

# Apprendre par l'Action



**Des Formations d'Equipe  
pour développer sa performance**

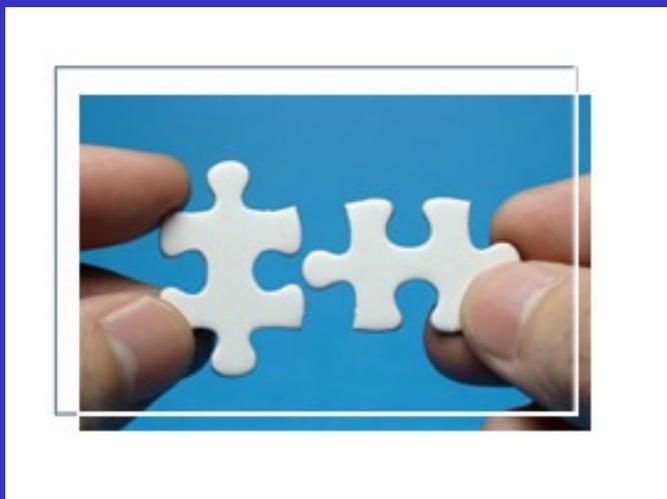


# Notre Mission

**Expérience, Réflexion et Actions,** sont les fondements de nos formations. Notre approche s'adresse aux niveaux cognitifs, émotionnels et physiques des participants.

Afin d'améliorer la cohésion des équipes, rendre la communication plus efficace et faire une analyse de son propre style de management, **nous employons une approche originale et concrète.** Cette méthodologie permet entre autre de faire expérimenter aux participants des activités **ludo-pédagogiques** dans lesquelles le dépassement de soi est l'un des objectifs à atteindre.

Les actions que nous menons sont en liaison avec l'organisation et la stratégie décidées par l'entreprise. Elles permettent une **mise en application rapide et durable des comportements professionnels attendus,** et ceci en conférant une réelle autonomie aux équipes concernées.



# Les Formations

Créez un moment hors du commun et donnez un nouvel élan à vos réunions et à vos séminaires.

## Les thématiques :

### Management

Conception et réalisation de formations dans les domaines du Leadership, du Développement Personnel et du Management Opérationnel. L'Objectif est: **Partager une vision commune et aligner les stratégies et les hommes.**

### Développer la « Relation Client »

Réflexions et actions dans la mise en place d'une relation client différenciant. S'approprier une méthode de vente personnalisée.

### Coaching

Accompagnement individuel et coaching de managers et des forces terrain. **Pourquoi et Comment puis-je m'améliorer concrètement, dans mes pratiques quotidiennes?**

### Cohésion d'Equipe

Conception et animation de séminaires pour consolider les équipes de travail. **Ce sont les êtres humains qui font le succès d'une entreprise et il y a la nécessité de bien comprendre le fonctionnement de chacun...**

### Prise de parole

Seul ou à plusieurs, une prise de parole en public se prépare. Comment réussir son entrée ? Que faire pour être à l'aise et éviter le trac ? **Comment laisser une bonne impression au public ?** Quelles sont les erreurs à éviter à tout prix ?

### Savoir s'organiser pour Gérer son temps

**Savoir vivre et travailler de manière sereine** grâce à une bonne organisation de son temps et de ses priorités.

### Incentive

Conception et animation de Team building out-door et in-door, pour consolider le travail en équipe. **Savoir féliciter et Savoir encourager les collaborateurs.**



# Comment ?

☞ Un audit complet dans le lieu de travail est effectué sur une équipe représentant le groupe test. Nous rencontrons un échantillon représentatif des individus qui y travaillent. Ils sont invités à raconter leurs expériences, donner leur point de vue, transmettre leur ressenti sur la situation actuelle.

☞ **Ces interviews vont nous permettre de comprendre** leurs perceptions, individuellement et collectivement, sur les problématiques que nous traiterons par la suite. Cela nous permet aussi de **ressentir le climat interne de l'organisation, essentiel au bon fonctionnement de l'équipe.**

☞ Les résultats des interviews vont nous apporter une contribution significative visant à **améliorer l'efficacité d'équipe et la productivité dans l'organisation.**

☞ **Nous concevons** des programmes courts avec des exercices pratiques sur un sujet spécifique ou bien des programmes de plusieurs jours qui s'inscrivent dans le temps .



# Bénéfices et Apprentissage

## Principaux indicateurs de résultats

- ☞ Chaque participant **s'engage dans la mise en place d'actions spécifiques** inscrites dans le temps.
- ☞ Un **cahier de suivi** permet d'échelonner la progression et l'apprentissage d'une compétence.
- ☞ Des **quiz, qcm et exercices pratiques** permettent d'évaluer la progression des acquis de chaque participant
- ☞ Les collaborateurs **participent activement** à des activités qui ont du sens et ont la possibilité de comparer leur approche avec les autres.
- ☞ **Les erreurs sont considérées comme des phases du "jeu"** : la dynamique d'apprentissage est ainsi conservée.
- ☞ Le climat d'apprentissage permet une mise en **pratique de la théorie**.
- ☞ L'expérience relative à une mise en situation est un **excellent moyen mnémotechnique** pour appliquer la théorie et la transposer ensuite.
- ☞ Les stagiaires ont un **feed-back immédiat** concernant leurs postures et actions venant des autres participants et de l'intervenant.
- ☞ La résolution d'une « mission » en équipe **développe naturellement des interactions** entre ceux qui participent.



