



# Joël Licciardi **Formation**

*Nous entraînons vers le succès des hommes et des femmes, des équipes et des entreprises.*



## CATALOGUE DES FORMATIONS



***NOUS ENTRAÎNONS VERS LE SUCCÈS  
DES HOMMES ET DES FEMMES,  
DES ÉQUIPES ET DES ENTREPRISES***

[www.licciardi-formation.com](http://www.licciardi-formation.com)

**Qualiopi**  
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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



# SOMMAIRE

<b>FORCE DE LA COMMUNICATION</b> .....	<b>PAGE 3</b>
Expression orale, attitude, comportements	
<b>VENTE ET NÉGOCIATION</b> .....	<b>PAGE 4</b>
Vendre plus et mieux, négocier efficacement	
<b>ETRE UN MANAGER PLUS PERFORMANT</b> .....	<b>PAGE 5</b>
Maîtrisez les outils fondamentaux du management	
<b>DÉVELOPPEZ VOTRE IMPACT À L'ORAL</b> .....	<b>PAGE 6</b>
Parole en public et caméra	
<b>FORMATION DE FORMATEURS</b> .....	<b>PAGE 7</b>
Pratiquer les règles fondamentales de l'animation et de la pédagogie	
<b>MÉMORISEZ PLUS ET MIEUX</b> .....	<b>PAGE 8</b>
Augmenter vos performances mnésiques en qualité, en quantité et sur la durée	
<b>COACHING INDIVIDUEL</b> .....	<b>PAGE 9</b>
Pour des résultats concrets	
<b>COACHING DE GROUPE</b> .....	<b>PAGE 10</b>
Développer la collaboration	





## FORCE DE LA COMMUNICATION

### Expression orale, attitude, comportements

Être à l'aise en prise de parole - Se fixer des objectifs ambitieux - Développer sa mémoire - S'affirmer et se valoriser - Mieux gérer et diminuer son stress - Entretenir des relations fluides - Être plus enthousiaste.

#### PROGRAMME

##### Prise de parole en public

Dominer sa timidité, son émotivité et son trac

S'exprimer avec clarté et conviction

Utiliser des techniques pour structurer toute intervention orale

##### Se fixer et respecter des objectifs

Retrouver ou conforter une dynamique d'action

Mettre en place des plans pour atteindre ses objectifs

##### Mieux s'affirmer et se valoriser

Acquérir des comportements constructifs

Élargir ses horizons, sortir de sa zone de confort

Gagner en confiance et en assertivité

##### Gérer et diminuer son stress

Affronter efficacement les situations déstabilisantes

Développer une attitude positive

S'adapter aux changements

##### Bien utiliser et développer sa mémoire

Connaître et apprendre les bases fondamentales pour bien mémoriser

Maîtriser les principales techniques de mémorisation

##### Entretenir des relations humaines constructives

Instaurer des relations de qualité

Favoriser la coopération

##### Augmenter son leadership

Entraîner, motiver, susciter l'adhésion

Décupler son enthousiasme

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître et pratiquer des techniques d'expression orale
- Maîtriser les aspects relationnels, émotionnels et techniques de la communication
- Favoriser l'accueil et les relations humaines dans l'entreprise
- Utiliser des moyens mnémotechniques notamment pour ses présentations orales
- Mieux gérer son stress et son émotivité

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

#### Lieux : mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :** 2 demi-journées soit 8 heures de formation

#### Durée en formation collective :

8 séances de 4 heures soit 32 heures de formation

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

#### PRE-REQUIS : aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Méthodes pratiques, progressives orientées vers les attentes de chaque participant.

Prise de parole à chaque séance

Ambiance bienveillante et positive.

Échange sur les mises en pratiques des techniques acquises et du savoir-être.

