

Nous avons
la pièce
manquante !



Autre Chose Formation
Coaching et développement stratégique

Votre
réussite
est
importante.

Nous
le **croyons**
aussi.

Plus de 40 ans d'expérience acquise en grandes et petites entreprises, en terme de pratiques professionnelles éprouvées, de créativité et de passion du travail bien fait.

Si vous
voulez ^{des}
résultats
différents.

Faites
Autre Chose.

Pour vous

- Des actions ciblées pour des résultats différents.
- L'atteinte d'un résultat précis.
- La mise en place de stratégies concrètes en lien direct avec vos préoccupations.
- L'esprit tranquille vous permettant de vous consacrer à vos priorités.
- Des professionnels qui vous supportent.

La chimie des équipes

1
jour

Développement et gestion d'une équipe

Objectifs de la formation :

- Évaluer l'impact du travail d'équipe sur la performance
- Identifier les étapes de développement d'une équipe
- Identifier et développer les compétences des équipes performantes
- Reconnaître l'importance du rôle du leader
- Générer la synergie entre les membres de votre équipe
- Développer votre plan de match pour une équipe performante

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Prise de conscience des éléments influençant la performance d'une équipe
- Savoir quoi faire afin de gérer des équipes et non des groupes d'individus
- Motivation plus grande chez vos employés
- Atteinte d'objectifs plus élevés et ce, plus rapidement

Contenu :

Introduction aux notions d'équipe

- Équipe ou groupe d'individus?
- Constitution de l'équipe
- Équipe performante
- Énergie qui construit

Étapes de développement des équipes

- Modèle de constitution d'une équipe
- 5 phases de Tuckman

Secrets des équipes performantes

- Les règles du travail en équipe efficace
- Choix des membres d'une équipe
- Compétences des équipes performantes

Mise en place d'un plan d'action

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, employés qui ont à gérer une équipe de travail



Stratégies en leadership

2
jours

Leadership

Objectifs de la formation :

- Expliquer et décrire les bases du leadership situationnel
- Vivre des situations faisant appel au sens du leadership
- Prendre conscience de ses compétences de leader
- Cerner les rôles du gestionnaire
- Identifier les secrets du leadership efficace

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Développer des techniques efficaces en matière de leadership
- Prendre conscience de ses forces et de ses faiblesses
- Atteinte d'objectifs plus rapidement
- Rallier votre équipe à votre vision

Contenu :

4 pôles de gestion

- Leader
- Superviseur
- Communicateur
- Coach

Rôles dévolus des 4 pôles

- Mises en situation

Leadership situationnel

- Fondement et auto-évaluation

Courbe de la motivation

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, cadres



Stress sans détresse

1
jour

Gestion du stress

Objectifs de la formation :

- Distinguer les agents stresseurs internes et externes
- Identifier les sources d'énergie
- Reconnaître les effets du stress dans sa vie
- Définir son terrain de jeu au travail : zones de pouvoir
- Préparer un « road map » de vie

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

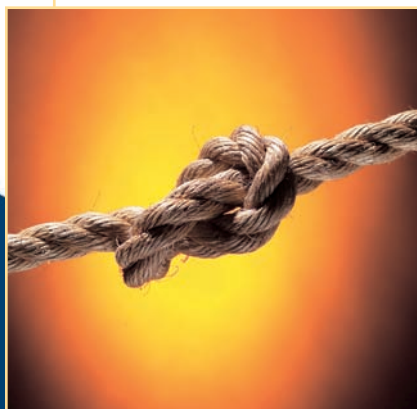
- Meilleure qualité de vie
- Meilleure relation avec les gens qui vous entourent

Contenu :

- Introduction et définitions
- Événements externes et internes : étude d'un cas vécu
- Santé mentale et travail : stress et détresse
- Syndrome du survivant et épuisement professionnel
- Réaction de « fight or flight »
- Votre lieu de contrôle : interne ou externe
- Votre champ de force : avantages et limites du stress
- Plan d'action

Clientèle visée :

- Pour tous



Au cœur du mouvement

1
jour

Gestion de changement

Objectifs de la formation :

- Reconnaître les cycles du changement
- Intégrer les vagues de changement à notre vie personnelle ou professionnelle
- Gérer le changement au quotidien
- Utiliser le changement comme levier d'amélioration et d'opportunités

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

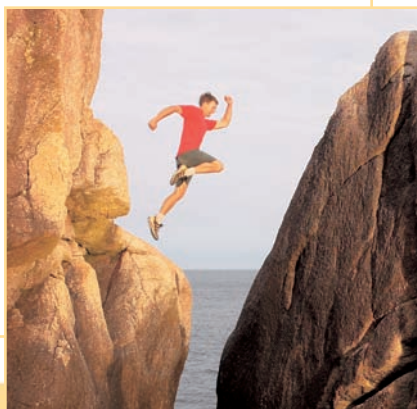
- Une vie remplie de défis et non d'obstacles
- Comprendre le mécanisme de la peur qui nous ralentit
- Saisir les opportunités qui se présentent à nous à chaque jour

Contenu :

- Manifestations et sources de résistances
- Les cycles du processus de changement
- L'incapacité du cerveau à gérer le changement
- Les chocs toniques : mettez vos nerfs à l'épreuve !
- Pensez différemment et vivez autrement !
- Comment accommoder sa vie à la manière zen

Clientèle visée :

- Pour tous



À vous de jouer !

