

TRANSMETTRE POUR

GAGNER ENSEMBLE :

QUOI ?

COMMENT ?

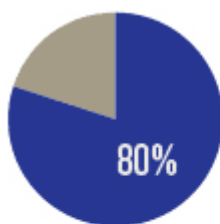
C'EST MAINTENANT !



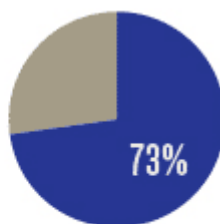
MODULE 1



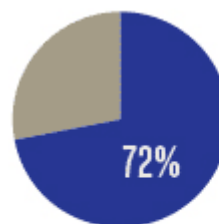
2 JOURS POUR **COMPRENDRE APPRENDRE ET METTRE EN ŒUVRE !**



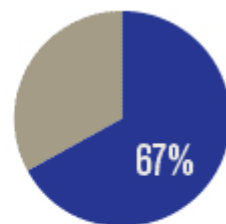
Improved
Self-
Confidence



Improved
Relationships



Improved
Communication
Skills



Improved
Life/Work
Balance

Contexte :

Séduire et convaincre dans un contexte plus challenging que jamais, c'est désormais un must pour tout leader et pour tout manager en relais de sa Direction. Gagner ensemble ou pas du tout..., tel est l'enjeu. C'est enthousiasmant, si on a les bons outils ET que l'on sait s'en servir.

Objectif(s) :

Savoir rassurer. Rassurer, c'est motiver avec confiance, en soi et en les autres. Ca s'apprend plus facilement que l'on ne croit avec les outils concrets issus des neurosciences appliquées.

Ré-apprendre à motiver en utilisant subtilement les différentes fonctions du langage, cette arme considérée par les grecs de l'Antiquité comme la plus puissante qui soit. Donner envie, régénérer la ferveur. Prendre plaisir à le faire, grâce à une méthode didactique simple et ultra efficace, bien appliquée.

Mobiliser concrètement en apprenant par l'expérience. Savoir est une chose, savoir-faire est ce qu'on attend de vous, personnellement et dans toute votre dimension unique et personnelle. Sans cela, pas de mobilisation possible en de telles circonstances. C'est votre rôle. Il n'a jamais été aussi important. Vous en sortez grandi et votre organisation aussi !

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

- Comment ça marche la prise décision chez l'humain. Quels sont les leviers à actionner. Une expertise qui s'appuie les neurosciences appliquées au marketing, au management, à la vente.
- Adopter une Méthode de structuration simple et concrète pour vos prises de parole, orales (live et online), écrites. Exercices filmés, débriefés en multifeedback grâce à un vocabulaire clair et partagé. Feedback expert du coach. Vous apprenez à chaque minute.
- Intégrer et déployer les outils de comportement qui impactent positivement vos publics : Posture, Gestuelle, Voix, contenu mise en scène : story-telling, analogies, métaphores, mini-drames, etc. Vous y prenez goût et le faites naturellement après quelques exercices. (changement de niveau 3 pour les initié/es).

OPTION de suivi (recommandée) :

Coaching de suivi dans le temps en mode asynchrone (vous pratiquez quand vous voulez, vous recevez du feedback online et en prenez connaissance quand vous voulez). Ceci grâce à notre App. Dédiée au micro coaching, développée et opérée par Mobile Practice. Nous créons une licence pour vous sur une durée de 6 mois ou un an.

**Mode de
délivrance :**

- Animation par 1 Master Trainer, formé à l'Intelligence émotionnelle et aux neurosciences appliquées à la Communication, ex-Salesbrain Partner.
- Exercices individuels filmés en vidéo et débriefés : multi-feedback suivi d'un Fiche Individuelle de Progrès personnalisée + option micro coaching.
- 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 si l'option micro coaching n'est pas retenue.

- En mode Intra et/ou Inter-entreprises, voire individuel (sur demande) 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 durant l'atelier Formation.
- Le principe pédagogique retenu : Mise en situation et le feedback as usual.

Le + indéniable : Aucune autre formation ne conjugue autant d'expérience et d'expertise. Les résultats sont fulgurants. c.f. testimonial sur linkedIN. Page Christophe PIGATO

Publics cibles : Tout leader et aussi chaque manager responsable d'équipes ou en contact avec les médias, et bien sûr les clients. En réalité, tout professionnel souhaitant contribuer efficacement à l'effort collectif son organisation.

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 temps, les acquis ancrés solidement, l'investissement plus que rentable, booste l'organisation en avant !

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 de potentiel -

EXPERIENCE EN CONSEIL : 25 ans auprès d'entreprises de tous secteurs, PME, ETI, start-ups et multinationales, surtout industrie du Luxe mais aussi Assurances, Banque, Education, Tourisme, Hôtellerie, Restauration, Construction hors-site, Immobilier, industrie d'équipement, etc. Plus de 250 missions menées (Audits de Management, Stratégie de Communication interne et externe (construction et déploiement), Sales ceremonies, 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) durant 6 ans. Expert CAPP certifié (Emotional Intelligence based Assessment tool).

EXPERIENCE EN FORMATION : Plus de 350 formations animées en entreprise, intervenant à HEC Genève, HES-SO Genève (Management du Luxe et DAS Resp. Communication), à CREA Genève INSEEC (Master en Luxury Marketing et Master en Digital Marketing). Interventions dans multiples webinars Client experience as a strategic approach through design thinking.

Investissement :



CHF 980 par jour et par personne pour 2 jours. Soit :

- Training intense de 2 jours : 8h30 -17h30.
- Support de cours opérationnel
- Fiche Individualisée de Progrès.
- Suivi téléphonique 6 semaines.

Option micro-coaching avec App. dédiée par participant :

3 mois : CHF 300

6 mois : CHF 500

1 an : CHF 800

**Formation
continue :**

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

Ce training s'inscrit dans le cadre d'un programme de formation en 4 modules qui peuvent être suivis indépendamment les uns des autres. Le seul pré-requis étant de suivre le Module 1 avant tout autre. (c.f. catalogue Human Asset sur demande).



Le présent document est la propriété exclusive de HUMAN ASSET® et fait l'objet d'une totale confidentialité.
Tout/e contrevenant/e s'expose en conséquence à des poursuites judiciaires.