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : manuel et ouvrage, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Les professionnels de tous les niveaux hiérarchiques ou fonctionnels de l'entreprise, souhaitant améliorer le champ de leurs responsabilités en optimisant leurs méthodes de communication et la qualité des relations dans leur environnement professionnel

Toute personne désirant progresser vers un ou des objectifs précis du programme

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y'a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.



## VENTE & NÉGOCIATION

### Vendre plus et mieux, négocier efficacement

Apprendre et maîtriser les 5 étapes (contact-découverte-argumentation - envie-conclusion) du processus de vente et négociation - Optimiser la prospection - Renforcer son attitude positive - Gérer efficacement les objections.

#### PROGRAMME

#### Maîtriser les 5 étapes-clé du processus de vente : (contact - découverte - argumentation - envie - conclusion)

Capter l'attention et créer un bon climat

Ecouter le client et poser les bonnes questions

Différencier le besoin immédiat de la motivation profonde

Soigner son argumentation par le choix des caractéristiques, avantages et preuves.

Susciter l'envie

Conclure avec éthique

#### Développer son fichier clients

Prospecter efficacement

Maîtriser le téléphone

Utiliser efficacement le marketing digital

Renforcer sa prospection

#### Renforcer son savoir-être

Mieux gérer son temps en le consacrant au maximum aux actions commerciales

Résister au stress des objectifs à atteindre

Renforcer son attitude constructive et sa perception positive des situations

Travailler avec une réelle déontologie

Favoriser la qualité du lien avec son prospect/client

#### L'après-vente fait vendre

Traiter positivement les réclamations

Fidéliser la clientèle pour augmenter son Chiffre d'Affaires

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître et pratiquer le processus de vente
- Optimiser la prospection commerciale
- Maîtriser les méthodes et outils adaptés à chaque étape de la vente pour conclure
- Expérimenter et développer ses capacités de conviction
- Continuer à progresser sans cesse

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

4 séances de 4 heures soit 16 heures

#### Durée en formation collective :

32 heures de formation réparties sur 4 séances et demi-espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif. Les idées et techniques proposées sont issues de la pratique et adaptées à chaque contexte particulier. Vente en magasin, vente de services et de conseils, vente itinérante

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques,

des échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, ouvrages, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur entre les séances

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Hommes et Femmes : directeurs commerciaux, ingénieurs commerciaux, consultants, débutants et confirmés, et toute personne souhaitant accroître son efficacité commerciale

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y'a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.



## ETRE UN MANAGER PLUS PERFORMANT

### Maîtrisez les outils fondamentaux du management

Savoir planifier et s'organiser - Connaître son style de management - Mieux gérer son temps - Déléguer avec pertinence - Être plus créatif - Prendre de justes décisions - Mieux communiquer - Motiver ses collaborateurs.

#### PROGRAMME

##### Savoir planifier

Programmer rationnellement ses projets, à court, moyen et long terme

##### Organiser ses structures

Adapter son organisation aux objectifs fixés  
Définir avec précision les postes de chacun  
Renforcer la complémentarité

##### Connaître son style de Direction

Travailler ses points forts et ses axes de progression

##### Mieux gérer son temps

Définir ses priorités d'entreprise  
Se consacrer à l'essentiel  
Adopter des habitudes simples et efficaces

##### Déléguer avec pertinence

Identifier ses possibilités de délégation  
Responsabiliser et faire évoluer ses collaborateurs

##### Contrôler

Le contrôle, un outil de motivation

##### Evaluer ses collaborateurs

Maîtriser l'entretien d'évaluation

##### Être plus créatif

Débusquer ses freins à la créativité  
Connaître les étapes-clé du processus créatif

##### Etre un bon communicateur interne et externe

Eviter les principales erreurs  
Mesurer la valeur de l'écoute

##### Prendre de justes décisions

Analyser les problèmes  
Evaluer l'éventail des solutions possibles

##### Motiver les collaborateurs

Connaître et utiliser les ressorts de la motivation  
Favoriser la coopération

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- S'organiser pour atteindre les objectifs ciblés
- Accroître l'efficacité de son équipe, s'adapter aux collaborateurs, créer les conditions favorables pour l'évolution de chacun dans le cadre des missions confiées
- Avoir une « boîte à outils » utile pour son activité
- Motiver les collaborateurs et favoriser l'adaptation au changement