# Exemples de compétences développées

# Autoévaluation et Evaluation des compétences et pratiques Management Operationnel

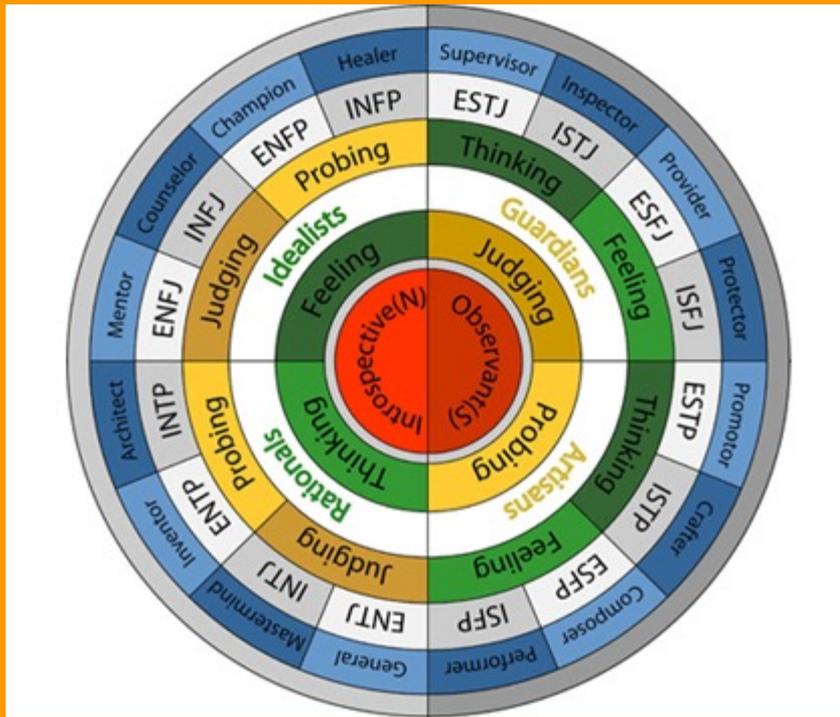
---

|                                    |  | Note /10          | Note /10 |
|------------------------------------|--|-------------------|----------|
| <b>Management<br/>Opérationnel</b> | Pratiquer les 4 styles du <b>management situationnel</b> : |                   |          |
|                                    | Savoir Diriger   |                   |          |
|                                    | Savoir Convaincre  |                   |          |
|                                    | Savoir Participer  |                   |          |
|                                    | Savoir Déléguer  |                   |          |
|                                    | Qualité d'écoute   |                   |          |
|                                    | Savoir <b>transmettre un objectif</b>                      |                   |          |
|                                    | Savoir <b>Féliciter</b>                                    |                   |          |
|                                    |  | Début /Fin cursus |          |

# Autoévaluation et Evaluation des compétences et pratiques Gestion de Conflits

---

|                             |  | Note /10          | Note /10 |
|-----------------------------|--|-------------------|----------|
| <b>Gestion des conflits</b> | <b>Emettre</b> une critique                    |                   |          |
|                             | <b>Recevoir</b> une critique                   |                   |          |
|                             | Pratiquer l'entretien de <b>recadrage</b>      |                   |          |
|                             | Avoir un comportement <b>Assertif</b>          |                   |          |
|                             | Savoir gérer un conflit                        |                   |          |
|                             | Maîtriser son <b>intelligence émotionnelle</b> |                   |          |
|                             |  | Début /Fin cursus |          |



# Notre Méthodologie

☞ L'un des concepts fondamentaux est sortir de la **zone de confort**.

**Si nous nous opposons face aux changements**, aux nouvelles situations et aux nouvelles exigences de réflexion et d'effort, **nous évitons alors l'apprentissage**.

L'apprentissage optimal s'effectue en dehors des zones de confort de notre vie, en dehors de nos habitudes. Les situations d'apprentissage efficaces sont celles où il y a une expansion de nos capacités et de notre compréhension. On parle alors de **zone élargie** car nous nous agrandissons au delà de notre espace de compétence connu.

☞ **Le processus** est un cycle en 3 étapes :

**FAIRE** S'engager dans une action.

**APPRENDRE** Discuter sur ce qui est arrivé et ce que cela signifie à l'aide d'une méthode de debriefing.

**APPLIQUER** Utiliser les enseignements et définir un plan d'action afin de s'engager sur des applications en situation réelle.

