilard  
5 avis

★★★★★ il y a un mois

Une journée de formation avec Christine très agréable par son dynamisme et sa grande pédagogie. Merci beaucoup, j'espère pouvoir participer à une de tes prochaines formations. Bonne continuation.

Visité en juin



**L** Lysiane-Marie BADILLER  
Local Guide · 46 avis · 22 photos

★★★★★ il y a 4 mois

Je recommande vivement les prestations de Christine que j'ai eu l'occasion de découvrir à l'occasion de la formation « Développer ses compétences commerciales » par le biais de l'ORIFFPL. Son intervention était punchy, structurée, et riche des ses expériences passées. Elle a su livrer des méthodes pratico pratiques et nous les faire expérimenter en jeu de rôle.

Visité en février



**A** Armelle Bordelais  
Local Guide · 25 avis

★★★★★ il y a 3 mois

Super formatrice et super formation autour du développement de sa posture entrepreneuriale. Vraiment très enrichissant. Christine est très dynamique et très passionnée. Elle a vraiment à cœur de nous transmettre son savoir. Merci pour tout et au plaisir de te recroiser :)

Visité en mars



**A** Adrien Clit  
6 avis

★★★★★ il y a un mois

Je voudrais remercier ce jour Madame LEYGONIE après 1 an de formation avec elle.

Je recommande vivement cette formation à toute personne souhaitant se perfectionner dans ce domaine. Madame LEYGONIE a su créer un environnement d'apprentissage stimulant et bienveillant, et je suis reconnaissant pour tout ce que j'ai pu apprendre grâce à elle.

C'est une formatrice exceptionnelle. Elle possède une grande expertise dans son domaine et sait transmettre ses connaissances de manière claire et engageante. Elle a su adapter son discours à notre niveau de compréhension et a toujours été disponible pour répondre à nos questions et nous accompagner dans notre apprentissage.

Encore un grand merci à vous !!

Visité en mai



**L** Ludovic COPPIN  
3 avis · 1 photo

★★★★★ il y a 3 semaines **NOUVEAU**

Une relation de travail qui ne se dément pas depuis plus de 10 ans. Des contenus toujours adaptés et adaptables.

Une vraie force pédagogique et un retour des collaborateurs passés entre les mains de Christine toujours positif

Visité en juin



**C** Cécile Troussard  
7 avis

★★★★★ il y a 3 mois

Je suis dirigeante de TPE et j'ai demandé à Christine de m'accompagner sur la partie coaching et méthode de vente avec notre nouvelle collaboratrice commerciale.

Christine a parfaitement pris sa place et a grandement aidé à la réussite de la mission : par ses conseils percutants sur le fond et la forme, par la motivation diffusée et que notre jeune recrue a su retranscrire et prendre à son compte, par la méthode préconisée et la prise de recul...

Je recommande vivement Christine et n'hésiterai pas à refaire appel à elle.

Visité en avril



**L** Laure Tatopoulos  
1 avis

★★★★★ il y a 2 mois

La formation est très intéressante et enrichissante. Christine fait preuve de patience et de bienveillance. J'avais déjà apprécié ma 1ère formation il y a 10 ans à ses côtés. Je recommande.

Visité en avril



**A** Amandine CHIAPPINI  
12 avis · 1 photo

★★★★★ il y a un mois

Madame LEYGONIE une chef d'entreprise très consciencieuse, une formatrice pédagogue et à l'écoute. Apprendre à ces côtés est un plaisir car ces cours sont très stimulants, motivants et ils donnent confiance en soi.

Visité en mai