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

#### Lieux : mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

4 séances de 4 heures soit 16 heures

#### Durée en formation collective :

28 heures de formation réparties sur 4 séances espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

#### PRE-REQUIS : aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif

Les travaux et les illustrations s'appuient au maximum sur les cas et les besoins des participants

Nombreux échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur entre les séances

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Cadres, dirigeants d'entreprise, responsables d'équipe, ayant par leur fonction une autorité hiérarchique ou fonctionnelle, débutant ou non, désirant acquérir des outils fondamentaux de management

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y'a lieu

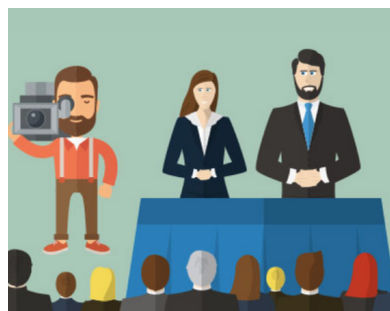
Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.



## DÉVELOPPEZ VOTRE IMPACT À L'ORAL

### Parole en public et caméra

Structurer ses interventions en fonction des buts à atteindre - Valoriser son message pour convaincre - Parler à l'improviste - Gérer les situations de tension devant un auditoire - Exprimer ses sentiments et ses émotions.

#### PROGRAMME

##### Réussir le premier contact

Découvrir votre façon de vous exprimer et votre image

Suivre un fil conducteur sans notes

Prendre conscience de vos points forts et des pistes d'amélioration

##### Valoriser votre activité

Présenter votre entreprise ou activité de manière percutante

Capoter l'attention

##### Sortir de votre coquille

Gérer votre débit de parole

Regarder votre auditoire

Utiliser des gestes significatifs pour appuyer vos messages

##### Motiver et faire agir

Mieux vendre une idée ou une action à réaliser

Utiliser des preuves pour étayer vos arguments

##### Intervenir à l'improviste

Rassembler vos idées rapidement

##### Partager votre compétence

Pour enseigner ou expliquer : choisir des mots, des supports pour être compris de tous

##### Animer un groupe, dynamiser une réunion

Donner la parole

Recentrer le débat

Ouvrir une séquence de questions-réponses à la fin d'un exposé

##### Communiquer en situation difficile

Gérer les polémiques

##### Présenter et féliciter un intervenant

Valorisation d'interlocuteur et expressions des émotions

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Apprendre à formuler rapidement un message clair et à l'exprimer avec concision
- Structurer ses interventions
- Mettre en adéquation son image, son style

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

#### Lieux : mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

1 journée de 7h

#### Durée en formation collective :

14 heures de formation réparties sur 2 journées espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

#### PRE-REQUIS : aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Méthodes pratiques, progressives orientées vers les attentes de chaque participant

Prise de parole à chaque séance

Ambiance bienveillante et positive

Échange sur les mises en pratiques des techniques acquises et du savoir-être

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un

transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, cameraordinateur, vidéos d'illustration

Les films des prestations filmées sont remis aux participants

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien préalable avec chaque participant au début et suivi personnalisé pendant toute la durée de la session

Entretien préliminaire et évaluation avec le prescripteur, s'il y a lieu

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, consultants, professeurs, formateurs, conférenciers, élus, ayant ou non l'expérience de la prise de parole en public

Equipe de direction, d'ingénieurs, cadres, commerciaux...

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.