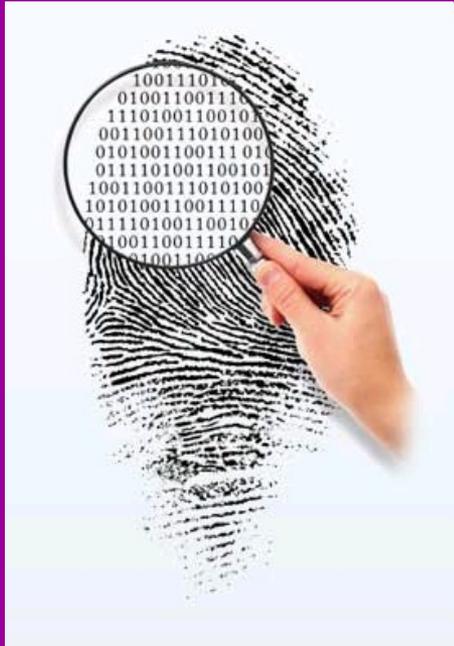


# Accueil De Participants

*Ubaldo Della Guerra – DG Consultants*

## **DG Consultants s'engage à:**

- Favoriser la communication sur l'accessibilité du centre de formation auprès des publics et des partenaires
- Favoriser le repérage des personnes en situation de handicap dès la phase d'accueil et s'assurer d'une communication sur les possibilités d'aménagement des modalités de la formation
- Accompagner le pilotage et la mise en œuvre de l'engagement du centre de formation dans la démarche de progrès pour développer l'accessibilité des formations
- Soutenir et développer la mobilisation de l'équipe sur l'accessibilité du centre de formation
- Développer des ressources et savoir-faire pour favoriser la formation des personnes handicapées
- Veiller à une égalité de traitement lors de toutes les phases de formation (recrutement, sélection, positionnement, période en centre, en entreprise, épreuves de validation)



# Qui sommes nous ?

*Ubaldo Della Guerra – DG Consultants*

## ***Ubaldo DELLA GUERRA***

Diplôme Universitaire de l'Académie National de Rome.

Master 2 Sciences de l'éducation Université Lyon2.

J'exerce un métier de Coach et Formateur en Communication en accompagnant des équipes de travail dans le domaine du management, la communication, la gestion du temps, la gestion du changement, la définition d'une stratégie d'objectif commune et l'organisation opérationnelle, dans des différents secteurs de l'industrie et des services, en France, Suisse et en Italie.

Consultant à l'Ecole de Management de Lyon j'anime des programmes d'étude utilisant l'approche MBTI ainsi que l'approche Action Type – Connaissance de soi par l'analyse de la Motricité.

## ***Karyn AVOINE***

Praticienne en hypnose ericksonienne, Maître Praticienne en P.N.L., j'exerce un métier de Consultante formatrice et Coach dans les domaines de la communication, l'Action Commerciale, les techniques de vente, l'accueil client, l'accueil téléphonique, le management au féminin, la gestion du stress.

Coaching et accompagnement Individuel .

Techniques de développement personnel : EFT, Reiki, Art Thérapie



# Proposition budgétaire

- ☞ Le tarif pour une journée d'intervention est de :  
1500 euros HT soit 1800 TTC
- ☞ A partir de 20 jours de formation par an, il est de:  
1200 euros HT soit 1440 TTC
- ☞ A partir de 50 jours de formation par an, il est de:  
1000 euros HT soit 1200 TTC



# Ils nous ont fait Confiance

• ABB ENTRELEC ~ ACCOR ~ AREA ~ AVENTIS  
• PASTEUR ~ BAYER CROPSCIENCE ~  
• BOUYGUES CONSTRUCTION ~ BP ~ CANDIA ~  
• CASE NEW HOLLAND ~ CREDIT AGRICOLE ~  
• CUISINES BOULTHAUP ~ DSN ~ EM LYON~  
• ERAS INGENIERIE ~ FIAT FRANCE ~ GEPRIM ~  
• GINGER CEBTP ~ GFC CONSTRUCTIONS ~  
• GROUPE ENVERGURE ~ GROUPE LOUVRE  
• HOTELS ~ IDRAC ~ JTEKT ~ KUHNE ET NAGEL  
• ~ LA BOITE A OUTILS ~ MGM IMMOBILIER ~  
• PHILIP MORRIS INTERNATIONAL ~ RENAULT  
• TRUCKS ~ SAMSE ~ SOGELYM STEINER~  
• SOLVAY ~ TFE ~ TISSAGE DE NANTES ~  
• UGITECH ~ UNIVERSITE DE PISE etc.



# Contact

**Ubaldo Della Guerra  
DG Consultants**

**1, chemin des Grandes Balmes  
69660 Collonges au mont d'or  
Tél: 06 61 97 35 06**

**[ubaldodella Guerra@gmail.com](mailto:ubaldodella Guerra@gmail.com)**

**[www.apprendreparlaction.com](http://www.apprendreparlaction.com)**