Le coaching de performance

Objectifs de l'intervention :

- Permettre à l'apprenant de développer ses compétences en l'amenant à la réflexion
- Stimuler l'apprenant à atteindre ses objectifs en l'amenant à évoluer à l'extérieur de sa zone de confort
- Supporter et amener l'apprenant à se dépasser dans l'atteinte de ses objectifs

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Atteinte d'objectifs plus rapidement
- Amélioration de vos compétences dans des champs de compétences sous développés
- Prise de conscience de ses forces et de ses faiblesses
- Mise en place d'actions concrètes
- Surmonter la procrastination
- Augmentation de votre motivation

Contenu / démarche :

- Rôles et responsabilités du coach et de l'apprenant
- Élaboration d'objectifs clairs à atteindre
- Élaboration de plan d'action par l'apprenant en lien avec ses objectifs
- Calendrier de suivi et de coaching en lien avec l'objectif établi
- Communication/Feedback constructif

Clientèle visée :

- Gestionnaires ou entrepreneurs qui désirent améliorer de façon significative leur performance en lien avec un objectif précis.



À vous de jouer !

Bâtir sa vie à son rythme

L'intervention :

- Vous avez un projet que vous désirez réaliser ?
 - Vous cherchez de nouvelles stratégies dans certains domaines ?
 - Vous voulez améliorer votre relation avec les autres ?
- Vos croyances doivent s'harmoniser à vos projets !

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Meilleure qualité de vie personnelle et professionnelle
- Libérez votre énergie vitale
- Avoir accès à votre potentiel créatif, reconquérir votre pouvoir personnel
- Développez une plus grande confiance en soi et en ses potentialités

Mon rôle :

- Vous guider, vous accompagner dans le respect le plus total
- Mettre à votre disposition les outils et les stratégies nécessaires à la réalisation de vos projets

Les services offerts :

- Consultation individuelle
- Animation en petit groupe
- Formation sur mesure

Clientèle visée :

- Pour tous



Dans le feu de l'action

2
jours

Entraînement à la tâche

Objectifs de la formation :

- Comprendre les fondements de l'entraînement à la tâche en entreprise
- Préparer un guide d'entraînement
- Coacher un ou plusieurs apprenant(s)

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

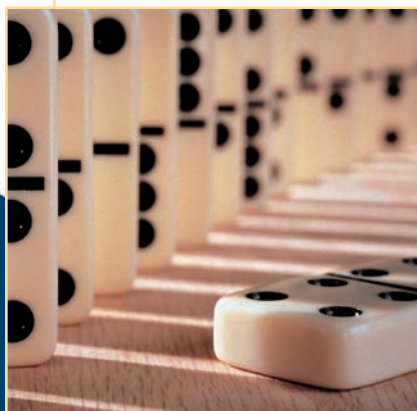
- Des formateurs plus efficaces et autonomes
- Employés plus efficaces et efficients
- Assurer l'amélioration du savoir-faire et de la performance des apprenants
- Standardiser l'apprentissage chez les apprenants
- Diminuer le temps nécessaire à l'atteinte d'un rendement efficace

Contenu :

- Rôles et responsabilités de l'entraîneur et de l'apprenant
- Analyse de besoins et de tâches
- Plan de match en 5 étapes : Évaluer, planifier, prescrire, quantifier, prévenir
- Compétences et comportements de l'entraîneur
- Apprentissage : savoir, savoir-faire, savoir-être
- Transfert des compétences : diriger ou coacher ?
- Élaboration d'un objectif d'apprentissage et les indicateurs de niveaux de maîtrise
- Bâtir un guide : les objectifs, le contenu, les éléments-clés à communiquer, les trucs de coaching
- Bâtir la grille de suivi : tâches à accomplir, éléments de mesure et de réussite, feedback spécifique
- Techniques d'animation
- Motivation chez l'entraîneur et l'apprenant

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, employés dédiés à la formation, conseillers qui oeuvrent en formation de la main-d'oeuvre



Dans le feu de l'action

Au-delà des apparences

2
jours

Formation de formateurs

Objectifs de la formation :

- Découvrir votre style d'apprenant
- Stimuler l'apprentissage chez l'adulte en situation de travail
- Adapter votre style en fonction des groupes et des apprenants
- Identifier des stratégies de suivi et d'évaluation
- Bâtir du matériel percutant

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Entreprise plus autonome en matière de formation
- Retour sur l'investissement de formation plus élevé
- Employés plus performants
- Formations percutantes

Contenu :

Action de former

- Formation en milieu de travail
- Votre style d'apprentissage

On est tous des formateurs

- Transfert d'expertise
- Vous êtes un agent de changement

Contexte et besoins de formation

- Identification des besoins
- Séquence des tâches et des opérations

Obstacles à la performance

Conception d'un programme de formation

- Design de formation
- Objectifs d'apprentissage
- Devis de formation

Transfert des apprentissages

- Stratégies
- Mesure
- Suivi

Animation

- Processus de communication
- Techniques d'animation

Coaching

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, conseillers qui oeuvrent en formation de la main-d'œuvre, employés dédiés à la formation



Positionner avec impact !