## FORMATION DE FORMATEURS

### Pratiquez les règles fondamentales de l'animation et de la pédagogie

Adapter les méthodes et supports aux objectifs pédagogiques - Concevoir une action de formation pertinente - Créer une dynamique de groupe - Vaincre les résistances au changement - La pédagogie est la mise en scène des connaissances pour les rendre accessibles à tous.

#### PROGRAMME

##### Identifier les enjeux de la formation

- Définir les objectifs à atteindre
- Préciser les messages à transmettre
- Connaître le public à former

##### Concevoir une action de formation pertinente et vivante

- Choisir les méthodes pédagogiques
- Créer des supports pédagogiques
- Construire une trame d'animation
- Choisir les mises en situation

##### Accompagner la formation

- Eviter les handicaps de l'isolement et du temps
- Favoriser l'auto-formation
- S'appuyer sur l'apport des nouvelles technologies

##### Savoir animer en individuel ou en groupe

- Créer une dynamique de groupe
- Vaincre les résistances au changement
- Comprendre la psychologie des adultes

Intégrer les mécanismes de l'apprentissage

Maintenir l'attention et la motivation au cours de la formation, impliquer les stagiaires

Favoriser la participation et l'implication

Gérer les situations délicates

##### Évaluer et mesurer l'impact de la formation

Mettre en place des évaluations à chaud, à froid

Choisir de bons indicateurs

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Savoir transmettre un savoir-faire
- Pouvoir animer efficacement un groupe
- Adapter les méthodes et supports
- aux objectifs pédagogiques
- Maîtriser tous les champs de l'acte pédagogique

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

3 demi-journées soit 12 heures

#### Durée en formation collective :

21 heures de formation réparties sur 3 journées espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

#### PRE-REQUIS : aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'utilisation de plusieurs méthodes a pour but de maintenir en permanence la concentration et l'implication des participants

Pratiques, progressives et positives, ces méthodes portent sur les priorités et les attentes des participants

L'enchaînement précis des exercices permet de se perfectionner jusqu'aux niveaux les plus élevés, pour gagner en puissance dans la conduite des formations futures

Utilisation de jeux

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur entre les séances

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Tous les formateurs et toute personne désirant améliorer sa technique de conduite des groupes ou d'accompagnement individuel pour favoriser des apprentissages nouveaux et transmettre des connaissances.

Cette formation s'adresse à des formateurs permanents ou occasionnels.

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi

06 85 83 68 41

joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.



## MÉMORISEZ PLUS ET MIEUX

### Augmentez vos performances mnésiques en qualité, en quantité sur la durée

Pouvoir mémoriser une grande quantité d'informations rapidement - Mémoriser un discours - Apprendre des langues étrangères - Se rappeler et se souvenir des noms des personnes - Prendre confiance en ses qualités intellectuelles.

#### PROGRAMME

##### Apports fondamentaux

Connaître le fonctionnement de votre mémoire et de l'activité cérébrale : âge, émotions, freins et blocages

Comprendre le processus de mémorisation (motivation, attention, techniques de mémoire, rappels)

Prendre confiance en vos qualités intellectuelles, les améliorer et les rationaliser

Gagner du temps pour vos recherches

Utiliser les différents canaux de mémorisation : vue, ouïe, toucher, odorat, goût

##### Attitudes et comportements

Hygiène de vie et mémorisation

Notions de cerveau droit et cerveau gauche

##### Les méthodes

Astuces mnémotechniques célèbres

Présentation des principales techniques :

- méthode des lieux ou loci, méthode des fiches
- méthode de la chaîne d'images,
- mémoire des noms
- mémoire des chiffres, mémorisation d'un texte, d'un discours
- la carte heuristique ou mentale
- les « flash cards »

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Pouvoir mémoriser une grande quantité d'informations rapidement
- Mémoriser un discours simplement et sans stress, intervenir sans papier
- Vous rappeler le nom des personnes que vous rencontrez
- Mémoriser une langue étrangère
- Vous souvenir de vos lectures, d'une discussion et de vos rendez-vous

### ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :**  
2 demi-journées soit 8 heures

**Durée en formation collective :**  
14 heures de formation réparties sur 2 journées espacées

**Tarifs de la formation :**  
Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

La formation est essentiellement pratique

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif. Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur entre les séances

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

#### Public concerné

Adultes, hommes et femmes de tous horizons souhaitant mieux utiliser les ressources de leur mémoire

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

Joël Licciardi  
06 85 83 68 41  
joel@licciardi-formation.com

Entretien préalable avec chaque participant et avec le prescripteur s'il y a lieu

Séance de préparation de 2 heures

Envoi d'un programme, d'un devis

Après validation du programme et du devis, envoi d'un contrat ou d'une convention de formation

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à la formation.





## COACHING D'ÉQUIPE

### Développer la collaboration

Le coaching d'équipe vise le développement de la maturité d'une équipe, de son efficacité et de son intelligence collective pour plus de performance. Il s'appuie sur les interactions entre les individus, et l'environnement.

### PERSPECTIVES

- Partager une vision commune
- Transformer les résistances au changement
- Responsabiliser les membres de l'équipe
- Améliorer le fonctionnement de l'équipe
- Mobiliser les équipes autour d'un projet
- Apprendre à travailler ensemble
- Créer ou renforcer l'identité d'un groupe
- Renforcer la cohésion et la solidarité

Favoriser une réflexion en équipe sur le fonctionnement à développer et les actions à mettre en œuvre

Accompagner le développement d'une pratique managériale facilitant la coopération

#### Les objectifs du dispositif

Créer un cheminement qui est un « fil d'Ariane » partagé et qui engage l'équipe

Déployer des espaces de travail pour fonder des expériences communes et apprenantes

#### Les particularités d'une approche centrée sur la coopération

La démarche n'est pas orientée vers le ou les « problèmes » de l'équipe, sans les nier. Il s'agit de concentrer l'intervention sur l'expression et la mobilisation des compétences collectives

L'intervention vise à créer les conditions d'émergence de la coopération

L'intervention met en lien les besoins spécifiques de l'équipe et les axes de travail impliqués par la coopération

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

#### La finalité d'un coaching d'équipe est le développement de la coopération

Créer les conditions d'émergence d'une coopération en équipe

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, Nicole Licciardi, formateurs certifiés

Lieux : soit par visio-conférence, soit en présentiel

Durée : variable

Dates : selon les demandes de coaching

#### Tarifs du coaching d'équipe :

300 €/heure pour un groupe de 4 à 8 participants

PRE-REQUIS : aucun

Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources	Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants	Méthodes de suivi et d'évaluation des coachés	Public concerné	
Séminaire d'équipe Supervision de réunion d'équipe Ateliers thématiques (workshops) Entretiens manager de l'équipe	Entretien préalable avec les acteurs-clé et l'équipe Co-diagnostic d'équipe Observation, débriefing, feedback Animation, régulation, cadrage	Contacts réguliers planifiés avec le coach pendant le coaching Bilan à la fin du coaching avec les participants et le prescripteur	Equipe de 6 à 12 participants Les comités de Direction (problèmes de territoires, pilotage de changements culturels et organisationnels, évolution des métiers, clarification des stratégies...) Les Services, Départements ou Directions travaillant sur leur	projet, leurs missions ou leur organisation Les équipes nouvellement constituées (fusions, nouvelles recrues...) Les groupes travaillant en réseau Les groupes de Projets transverses
Modalités d'inscription et personne à contacter		Accessibilité pour les personnes en situation de handicap		
<b>Joël Licciardi</b> 06 85 83 68 41 joel@licciardi-formation.com <b>Nicole Licciardi</b> 06 85 83 68 41 nicole@licciardi-formation.com	Entretien préliminaire d'une heure avec les participants Envoi d'une charte, d'un document d'explications sur le coaching, d'un devis Après acceptation du devis, envoi d'un contrat de coaching d'équipe	Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à un coaching.		



