

MERC; MON COACH

2020

CATALOGUE DES PRESTATIONS

« Ensemble, développons votre potentiel »



SOMMAIRE



1. ÉDITO	p. 3
2. NOTRE DÉMARCHE	p.4
3. LES PRESTATIONS	p. 5
○ Nos ateliers et conférences	p. 6
○ Nos coaching	p. 7
○ Cohésion d'équipe et team building	p. 8
○ Nos formations sur-mesure (exemples)	p. 9 à 15
○ Nos outils pédagogiques et tests psychométriques	p. 16
4. NOTRE INTERVENANTE	p. 17
5. NOS RÉFÉRENCES	p. 18
6. NOS CONTACTS	p. 19
7. NOTRE POLITIQUE DE HANDICAP	p. 20
8. NOS CONDITIONS DE VENTE	p. 21

EDITO



En 2020, nous croyons encore plus aux changements positifs. Nous proposons aujourd'hui de vous accompagner vous et vos collaborateurs sur le chemin passionnant de votre réussite, de votre montée en compétences, de votre épanouissement professionnel comme personnel.

Persuadés que l'accompagnement est le meilleur levier pour :

- transformer les expériences difficiles en positives et instructives,
- donner le goût du challenge et l'envie de se dépasser,
- s'autoriser à être soi et développer son potentiel tous les jours.

C'est pour toutes ces raisons que Merci Mon Coach conçoit et propose des programmes sur-mesure, animés par des experts. **Alors, partageons ensemble l'envie que chaque individu trouve sa place, évolue, s'épanouisse au quotidien et aussi durablement.**

Elodie BANCELIN
Fondatrice de Merci Mon Coach

MERCI MON COACH.

NOTRE DEMARCHE.
C' EST QUOI ?

NOTRE RELATION AVEC VOUS

1. Nous échangeons ensemble sur vos besoins, votre problématique, vos objectifs, votre organisation, vos contraintes et prérequis.
2. Nous vous présentons ou envoyons notre proposition commerciale que nous affinons ensemble avant de fixer une date d'intervention.
3. Vous bénéficiez d'un interlocuteur dédié sur l'ensemble du projet.

NOTRE RELATION PÉDAGOGIQUE

Pour les actions de formation, et dans la droite ligne de la définition de l'action de formation, nous vous proposons :

- Soit une formation ciblée et courte en fonction de votre besoin,
- Soit séquencée dans le cadre d'un parcours pédagogique à finalité professionnelle.



MERCI MON COACH.

C' EST UN CHOIX
DE PRESTATIONS !

A
ATELIERS & CONFERENCES

C
COACHING PROFESSIONNEL

C
COHESION D' EQUIPE & TEAM BUILDING

F
FORMATIONS SUR-MESURE - EXEMPLES

O
OUTILS PEDAGOGIQUES & TESTS PSYCHOMETRIQUES

ATELIERS

Atelier de gestion du stress et des émotions

- Stress et émotions font bon ménage
- Choisir de vivre mieux les situations difficiles, c'est possible
- Adopter le bon état d'esprit pour prendre des décisions : théorie du renversement de Mickael Apter
- Sophrologie et solutions anti-stress

Atelier de Résolution de problème

Des formateurs vous accompagnent dans la résolution des problématiques en entreprise avec un outil connu et reconnu le « **Co-Développement** ».

Cet outil favorise l'écoute et l'entraide entre collaborateurs.

Atelier connaissance de soi :

- Mieux connaître sa personnalité et son potentiel : DISC ^{P4}

CONFERENCES

Conférence entre 1h ou d'un 1h30 dans vos locaux

Nous organisons pour vous et chez vous, des **Conférences « Découverte ludique »** ou « **Enrichissement personnel et professionnel** ». Ces conférences sont dédiées à tous vos salariés, sur des sujets d'actualité, qui peuvent les intéresser de manière personnel ou professionnel.

Exemple : DISC pour développer la conscience de soi et des autres pour mieux manager, le bien-être au travail, la gestion des émotions, le droit à l'erreur, le sexisme au travail...

