

**Favoriser l'accroissement
des potentiels et révéler
les talents**

Nathalie RICHARD

Conseil



Formation RH

Nathalie RICHARD

Conseil



**FORMATRICE - CONSULTANTE - COACH -
EXPERTE EN DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES
RELATIONNELLES ET MANAGÉRIALES
MÉDIATRICE EN ENTREPRISE**

Formation RH

*“Faites de votre savoir-être un levier d’innovation
et de performance dans votre entreprise”*

Nathalie Richard

Ses interventions s’appliquent à vous accompagner en équipe ou en individuel dans l’amélioration de vos performances.
Des formations action / Une pédagogie expérientielle.

TROIS THÈMES GÉNÉRAUX:



MANAGEMENT DES PERSONNES



MANAGEMENT DE SOI



ENTREPRENEURS INDEPENDANTS

Déclinés en différents modules...



MANAGEMENT DES PERSONNES

“La qualité des rapports humains est la base de toutes les organisations qui brillent parmi les meilleures.” Peter Drucker

Formation RH

■ MANAGER ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT

■ MANAGER AUTREMENT, PRENDRE SOIN DES FORCES VIVES INSTAURER LA PERFORMANCE PAR LE PLAISIR

■ LA MÉDIATION, UNE COMPÉTENCE MANAGÉRIALE

■ CONSTRUIRE SON LEADERSHIP

■ MANAGER SES ÉQUIPES AVEC L'ENNEAGRAMME : 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

■ BÂTIR UNE ÉQUIPE PERFORMANTE

■ MANAGER AU FÉMININ

■ DESAMORCER ET GERER LES CONFLITS DANS SES ÉQUIPES AVEC LE PROCESS C.N.V (Communication Non Violente)

MANAGEMENT DE SOI

“Notre communication est le cœur de notre performance.” Hervé COLLIGNON

■ GAGNER EN LEGITIMITE ET AISANCE RELATIONNELLE PAR LA COMPRÉHENSION DE SOI ET DES AUTRES

■ S'AFFIRMER GERER LES TENSIONS EN GARDANT LA QUALITE DE LA RELATION

■ APPRENDRE À JOUER AVEC SES ÉMOTIONS PLUTÔT QUE D'ÊTRE JOUÉ PAR ELLES CANALISER LE STRESS POUR

■ RESTER PERFORMANT

■ AFFIRMER SON LEADERSHIP ET COMMUNIQUER AVEC AISANCE DANS TOUTES LES SITUATIONS

ENTREPRENEURS INDEPENDANTS

“Les grands leaders ont généralement un point commun : une profonde connaissance d'eux-mêmes. Ils connaissent leurs qualités naturelles, qu'ils utilisent à bon escient et ne sont pas dupes de leurs faiblesses au'ils compensent en utilisant les talents des autres.” F. D. Roosevelt

■ DÉVELOPPER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

■ QUELS SONT LES COMPORTEMENTS A METTRE EN ŒUVRE POUR TRANSFORMER UN PROSPECT EN CLIENT ?

■ DEVELOPPER VOS SOFT SKILLS LEVIERS DE PERFORMANCE ET DE REUSSITE

■ 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ : COMPRENDRE ET DECODER LE PROFIL DE VOTRE INTERLOCUTEUR OU CLIENT

■ FEMME ENTREPRENEURE : QUELLE TYPE DE MEUNEUSE ÊTES VOUS ?

