



LA 1<sup>ÈRE</sup> BOX DE FORMATION EN ENTREPRISE

*Demandez le programme*



< ÉVEILLEZ VOS ÉQUIPES >

# WORKKIT

## **UNE COLLECTION COMPLÈTE DE 5 PROGRAMMES**

Conçue par une équipe de spécialistes  
et de professionnels de la formation.

---

## **DES ABONNEMENTS 6, 9 OU 12 MOIS**

selon la thématique choisie  
entre les RH/managers et le collaborateur.

## **UNE BOX 3 EN 1: LEARN, ACT, ENJOY**

Basée sur l'éveil, chaque box est conçue  
sur des principes essentiels issus  
des neurosciences. La méthode Workkit  
favorise l'apprentissage en stimulant  
positivement.

**1 Kit = 1 formation complète de 1 à 2 jours**



# MANAGEMENT

---

## ***S'appropriier les clés pour devenir manager***

Le rôle du manager grandit chaque jour,  
le manager doit s'adapter continuellement  
et doit être d'une agilité à toute épreuve.

Il inspire et embarque les hommes, conduit des projets,  
crée une équipe, développe des collaborateurs.

**Autant de rôles qui demandent des habiletés!**

**KIT 1**

9 mois

**Développer la connaissance de soi**

Pour accompagner des équipes, se connaître est une étape primordiale : identifier ses valeurs, comprendre son fonctionnement et ce qui est important pour soi, la façon dont les autres nous perçoivent, autant de clés pour grandir.

**KIT 2**

6 mois

**Construire l'estime de soi**

Tous les collaborateurs ont besoin de reconnaissance sur leur travail et sur leur personne. En tant que manager, comment être capable de s'aimer et de se valoriser pour améliorer ses relations avec soi et les autres ?

**KIT 3**

6 mois

**Appréhender sa relation au temps**

Apprendre à gérer ses plannings, son agenda, développer la compréhension de sa relation au temps et aussi de sa réalité au temps.

**KIT 4**

12 mois

**Faire grandir son collaborateur**

Développer ses collaborateurs en les accompagnant comme un coach : accompagnateur bienveillant et neutre. Comment initier et maîtriser cette posture neutre et bienveillante ?

**KIT 5**

6 mois

**Constituer son équipe**

Un manager doit recruter par rapport à l'équipe en place, par rapport à ses ambitions, et, en même temps, par rapport à des compétences, qualités et motivations. Comment maîtriser les outils de questionnement en entretiens pour faire le choix adapté ?

**KIT 6**

6 mois

**Fédérer son équipe**

Une équipe avance mieux avec du sens. Comment construire une vision commune et créer les conditions de l'adhésion collective ?

**KIT 7**

6 mois

**Conduire des réunions**

Chaque réunion a des objectifs différents : quelles méthodes, quels outils mettre en place pour servir quels objectifs ?

**KIT 8**

6 mois

**Développer son leadership**

Prendre conscience de soi et développer sa puissance managériale, embarquer le groupe dans une dynamique motivante, qui fait sens pour les équipes, qui accompagne et valorise les collaborateurs.

**KIT 9**

6 mois

**Accompagner le changement**

Les besoins des clients sont en constante mutation, les entreprises sont amenées à challenger leurs méthodes et les organisations en place. Tout cela a un impact sur l'humain. Comment accompagner ses équipes à s'adapter face aux changements ?

**KIT 10**

6 mois

**Pratiquer le management situationnel**

Identifier les besoins de ses collaborateurs, déterminer les actions à mettre en place, actionner les leviers pertinents pour manager ses équipes dans toutes les situations.

**KIT 11**

6 mois

**Manager avec agilité**

Les impératifs de notre quotidien de manager sont en mouvement permanent. Nous gagnerions à être davantage flexibles face à nos interlocuteurs et à développer notre agilité dans notre rôle de manager.