ATELIERS & CONFERENCES



Coaching de prise de poste réussie

- Mesurer et valoriser les savoir-faire et savoir-être du collaborateur qui change de fonction
- Définir les compétences clés à acquérir ou à développer selon le poste ciblé
- Utiliser des outils et méthodologies permettant de développer les aptitudes et performances attendues
- Définir un plan d'actions de progression annuel
 - **4 à 7 séances de 1h30***

Coaching de reconversion

- Evaluer ses compétences et ses talents
- Identifier ses modes de fonctionnement privilégiés et son plan de progression managériale
- Etre accompagné individuellement sur ses pistes de reconversion.
- Définir un plan d'actions concrets pour réussir sa reconversion
- S'assurer de ses capacités, de sa motivation et de ses moyens pour entreprendre une changement
 - **8 séances de 2h***

Coaching Comité de Direction

- Gagner en cohésion
- Résoudre des difficultés et des conflits au sein du comité
- Trouver un espace de parole
- S'organiser et se mettre en mouvement dans un projet à enjeu et commun
- Améliorer les performances et trouver des solutions créatives au sein du Comité
- Développer l'intelligence collective
 - **4 à 6 séances de 3h***

Coaching de développement de la performance

- Prendre conscience des forces et points de progression nécessaires pour renforcer la performance professionnelle
- Apprendre des approches permettant d'optimiser les aptitudes du collaborateur
- Réaliser un plan de progression opérationnel
- Ce coaching est co-construit entre le collaborateur et son entreprise
 - **6 séances de 1h30***

COACHING

INDIVIDUEL & D'ÉQUIPE



**Nombre de séances variables*

COHESION D' EQUIPE

Pour avoir une vision partagée et ambitieuse, il est essentiel de bâtir une équipe dynamique, unie et motivée.

L'idée de ces séminaires est de donner du sens aux projets et aux actions menées, de (re)créer du lien entre les personnes, de repenser la relation au travail, de (re)motiver les membres d'une équipe et de libérer la communication. Pour plus de performance et d'efficacité, ces séminaires permettent de construire une vision commune et d'ajuster l'organisation d'une entreprise ou d'une équipe.



COHESION D' EQUIPE & TEAM BUILDING

Grâce à des jeux ludiques et pédagogiques, un groupe jusqu'à 30 personnes peut tout à la fois :

Découvrir que tout le monde « ne fonctionne pas de la même manière » et ainsi découvrir la notion de différence.

Connaître son profil de personnalité avec ses forces et ses points de progression.

Mieux comprendre le mode de fonctionnement et le profil des autres personnes au sein du groupe.

Savoir s'adapter à la différence de son interlocuteur et développer la notion de complémentarité dans le groupe.

Exemples de séminaire :

- l'intelligence émotionnelle au cœur de la performance d'une équipe,
- la connaissance de soi et des autres pour une communication efficace...

FORMATIONS SUR-MESURE - EXEMPLES

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

« Mieux communiquer avec l'outil DISC P⁴ »



Objectif opérationnel :

- Se connaître et améliorer sa communication interpersonnelle

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre son propre style de communication et identifier celui des autres ;
- S'adapter à ses interlocuteurs habituels et adapter sa communication aux situations ;
- Découvrir ce que l'autre exprime vraiment et ainsi mieux le comprendre ;
- Comprendre et utiliser les niveaux de motivations pour mieux travailler ensemble.
- Décoder les profils et s'adapter à eux
- Analyser les situations de communication afin de mobiliser la bonne couleur au bon moment
- Adapter son discours pour gagner en efficacité

Les + :

- Une formation dynamique, ludique et permettant des prises de conscience en une seule journée.

FORMATIONS SUR-MESURE - EXEMPLES



L'outil DISC, un outil efficace et pertinent pouvant servir autant pour du développement personnel, améliorer sa communication et son management, renforcer son leadership, et développer sa force de vente...

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE



« Détecter les conflits, les maîtriser et savoir les résoudre positivement »

Objectifs opérationnels :

- Anticiper et faire face à des situations de conflits
- Adopter le bon état d'esprit pour gérer les conflits

Objectifs pédagogiques :

- Connaître et savoir identifier les différents types de conflits
- Comprendre les mécanismes émotionnels et savoir les gérer
- Identifier son profil comportemental et celui des autres dans le conflit
- S'approprier des méthodes pour traiter les dysfonctionnements et les conflits
- Repérer les déclencheurs et adopter une posture efficace pour gérer un conflit
- Etablir un plan d'action pour sortir de la crise

Les + :