■ SAVOIR GERER LES LITIGES, S'AFFIRMER EN GARDANT LA QUALITE DE LA RELATION AVEC VOTRE INTERLOCUTEUR

■ PERSONNALISER VOTRE IMAGE POUR MIEUX VOUS DEMARQUER DE LA CONCURRENCE

*« Le plus grand bien que nous faisons aux autres hommes n'est pas de leur communiquer notre richesse,
mais de leur révéler la leur »*

Louis Lavelle



VALEUR AJOUTÉE

Formation RH

UNE PÉDAGOGIE STRUCTURÉE ET INNOVANTE

PEDAGOGIE

Apports théoriques multiples en sciences humaines et psychologie. Mise en œuvre d'outils ludiques et originaux (AT, PNL, Jeux scéniques théâtre)

PRESTATIONS «SUR MESURE»

DUREE: Variable en fonction des besoins identifiés. Nous contacter
POSSIBILITES FINANCEMENT :

Nous contacter

DELAIS D'ACCES : Inscription en fonction du nombre maximum de participant prévu

HORAIRE ADAPTÉ

Possibilité demi-journée / week-end
Présentiel / Distanciel

PRE-REQUIS : sans prérequis

TARIF : NOUS CONTACTER
(TVA non applicable art 293B du CG)

DÉPLACEMENTS :

Nationaux / Pays du Maghreb

LIEUX: Sur site / Location salle intervenant

SITUATION DE HANDICAP

*En cas d'apprenant en situation de handicap,
merci de le signaler. Selon la nature du handicap,
une orientation vers un organisme en capacité d'accueil
peut être évoquée ensemble.*

UNE PROFESSIONNELLE FORMÉE COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

MANAGEMENT

COACHING

UNE PROFESSIONNELLE DE TERRAIN

SUIVI INTER SESSION ET POST FORMATION

A l'initiative du stagiaire durant les intersessions et pendant toute l'année s suivant le cycle de formation ayant trait aux thèmes enseignés, un service de conseil est assuré à distance par téléphone et / ou via Zoom par l'intervenante.

EVALUATIONS

Evaluations Participant / Commanditaire

Participant : Identification des besoins (Entretien préalable, Questionnaire)

Questionnaire d'évaluation fin de session

Questionnaire d'évaluation à 6 mois permettant d'apprécier l'acquisition et mise en pratique des apprentissages.

Commanditaire : A l'issue de la prestation, un rendez-vous sera planifié avec le référent du service concerné. Questionnaire d'évaluation à 6 mois



PRÉSENTATION

Formation RH



- Certifiée Coach en développements des potentiels et outils managériaux DECHANCE CONSULTING
 - Certifiée Médiatrice en entreprise (Institut IFOMENE Partenaire de l'Ordre des Avocats au barreau de Paris).
 - Diplômée Formateur Professionnel d'Adultes Centre AFPA
 - Formée Intervenante RPS / QVT. *ANACT
 - Formée en Psychologie du Travail CNAME Bordeaux
 - Certifiée Maître Praticien en PNL (Master PNL)
 - Praticienne C.N.V Méthode Marshall ROSENBERG (Communication Non Violente)
 - Enseignement Ecoute Ton Corps Institut International CANADA
 - Praticienne ENNÉAGRAMME Institut CEE (Formée par Eric SALOMON Fondateur France 1995. A formé près de 15.000 personnes dans une trentaine de pays)
 - Pratique PROCESS COM
 - Séminaires A. ROBBINS Mastery University International ROME / ARIZONA
 - Formation Acteur Clown jeux de scène, théâtre
- *ANACT : Agence Nationale pour l'Amélioration des Conditions de Travail

Certification et Label qualité :



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION





Formation RH

RÉFÉRENCES

Nathalie RICHARD(EI)
remercie de leur confiance :



Membre actif :



Siège social : 174, rue Fondaudège - 33000 Bordeaux

Téléphone : +33(0)5 56 52 94 40 / +33(0)6 85 86 45 05

Courriel : n.richard@conseiletformationrh.com

Sites web : www.conseiletformationrh.com

 www.linkedin.com/pub/nathalie-richard/47/18a/3a7

Organisme de formation déclaré sous le numéro 72.33.07633.33 auprès du Préfet de Région Nouvelle Aquitaine

Nathalie RICHARD

Conseil Formation RH