## COACHING PROFESSIONNEL INDIVIDUEL

### Pour des résultats concrets

Le coaching professionnel permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables. Il repose sur des méthodes d'analyse, de diagnostic, de questionnement. Le coach stimule la réflexion du coaché pour passer à l'action.

### PERSPECTIVES

L'accompagnement de coaching a pour finalité le développement des potentiels et de des compétences du coaché dans le cadre d'objectifs professionnels.

Il répond à des situations diverses :

- Prendre la parole en public
- Développer son leadership
- Réussir une prise de fonction
- Créer de nouveaux leviers de performance et d'épanouissement
- Appliquer ses responsabilités au sein de son contexte professionnel
- Dépasser un obstacle professionnel
- Améliorer la qualité et l'efficacité de ses relations de travail
- Faire face à une situation de stress, de conflit ou de souffrance au travail
- Mieux s'appuyer sur son équipe et la faire progresser
- Réussir des négociations difficiles, etc.

### OBJECTIFS

#### OPÉRATIONNELS

- Faire un bilan et se projeter dans l'avenir
- Elaborer les stratégies pour atteindre ses objectifs
- Mieux utiliser ses ressources, ses capacités, ses talents personnels
- Créer des relations épanouissantes avec son entourage
- Concilier équilibre personnel, familial, professionnel et social
- Réussir une prise de fonction
- Dépasser un obstacle professionnel
- Améliorer la qualité et l'efficacité de ses relations de travail
- Faire face à une situation de stress ou de souffrance au travail
- Mieux s'appuyer sur son équipe et la faire progresser
- Réussir des négociations difficiles

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, Nicole Licciardi, formateurs certifiés

**Lieux :** soit par visio-conférence, soit en présentiel

#### Durée :

En général, 6 à 10 séances de 1h30 à 2 heures

**Dates :** à la demande- les séances sont espacées de 15 jours environ

**Tarifs du coaching professionnel individuel :** de 2 000 € à 4 000 € HT

**PRE-REQUIS :** aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Le coaching repose sur des méthodes d'analyse, de diagnostic, de questionnement et d'entraînement issues des sciences humaines et sociales.

Forme rigoureuse de dialogue, il requiert des capacités d'écoute active et la faculté de stimuler la réflexion en vue de l'action décidée par le coaché.

Le coaché élabore ses propres solutions.

Les approches utilisées par le coach sont multiples et font appel à la créativité du client, questionnement spécifique, analyse systémique, confrontation, feed-back, méta-communication, techniques projectives, jeux de rôle, simulations...

L'intervention du coach, grâce à un questionnement spécifique et des outils créatifs d'approfondissement, vise :

- à mieux appréhender des situations professionnelles vécues
- la co-construction de scénarii de progrès

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des coachés

Contacts réguliers planifiés avec le coach pendant le coaching

Bilan à la fin du coaching avec le coach, le participant et le prescripteur (si le coaching est prescrit)

#### Public concerné

Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, financiers, juristes, enseignants, professions libérales, étudiants, toute personne ayant un objectif de changement...

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41  
joel@licciardi-formation.com