2
jours

Le merchandising des produits

Objectifs de la formation :

- Identifier les facteurs qui influencent le consommateur dans son processus d'achat
- Démontrer les différentes techniques de merchandising percutant
- Favoriser les ventes par un aménagement stratégique
- Élaborer un plan de merchandising hebdomadaire, mensuel et saisonnier

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Augmentation des ventes
- Plans de mise en marché qui répondent aux besoins des clients
- Clients satisfaits, qui cherchent moins et qui consomment plus
- Amélioration du «just in time»
- Augmentation du taux de roulement de vos produits

Contenu :

- Vue d'ensemble et introduction au merchandising
- Stratégies de mise en étalage
- Opportunités à saisir et sens de l'urgence
- Aspect physique du merchandising
- Impact de l'aménagement sur les ventes
- Élaboration d'un projet et plan d'action

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs propriétaires qui oeuvrent dans le commerce de détail



Positionner avec impact !

Objectifs de la formation :

- Définir les bases d'un bon service client
- Évaluer une prestation de service de qualité
- Élaborer des politiques et des normes en matière de service
- Définir la notion de besoins et de désir chez la clientèle

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Offre de service qui représente l'entreprise
- Outils d'amélioration de prestation de service
- Augmentation de la satisfaction des clients et plus grande fidélisation de la clientèle
- Tranquillité d'esprit suite à une standardisation des façons de faire

Contenu :

Le client

- Types de clients
- Besoins et désirs
- Cas difficiles

Perception du service offert

- Service attendu
- Service perçu
- Service désiré
- Service adéquat

Le produit et la vente

- Aspect technique du produit
- Aspect psychologique de la vente
- Intention d'achat des consommateurs

Environnement physique

Gestion des plaintes

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, gestionnaires impliqués au service à la clientèle



Augmenter le désir d'achat

1
jour

Vente

Objectifs de la formation :

- Appliquer les principales étapes du processus de la vente-conseil
- Déterminer les besoins et les désirs des clients
- Utiliser une approche proactive dans le rôle de conseiller à la vente
- Communiquer efficacement avec la clientèle dans un rôle conseil

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Augmentation du taux de conversion grâce à de meilleures techniques de vente
- Plus grande aisance dans l'exercice de la fonction conseil pour les employés
- Amélioration de la satisfaction de la clientèle grâce à une meilleure relation client/vendeur

Contenu :

- Clients, besoins, attentes, désirs
- Fonction conseil vs fonction vente : les croyances
- Perception du service offert et expérience du client
- Produits, marketing sensoriel et plaisir
- Techniques de vente : les étapes, les 4x20
- Questions qui ont de l'impact

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs, employés dédiés aux ventes



Augmenter le désir d'achat

Mesurer le succès, ça fait plaisir !

1
jour

Les éléments de la performance et sa mesure

Objectifs de la formation :

- Identifier les facteurs influençant la rentabilité d'un commerce
- Établir les objectifs de performance
- Expliquer l'impact et l'importance d'un bon indicateur de performance
- Préparer un plan d'action qui se mesure

Les avantages pour vous, suite à cette formation :

- Évaluation de la progression plus facile à mesurer
- Posséder des outils qui vous aideront à faire progresser vos employés
- Prise de conscience des stratégies à mettre en place afin d'atteindre vos objectifs
- Mise en place d'actions qui rapportent
- Cesser de réagir et être plus proactif

Contenu :

- Facteurs influençant la rentabilité d'un commerce
- 6 facteurs qui influencent la performance des employés :
 - L'objectif
 - L'équipe
 - Les outils
 - La communication
 - Les compétences
 - La motivation
- Indicateurs de performance
- Diagnostic des opportunités d'amélioration de la performance
- Grille de suivi des indicateurs de performance
- Analyse d'une opportunité d'amélioration

Clientèle visée :

- Gestionnaires, entrepreneurs



Mesurer le succès, ça fait plaisir !

Contactez-nous pour une évaluation gratuite des possibilités d'amélioration de vos performances !



Nous avons la pièce manquante !



2160 | chemin Principal | Saint-Joseph-du-Lac
(Québec) | J0N 1M0 | Téléphone : 514-978-0065
Courriel : info@autrechoseformation.com