**KIT 12**

6 mois

**Appréhender les situations délicates**

Nous interprétons tous une situation différemment. Ceci est d'autant plus vrai dans une situation délicate. Apprenons à nous mettre « dans la peau » de l'autre et regardons la situation sous un nouvel angle !





# RELATION CLIENT

---

## **Identifier les leviers de la relation client**

Le digital évolue à pas de géants et fait l'objet de toutes les attentions (investissements, innovations...)

Le modèle humain reste cependant fondamental et désiré par nos clients.

**Et si, nous décidions d'en faire une opportunité ?**

**KIT 1**

6 mois

**Et si nous décidions de vraiment comprendre le client ?**

Se mettre dans la peau du client est une nécessité pour mieux le servir, mais c'est loin d'être anodin. Adopter les codes du client, comprendre la multiplicité de ses attentes, transformer son discours en fonction de son cadre de référence, sont des enjeux essentiels pour créer une connexion avec lui.

**KIT 2**

6 mois

**Et si nous développons les ventes relationnelles ?**

La multiplicité de l'offre invite les entreprises à développer la valeur perçue de leurs produits et services, à établir une relation de confiance avec le client et à le fidéliser. La relation commerciale évolue, les attentes du client à l'égard d'un vendeur aussi. Aujourd'hui, quelle valeur apporter à l'acte de vente lorsque le consommateur peut aussi acheter seul sur internet ?

**KIT 3**

6 mois

**Et si nous enchantions la relation client ?**

Tout point de contact avec le client est une occasion de garantir une satisfaction stable et pérenne. Celle-ci est souvent maintenue par la création et le respect de process stricts auxquels se conformer. Pour autant, le client d'aujourd'hui attend de la relation humaine une dimension plus personnelle. Comment la développer en restant un fidèle ambassadeur de l'entreprise auprès du client ?

**KIT 4**

9 mois

**Et si nous apprenions à gérer les situations délicates ?**

Comme toute relation humaine, la relation client comporte des moments où la fluidité de l'échange est compromise. Ces moments sont cruciaux tant en termes d'opportunités que de menaces. Pour un collaborateur ces situations requièrent des techniques, une posture singulière, une conscience de soi et de ses émotions. Comment faire pour transformer des situations délicates en belles occasions de rencontre de l'autre et de soi-même ?

**KIT 5**

6 mois

**Et si nous développons une relation de confiance avec le client ?**

La confiance, ciment de la relation client, ne se décrète pas, elle s'acquiert et s'entretient jour après jour. Elle permet de nouer des relations satisfaisantes et durables, génératrices d'achats. Quels sont les ressorts de la confiance dans la relation client ? Comment se faire confiance mutuellement et établir des relations saines et équilibrées ?





# COMMUNICATION

---

## *Apprendre à mieux s'exprimer*

Tout est communication : parole, geste, regard...

Chaque acte est un acte de communication directe ou indirecte. La communication est la pierre précieuse du mieux-vivre ensemble.

**Envie de changer votre mode de communication ?**

WORK♦IT



## **KIT 1**

9 mois

### **Envie de développer son écoute ?**

Tout acte de communication commence au moment où nous écoutons. Comment faire grandir notre capacité d'écoute, développer notre écoute active et élargir notre champ de vision ?

## **KIT 2**

6 mois

### **Besoin de travailler sur ses messages ?**

Chaque interlocuteur et collaborateur a des besoins propres, des fonctionnements propres, des comportements propres : comment enrichir ses interventions pour améliorer la qualité des échanges avec ses collaborateurs ?

## **KIT 3**

6 mois

### **Nécessité de s'approprier les outils pour mieux gérer un conflit ?**

Il est parfois délicat de communiquer lors d'un conflit. La lecture que nous faisons des situations nous éloignent de leur compréhension et donc la réponse que nous proposons à notre interlocuteur manque de justesse. Comment lire ces situations sous un nouvel angle et développer des solutions adaptées ?

## **KIT 4**

6 mois

### **Désir de mieux appréhender sa communication non verbale ?**

Notre bouche dit des mots et notre corps partage des émotions. Comment développer et affiner sa lecture et sa compréhension d'une situation à travers les gestes et attitudes de nos interlocuteurs ?

