



### **Managers**

***Vous souhaitez développer votre leadership, votre confiance et faire sauter les freins internes qui vous empêchent d'avancer.***

### **Entreprises**

***Vous souhaitez que vos managers deviennent les entrepreneurs du changement afin d'augmenter votre rentabilité et votre productivité.***

**Alors, la formation DSP répond à vos attentes !**

*« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas les faire...  
C'est parce que nous n'osons pas les faire qu'elles deviennent difficiles »  
Sénèque*



### Objectifs de la formation :

- Identifier vos **clés de motivation** afin clarifier et de mener à bien vos projets.
- **Acter les changements** importants à mettre en place.
- Identifier les ressources pour **contourner les obstacles, les freins qui bloquent la réalisation de vos objectifs.**
- Se sentir serein et déterminé pour motiver vos équipes ou vos interlocuteurs sur vos décisions.
- **Identifier** et utiliser **son propre style de leadership**

### Approche pédagogique :

Vous découvrirez des outils développés par M Evolution et d'autres, inspirés de la PNL, d'Anthony Robbins, de l'EFT (Emotional Freedom Technique).

L'implication personnelle de chaque participant est essentielle pour la réussite de cette formation.

Vous alternerez des travaux individuels, en binômes et collectifs.

### Cible :

- Cadres
- Commerciaux
- Managers
- Responsables d'activité
- Chefs d'entreprise
- Etc...



## PROGRAMME

### ❖ PHASE 1

**Identifier les éléments, les ingrédients qui deviendront les fondations de vos futures décisions.**

Plusieurs exercices vous permettront de déterminer les critères à prendre en compte pour que vos décisions puissent :

- Répondre à vos critères de motivation.
- Répondre à vos besoins sur l'échelle des 6 besoins humains (défini par A. Robbins).
- Être bien vécu dans la durée.
- Trouver en vous l'énergie et le souffle nécessaire à leur réalisation.
- Répondre à vos désirs professionnels mais aussi personnels.

L'objectif de cette étape est d'avoir la certitude que vos futures décisions seront assises sur de solides fondations, en phase avec vos critères personnels et professionnels.

### ❖ PHASE 2

**Acter une décision**

Durant la phase 1, vous aurez identifié les changements que vous désirez mettre en œuvre.

Dans la phase 2, vous découvrirez comment acter ce changement par une prise de décision :

- Vous découvrirez aussi pourquoi vous avez du mal à tenir un grand nombre de vos décisions et ou objectifs.
- Vous apprendrez par ailleurs à dépasser les peurs associées à une prise de décision, à un changement.

Au terme de cette phase :

- Vous aurez acté une ou plusieurs décisions qui auront un impact sur votre pratique professionnelle, votre engagement, votre confiance, votre posture managériale, votre leadership...
- Vous donnerez une autre valeur au mot *Responsable*.
- Vous pourrez ainsi sublimer vos engagements en tout sérénité.

### ❖ PHASE 3

**Réussir à transformer une décision, un engagement**

Cette phase vous permettra de comprendre les étapes nécessaires pour réussir à transformer vos décisions. Vous pourrez alors :

- Passer à l'action et découvrir l'élan que procure la mise en mouvement.
- Identifier vos obstacles.
- Mettre en place une stratégie de contournement des obstacles.
- Définir un plan d'actions.
- Mesurer les résultats.
- Ajuster votre plan d'actions.



#### ❖ PHASE 4

##### **Traiter les freins internes à une décision**

*Pour qu'une décision puisse durer dans le temps et que vous puissiez avoir l'énergie nécessaire à son développement, il faut aussi traiter les points qui bloquent ou qui polluent votre développement. Plusieurs exercices vous permettront de découvrir les obstacles qui vous paralysent. Une fois identifiées, vous découvrirez, à l'aide d'outils très innovants comment faire disparaître ces freins :*

- Découverte du modèle EFT.
- Techniques de recadrage.
- Technique d'ancrage.

Durant cette phase, vous apprendrez en petit groupe à utiliser ces outils.

#### ❖ PHASE 5

Dans le cadre de notre démarche qualité, nous offrons un suivi individuel des décisions actées durant la formation sur une période de 9 mois.

##### **Avantages pour vous et votre entreprise :**

- Gagner en productivité.
- Gagner en efficacité dans vos activités et relations professionnelles.
- Gagner des parts de marché.
- Faire grandir votre entreprise.
- Fédérer vos équipes autour d'un projet.
- Conduire les changements nécessaires à votre organisation.
- Mieux connaître vos clés de motivation.
- Recentrer les équipes sur vos objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre.

##### **Pré requis :**

Etre volontaire et avoir rempli et retourné le questionnaire de préparation à la formation.

**Durée :** 21h00

##### **Investissement pédagogique :**

1 930 € HT par personne, hors frais de restauration, d'hébergement et de location de salles.



**Restauration et frais de vie :** Valpré, 1 chemin de Chalin 69130 ECULLY. [www.valpre.com](http://www.valpre.com)  
143,70 € TTC par personne

**Hébergement 2 nuits (en option) :** Valpré, 1 chemin de Chalin 69130 ECULLY  
192 € TTC

#### **Le formateur :**

Raphaël Balaÿ - rbalay@mevolution.fr - 06 13 68 14 25

- **20 ans d'expériences dans le conseil et la formation**
- Diplômé de l'I.F.A.G. Lyon, Option : communication, création et rachat d'entreprise.
- Maître Praticien en PNL.
- Accrédité Praticien MBTI® I et II.
- Formé à la communication et au leadership par les américains : Robert Dilts, David Gordon et Anthony Robbins.
- Fondateur de la société M-Evolution en 2005 et Campus Evolution en 2012
- Directeur associé de Congruences de 2000 à 2005.
- Consultant, formateur de 1994 à 2005 chez Congruences.
- Intervenant à l'IFAG en conduite du changement.
- **Animation de formation** : Communication, team building, vente, négociation, management, gestion du temps, gestion du stress, préparation mentale, développement personnel, ...
- **Conseil en stratégies** : Accompagnement des clients dans l'élaboration d'un projet d'entreprise ou de service.
- **Coaching** de directeurs d'entreprise, de cadres, de commerciaux...
- **Pôles de compétences métiers** : Laboratoire pharmaceutique, visite médicale, monde pénitentiaire, immobilier d'entreprise, travail social, exploitation d'autoroute, SSII, édition presse, monde industriel...
- Préparateur mental auprès des sportifs de haut niveau (ski, golf).
- Pratique de la sophrologie.



**Inscriptions**  
Raphaël BALAY - M Evolution  
6 rue Clément 69130 Ecully  
06 13 68 14 25 rbalay@mevolution.fr  
[www.mevolution.fr](http://www.mevolution.fr)

*« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas les faire...  
C'est parce que nous n'osons pas les faire qu'elles deviennent difficiles »*  
Sénèque