

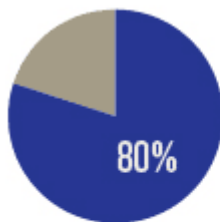
COMMENCEZ PAR
POURQUOI.
CONSTRUISEZ ET
FONCEZ !



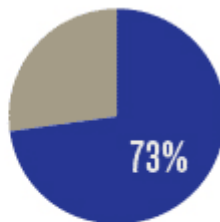
MODULE 1



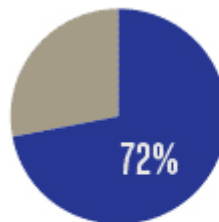
2 JOURS POUR **COMPRENDRE APPRENDRE ET METTRE EN ŒUVRE !**



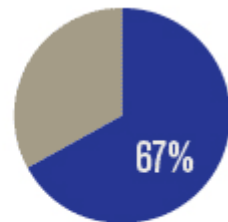
Improved
Self-
Confidence



Improved
Relationships



Improved
Communication
Skills



Improved
Life/Work
Balance

Contexte

Séduire et convaincre dans un format de temps donné : c'est désormais un must pour tout cadre ou dirigeant dans l'exercice quotidien de ses responsabilités.

Objectif(s)

- **Comprendre** les points-clés qui font la différence entre communiquer et mobiliser avec ses messages.
- **Apprendre** grâce aux neurosciences, une méthode didactique ultra efficace et utiliser ses outils pour décupler votre impact.
- **Mettre en œuvre** l'ensemble de ce processus simple et efficient pour gagner en efficacité, en impact et finalement accroître votre leadership et votre et votre productivité personnelle.

Contenu **20% de théorie, 80% de pratique** : exercices filmés avec complexité croissante.

- Ce que nous apprennent les neurosciences et les sciences affectives dans ce domaine.
- Adopter une Méthode de structuration simple et concrète pour votre prise de parole : présentation formelle ou non, de manière efficiente voire « efficiente » (néologisme Human Asset)
- Intégrer et adopter les outils de comportement qui impactent positivement mes publics : Posture, Gestuelle, Voix, contenu mise en scène : story-telling, analogies, métaphores, mini-drames, etc.

Mode de délivrance :

- Animation par 1 Master Trainer, formé à l'Intelligence Emotionnelle et aux neurosciences appliquées à la Communication, Salesbrain Partner.
- Exercices individuels filmés en vidéo et débriefés : multi-feedback suivi d'une Fiche Individuelle de Progrès personnalisée.
- Accompagnement pendant et en aval de la formation de chacun des participants/es afin de s'assurer que chaque objectif individuel est formalisé puis atteint et travaillé encore après la formation. Suivi individuel par téléphone durant 6 semaines.
- Intra et/ou Inter-entreprises (votre contact : christophe.pigato@human-asset.com),
- Groupes de **6 participants maximum** pour un training de 2 jours consécutifs intense (effet teambuilding garanti). **En français ou en anglais.**
- Interactivité, intermèdes théoriques, débriefings individuels et collectifs sont privilégiés. Chaque personne est coachée individuellement.
- Le principe pédagogique retenu est comme toujours, la Mise en situation et le feedback.

Le + indéniable : Les participants prennent plaisir à apprendre. C'est 3 fois plus efficace ainsi.

Public cible : Tout Cadre voire Dirigeant conduit à s'exprimer/présenter devant un public (deet devant délivrer un message mobilisateur. C'est-à-dire porteur d'effets.

Unique : **Le seul training** sur le sujet qui prend en compte la spécificité de chaque participant/e en amont, pendant et en aval du training, permettant ainsi un transfert précis et ancré qui se poursuit dans le temps. Suivi individualisé avec les participants. Les progrès sont constants dans le, les acquis ancrés, l'investissement réellement rentable.

Trainer / Coach : **CHRISTOPHE PIGATO**, 53 ans. Suisse et français : animation en français et en anglais. **COMPETENCES-CLES** : Formation et Accompagnement en Management et Communication – Leadership - Evaluation et Développement du potentiel - **EXPERIENCE EN CONSEIL** : 20 ans auprès d'entreprises de tous secteurs, PME et multinationales, dont industrie du Luxe plus spécifiquement. Plus de 120 missions menées (Audits de Management, Stratégie de Communication interne



et externe, Sales Techniques, Management Development, Leadership, Management de la Performance, Neuromarketing appliqué). Coaching individuel de Cadres dirigeants. Fondateur en 1997 de Human Asset, société de Management Consulting basée à Genève, Partenaire officiel de SalesBrain (San Francisco), World leader in Neuromarketing. **EXPERIENCE EN FORMATION :** Plus de 120 formations animées (HEC Genève, HEG Master en Management du Luxe, Industrie du Luxe, FMCG, Healthcare, Industrie d'équipements). Expert CAPP certifié (Emotional Intelligence based Assessment tool).

Investissement : CHF 1980 par personne pour 2 jours all inclusive. Soit :

- Training intense 2 jours
- Support de cours
- Fiche Individualisée de Progrès.

- Suivi tél. durant 6 semaines.
- Repas de midi les 2 jours.
- Pauses gourmandes.

- Discount de 20% sur Module 2 : (dédié à l'utilisation efficace du support : ppt. paper board, vidéo) à toute personne ayant suivi le module 1 depuis moins de 12 mois.

Formation continue :

Ce training s'inscrit dans le cadre d'un programme de formation en 4 modules qui peuvent être suivis indépendamment les uns des autres (c.f. catalogue Human Asset).

Il s'inscrit en droite ligne avec le séminaire de neuromarketing appliqué délivré par Human Asset en Suisse et en France dans le cadre du partenariat avec Sales Brain San Francisco, la première agence de neuromarketing au monde.



Certified partner



Le présent document est la propriété exclusive de HUMAN ASSET® et fait l'objet d'une totale confidentialité.