- Des situations concrètes et des mises en situation pour une application rapide des méthodes
- Des exercices pratiques en groupe et individuel

« Oser s'exprimer : une question de posture et d'état d'esprit »

Objectifs opérationnels :

- Anticiper et faire face à des situations de conflits
- Adopter le bon état d'esprit pour gérer les conflits

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et intégrer les bases de l'affirmation de soi
- Faire le point ses qualités et ses limites
- Identifier ses comportements refuges
- Développer et renforcer sa confiance en soi
- Prendre du recul dans les situations de travail
- Apprendre des techniques de communication non violente
- S'entraîner à faire des critiques constructives, annoncer un refus, recevoir et donner un feedback

Les + :

- Des situations concrètes et des mises en situation pour une application rapide des méthodes de communication non violente
- Des fiches pratiques de CNV



DEVELOPPEMENT PERSONNEL

« Utiliser ses émotions pour gagner en efficacité »

Objectif opérationnel :

- Développer son intelligence émotionnelle dans les situations professionnelles

Objectifs pédagogiques :

- Mettre facilement des mots sur leurs émotions
- S'appuyer sur la dimension positive des émotions désagréables
- Se prémunir de la dimension négative des émotions agréables
- Prendre conscience de la possibilité de choisir leurs émotions en toute situation
- Comprendre la mécanique des émotions grâce aux apports sur la théorie du renversement
- S'entraîner à la réévaluation de situations professionnelles ou personnelles « difficiles » pour être en mesure de les aborder plus sereinement et efficacement.

Les + :

- Utilisation du jeu de carte Aleoz « Reconnaître et apprivoiser ses émotions »
- Des exercices pratiques en groupe et individuel

« Gérer son stress dans tous types de situations »

Objectif opérationnel :

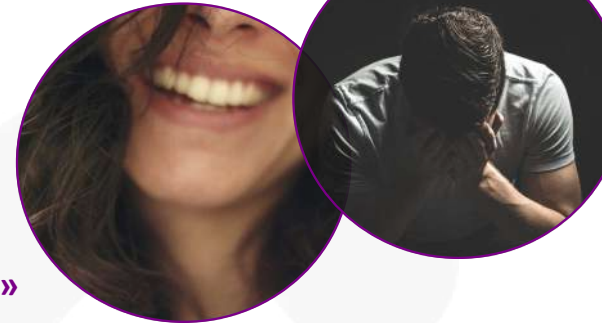
- Modifier son comportement pour ne pas se faire envahir par le stress

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et analyser les mécanismes d'action du stress,
- Identifier quand une personne est sous stress
- Développer sa maîtrise de techniques efficaces et innovantes,
- Développer sa capacité à gérer ses émotions et stress aux niveaux physique, mental et comportemental,
- Constituer sa boîte à outils de gestion du stress.

Les + :

- Une analyse personnelle de leur stress
- Une stratégie opérationnelle pour gérer son stress



DEVELOPPEMENT PERSONNEL

« Cultiver son intelligence émotionnelle »

Objectif opérationnel :

- Développer un mental de gagnant en incluant les émotions dans sa manière de travailler

Objectifs pédagogiques :

- Redécouvrir les atouts des émotions
- Gérer ses émotions pour agir et booster la confiance en soi avec le jeu « Reconnaître et apprivoiser ses émotions © s »
- Accueillir les émotions des autres
- Interagir avec intelligence émotionnelle
- Renforcer les synergies d'équipe

Les + :

- Utilisation du jeu de carte Aleoz « Reconnaître et apprivoiser ses émotions »
- Une pédagogie ludique et innovante
- Jeux de rôles, mises en situations, des expérimentations



« Lâcher-prise et pensée positive »

Objectif opérationnel :

- Adopter une posture positive et constructive dans votre quotidien

Objectifs pédagogiques :

- Adopter la bonne posture face aux aléas de la vie au travail
- Se libérer des idées négatives, acquérir les clés de la pensée positive et d'un mental de gagnant
- Comprendre les mécanismes de la pensée négative : l'impact des croyances limitantes, de l'égo négatif, de son dialogue interne, des émotions
- Pratiquer des techniques pour acquérir une meilleure confiance en soi

Les + :

- Le développement de la confiance en soi, de l'empathie et de qualité d'accueil.
- Une formation utile à tout âge et tout profil.