**Nicole Licciardi**  
06 85 83 68 41  
nicole@licciardi-formation.com

Entretien préliminaire d'une heure offert

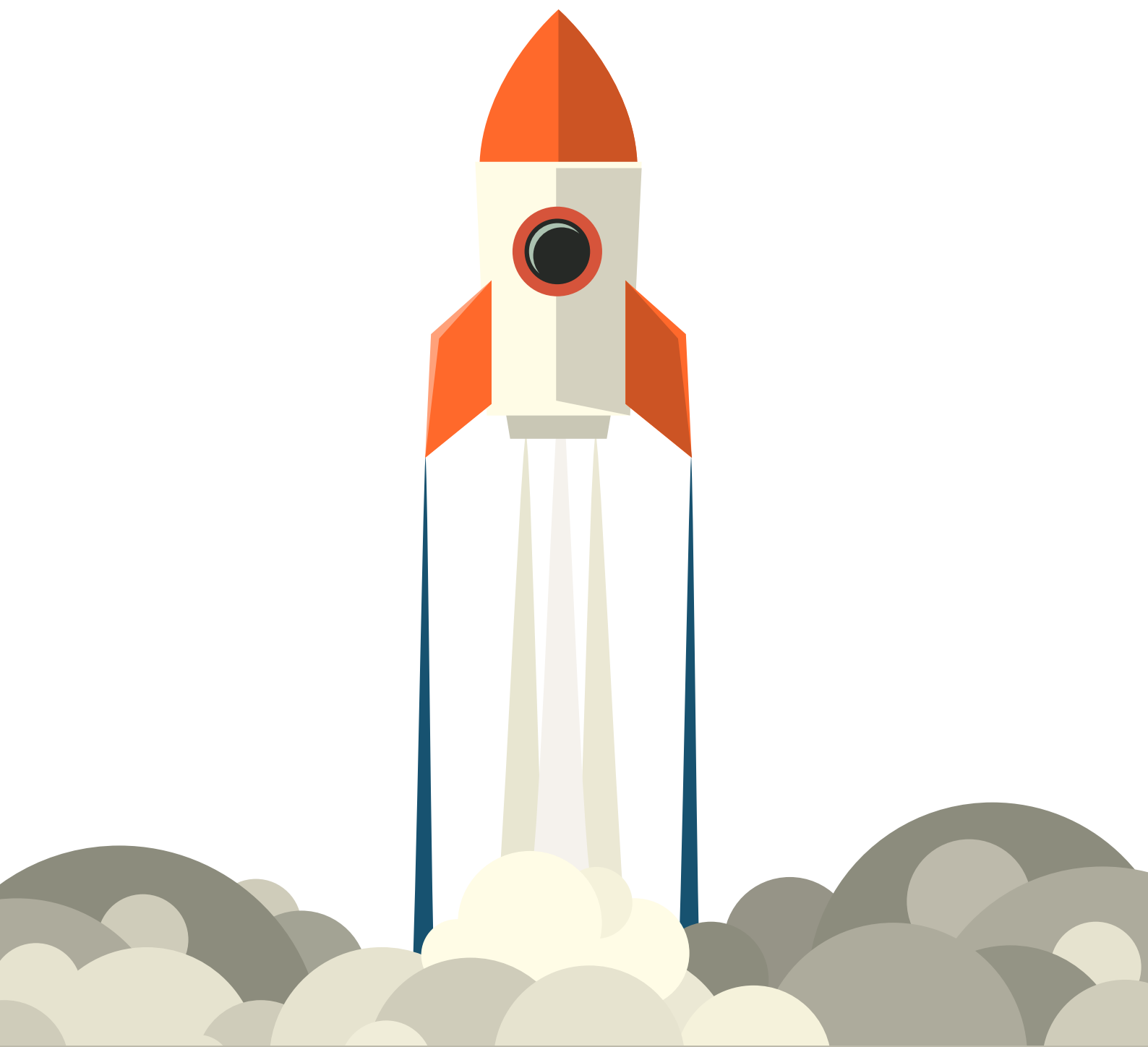
Entretien préliminaire avec le prescripteur (si le coaching est prescrit)

Envoi d'une charte, d'un document d'explications sur le coaching, d'un devis

Après acceptation du devis, envoi d'un contrat de coaching

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Une étude sera réalisée pour permettre aux personnes en situation de handicap de participer à un coaching.



**Joël Licciardi Formation**

30, ceinture du Parc Thermal – 13011 Marseille  
Tél. : 06 85 83 88 41 | [www.licciardi-formation.com](http://www.licciardi-formation.com)