## **KIT 5**

6 mois

### **Envie de pratiquer la communication non violente ?**

La communication non violente est un outil précieux pour améliorer les échanges entre les interlocuteurs. La qualité de la relation s'en trouve changée et constructive.



# COOPÉRATION

---

## *Développer l'intelligence collective*

La coopération est la clé de l'intelligence collective,  
facteur principal de la réussite de l'entreprise.

**Capitalisons sur ce cercle vertueux!**

WORK♦IT

**KIT 1**

9 mois

**Créons notre boîte à outils collaboratifs !**

Découvrez de nouvelles idées simples et pratiques pour intensifier la collaboration. Ce kit vous offre des outils prêts à être utilisés.

**KIT 2**

6 mois

**Générons du bien-être au sein du groupe !**

Quelles sont les quelques actions rapides à mettre en place au sein d'un groupe pour créer du bien-être, du plaisir et de l'envie ?

**KIT 3**

6 mois

**Développons la coopération !**

Kit à souscrire collectivement, destiné à plusieurs collaborateurs, pour identifier les leviers de la coopération au sein du groupe et développer une équipe génératrice de performance collective.

**KIT 4**

6 mois

**Construisons une vision partagée !**

Kit à souscrire collectivement ! Une vision est davantage utile et fédératrice si elle est construite avec et pour le groupe. Comment la construire ensemble et l'utiliser pour guider les actions du groupe ?

**KIT 5**

6 mois

**Partageons les bonnes pratiques !**

Autant de collaborateurs dans une entreprise que de bonnes pratiques, et, pourtant, elles sont trop peu partagées, voici quelques méthodes et idées pour le faire.



# DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

---

## **Être bien avec soi**

Maîtriser ses propres richesses intérieures  
pour être en phase avec soi-même.  
Se connaître et savoir se faire du bien  
permet d'être en capacité d'interagir  
« justement » avec les autres.

**Et si, vous vous lanciez ?**

WORK♦IT



# DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

## **KIT 1**

6 mois

### **Et si j'apprenais à mieux me connaître ?**

Apprendre à se connaître, c'est comprendre ses valeurs, ses croyances, ses comportements. Nous pouvons tous nous lire et nous écouter avec bienveillance: cela représente une vraie clé dans notre vie quotidienne.

## **KIT 2**

6 mois

### **Et si je maîtrisais mes énergies ?**

Notre quotidien est fait de situations et événements satisfaisants ou contrariants: comment gérer son stress dans les situations de vie quotidiennes, comment manager ses énergies ?

## **KIT 3**

6 mois

### **Et si je développais ma confiance en moi ?**

Nous avons tous besoin de reconnaissance sur ce que nous faisons et qui nous sommes. Être capable de valoriser sa propre personne et ses actions améliore sa relation à soi.

## **KIT 4**

6 mois

### **Et si j'apprenais à lâcher prise ?**

Nous avons tous des situations génératrices de mal-être et de tensions. Comment pouvons-nous nous détacher, prendre du recul et développer des comportements constructifs pour nous ?

## **KIT 5**

6 mois

### **Et si je bâtissais mon parcours de bien-être ?**

Notre vie commence par nous. Prendre soin de soi est essentiel pour être épanoui: identifier ce qui nous fait du bien et apprendre à lui faire une place dans notre quotidien pour créer son chemin de bien être.

# WORKKIT

## KIT - 6 MOIS

---

12 box / 900 €

**1 jour de formation**

## KIT - 9 MOIS

---

18 box / 1350 €

**1 jour et demi de formation**

## KIT - 12 MOIS

---

24 box / 1800 €

**2 jours de formation**

Contactez  
nous pour définir  
le kit qui correspond  
aux attentes de vos  
collaborateurs et aux  
besoins RH de votre  
entreprise.



LET  
THE  
**MAGIC**  
HAPPEN



< ÉVEILLEZ VOS ÉQUIPES >