MANAGEMENT



« Développer sa communication et sa posture managériale »

Objectif opérationnel :

- Développer son aisance relationnelle et sa posture managériale
- Communiquer efficacement au quotidien
- Relayer les orientations de la direction et valoriser le travail de son équipe

Objectifs pédagogiques :

- Appréhender les enjeux liés au poste, à la situation et aux interlocuteurs
- Maîtriser les outils de communication essentielles à sa fonction (feedback, écoute active, reformulation)
- Savoir présenter les décisions de sa direction et les communiquer de manière compréhensible à ses équipes
- Savoir présenter de façon synthétique les éléments permettant de mettre en valeur les réalisations de son équipe

Les + :

- Utilisation de l'outil DISC pour comprendre son style de management et pourvoir cartographier son équipe
- Des exercices pratiques en groupe et individuel

« Devenir manager de proximité »

Objectifs opérationnels :

- S'affirmer dans son rôle de manager
- Motiver l'équipe au quotidien

Objectifs pédagogiques :

- Se centrer sur sa valeur ajoutée de manager de proximité
- Identifier son profil de manager
- Installer et pratiquer une communication professionnelle
- Acquérir des méthodes et outils d'animation au quotidien
- Résoudre les situations délicates et créer de la cohésion d'équipe
- Faire monter en compétences son équipe

Les + :

- Utilisation de l'outil DISC pour comprendre son style de management et pourvoir cartographier son équipe
- Des exercices pratiques en groupe et individuel



MANAGEMENT



« Renforcer l'impact de ses prises de parole »

Objectif opérationnel :

- Communiquer avec aisance devant un public
- Réaliser des présentations percutantes

Objectifs pédagogiques :

- Analyser les enjeux de la situation de la prise de parole
- Analyser son image, son message et sa voix pour optimiser l'expression de ses idées.
- Définir les objectifs de sa prise de parole
- Organiser son discours et l'adapter à son auditoire
- Choisir les idées à communiquer et construire un argumentaire percutant
- Développer son efficacité en situation de stress
- Gérer les phrases de stress grâce à la respiration, la préparation et l'investissement

Les + :

- Quizz d'auto-positionnement de son profil de communicant
- Des exercices pratiques en groupe et individuel
- Des jeux de rôles efficaces et concrets

« Devenir manager coach »

Objectifs opérationnels :

- Adopter une posture de coach avec son équipe
- Permettre de développer le potentiel des membres de son équipe

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les notions de coaching et de manager coach
- Développer une posture de coach
- Pratiquer l'écoute active et le questionnement
- Utiliser le feedback pour faire émerger la demande et la grille RPBCD pour la cadrer et la contractualiser
- Maîtriser les techniques venues du coaching pour accompagner les équipes à réussir et développer leur potentiel d'équipe

Les + :

- Mises en situation
- Vidéos explicatives
- Pédagogie inversée



OUTILS PEDAGOGIQUES

Le jeu « reconnaître et apprivoiser ses émotions » est un outil efficace et puissant pour identifier ses émotions lors d'un conflit ou situation délicate, de mieux appréhender et gérer ces situations. En coaching ou formation, il permet de faire des prises de conscience et de changer sa manière de vivre une situation. Utilisé en formation management, communication et gestion du stress.



OUTILS PEDAGOGIQUES & TESTS PSYCHOMETRIQUES

TESTS PSYCHOMETRIQUES

Une évaluation multicritères adaptée à tous les enjeux RH :

- Les tests psychométriques vous fournissent des indices clés pour bien **identifier les potentiels et réussir vos recrutements.**
- Des outils d'évaluation vous aident à **apprécier les compétences de vos employés et mieux adapter vos formations.**
- Nos solutions RH vous aident à **identifier les éléments prometteurs et à bâtir des parcours personnalisés.**

Exemples de tests :

- Intérêts et motivations : atout orientation, PRISM
- Management et vente : CTPI-R, Test entrepreneur, Profil Vente R
- Personnalité et attitudes : Profil Pro 2, Profil compétences 2
- Intelligence émotionnelle et gestion du stress...



L'inventaire de personnalité DISC Profil 4 permet d'identifier les préférences comportementales et relationnelles d'une personne, ses traits de caractères, ses motivations, ses émotions, ses peurs, etc.

L'objectif étant d'apprendre **à se connaître et à mieux travailler et communiquer au quotidien** avec ses collaborateurs ou ses proches.



Coach professionnelle
et fondatrice de

MERC
MON **COACH**

Co-fondatrice
de la plateforme DISC P⁴

 **Profil 4**



L'INTERVENANTE



Elodie BANCELIN

Consultante en ingénierie pédagogique et formatrice
Spécialisée dans le développement des soft skills



Auteure du livre

Pourquoi on ne se comprend pas ?

Editions Larousse

EMCC FRANCE
European Mentoring &
Coaching Council



 **ICPF**

Certification CNEFOP
Consultant formateur Agréé

Management, communication, développement
personnel et communication interpersonnelle

NOS REFERENCES



...

UN CONTACT. UN MEDIA. UNE REPONSE.

Pour échanger sur votre problématique ou obtenir un devis, contactez-nous :

SITE INTERNET

www.mercimoncoach.com

EMAIL

Elodie@mercimoncoach.com

TELEPHONE

+33 6 63 07 70 24

ADRESSE

328 rue des Pyrénées
75020 PARIS

LES CONTACTS



NOTRE ENGAGEMENT POUR L' ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

NOTRE POLITIQUE DE HANDICAP

Nous nous engageons à tout mettre en œuvre pour pouvoir accueillir au mieux les personnes en situation de handicap à nos formations.

En lien avec le prescripteur qui possède une bonne connaissance des difficultés éventuelles de la personne en situation de handicap, nous évaluerons les besoins spécifiques de la personne concernée pour établir les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires au bon déroulement du parcours pédagogique.

NOS CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Préambule

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent aux prestations de services et aux services annexes dispensés par Merci Mon Coach. À défaut de contrat écrit signé des deux parties, ces conditions constituent le seul accord entre elles relatif à l'objet de la commande et prévalent sur tout autre document. Dans le cas où l'une des dispositions des présentes serait réputée ou déclarée nulle ou non-écrite, les autres dispositions resteront intégralement en vigueur.

Annulation et report

Annulation report du fait de Merci Mon Coach.

Merci Mon Coach se réserve la possibilité de reporter d'annuler prestation. Merci Mon Coach en informe alors le client dans les plus brefs délais. Aucune indemnité ne sera versée aux clients à raison d'un report ou d'une annulation du fait de Merci Mon Coach.

Annulation et report du fait du client

En cas d'annulation de commande, tous les paiements partiels et acomptes seront acquis. Tout report ou annulation seront facturés selon les conditions suivantes :

- Toute intervention annulée entre 45 et 30 jours calendaires avant la date programmée entraînera la facturation de 25% de l'intervention
- Toute intervention annulée entre 29 et 15 jours calendaires précédents la date programmée entraînera la facturation de 50% de l'intervention
- Toute intervention annulée dans les 14 jours calendaires précédents la date programmée entraînera la facturation de 100% de l'intervention

Conditions de paiement

Le paiement doit être effectué par le client au plus tard dans un délai de trente jours à compter de la date intervention, sauf délais plus courts ou plus longs spécialement consentis par Merci Mon Coach. Tout retard dans les paiements peut justifier une interruption des prestations. En tout état de cause, un retard de paiement entraînera, à la charge du client, le paiement d'un intérêt de retard au taux de 3 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur au jour de la facturation. À l'inverse, tout paiement anticipé ne subira pas d'escompte conformément à la loi N°92. 1442 du 31/12/92.

Clause de déchéance du terme

Tout délai consentis par Merci Mon Coach comporte la clause de déchéance du terme. Une seule échéance impayée rend le solde de la créance immédiatement exigible.

Confidentialité et droit de propriété

Les documents mis à disposition du Client sont protégés par le droit d'auteur. Tout le matériel pédagogique utilisée demeure la seule propriété de Merci Mon Coach ou de celle de ses partenaires. En conséquence, la reproduction, diffusion ou communication publique sans l'autorisation expresse préalable de Merci Mon Coach ou de ses ayants droits est constitutive de contrefaçon ou passible des sanctions qui s'y rattachent.

Loi et attributions de compétences

Les présentes conditions de vente soumis à la loi française. En cas de litige, compétence expresse sera attribuée au tribunal de Meaux, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. De plus, une pénalité de 15 % du montant TTC de la facture sera exigible.