



Organisme de Formation
agrée et certifié qualité
auprès du CNEFOP



4 Pôles d'expertise

.....



FORMATION PROFESSIONNELLE

.....



**ANALYSE
BUSINESS**



**COACHING
INDIVIDUEL
ET COLLECTIF**

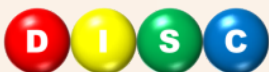


**MARKETING
OPÉRATIONNEL**

DES FORMATIONS VIVANTES, LUDIQUES, TOTALEMENT TRANSPOSABLES DANS LE QUOTIDIEN DES PARTICIPANTS

.....

- Des ateliers favorisant les échanges, dans lesquels les connaissances et compétences antérieures des collaborateurs sont sollicitées,
- Des mises en situation progressives dans leur exigence et la prise de risque, des exemples concrets issus du terrain, des mises en situation dans votre activité et dans les conditions du réel,
- Une progression pédagogique éprouvée : du général au particulier (chaque outil doit s'imbriquer dans un processus global et logique),
- Une approche entraîneur coach qui donne des conseils personnalisés à chaque participant,
- Des restitutions sous forme d'enregistrement et d'analyse qualitative,
- Une formalisation des bonnes pratiques au travers d'un référentiel commun et partagé,
- La conception de « boîtes à outils » opérationnelles.



.....
Nos formateurs sont certifiés en **analyse comportementale et forces motrices**.

Le dirigeant HAGE CONSEIL est **Coach Consultant Certifié niveau 7**

.....

MODULES DE FORMATION CONCRETS

MISSIONS TUTORALES

.....

Objectifs

Accueillir, former et évaluer un nouveau collaborateur ou un collaborateur en évolution pour favoriser son intégration et sa professionnalisation dans les meilleures conditions.

FORMATEURS TECHNIQUES INTERNES / OCCASIONNELS

.....

Objectifs

Maîtriser les techniques de conception, de préparation et d'animation pédagogique ; savoir gérer l'après formation.

.....
Nous offrons l'opportunité à vos collaborateurs de **certifier leurs capacités tutorales et pédagogiques** auprès du Registre Spécifique des Certifications et Habilitations.
.....

DÉVELOPPER DE BONNES RELATIONS AU TRAVAIL

.....

Objectifs

Adopter les bons comportements et une communication apaisée pour installer un climat social serein au sein des organisations.

INTELLIGENCE RELATIONNELLE

.....

Objectifs

Développer sa connaissance de soi et des autres grâce à un outil simple et ludique : le DISC ; améliorer son adaptabilité comportementale pour gagner en efficacité.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

.....

Objectifs

Comprendre ses émotions et leur impact sur sa construction identitaire ; améliorer son affirmation de soi pour évoluer sereinement dans son environnement professionnel.

CONDUITE DE PROJET ET DE CHANGEMENT

.....

Objectifs

Muscler sa posture et sa communication pour piloter ses projets dans un environnement en mutation grâce à des outils opérationnels ; développer des comportements efficaces.

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGER COACH

.....

Objectifs

Conduire une équipe avec empathie et assertivité ; maîtriser ses gestes et postures managériaux en fonction des situations du quotidien ; connaître les conditions qui permettent de mettre en place un maillage hiérarchique optimum.

ANIMATION DE RITUELS MANAGÉRIAUX

.....

Objectifs

Développer sa capacité à animer son équipe à l'occasion des rituels institués ; définir des objectifs individuels et collectifs mobilisateurs.

GESTION DU TEMPS ET DES ÉNERGIES POSITIVES

.....

Objectifs

Canaliser son énergie sur les actions stratégiques de son activité ; apprendre à renoncer aux tâches chronophages et peu efficaces ; formaliser un agenda cible.

TECHNIQUES DE VENTE B2B & B2C

.....

Plusieurs modules pour développer son efficacité commerciale (vente produit et vente solution), son aptitude de négociateur averti et sa capacité à construire des relations pérennes et gagnant gagnant avec ses clients.

MÉTHODE & PRAGMATISME

.....

1.

S'immerger, apprendre à vous connaître et comprendre votre écosystème : notre approche est 100 % adaptée, concrète et individualisée,

2.

S'adapter à votre organisation : à partir de processus et matériels modulaires, nous concevons et réalisons sur mesure les interventions auprès de vos équipes,

3.

Mobiliser vos équipes : workshop, coaching, tutorat, formation, team building, convention, etc.,

4.

Opérer les changements et transformer dans la durée,

5.

Vivre des situations concrètes : beaucoup d'ateliers et de trainings toujours très proches des conditions du réel,

6.

Structurer des feedbacks et évaluations personnalisés : de la théorie seulement si nécessaire.

ORGANISATION AGILE

.....

Une équipe interne très experte afin de piloter au plus près la transformation des pratiques.

CONTACT

www.hage-conseil.fr

5, rue de Tinlhat
63160 BILLOM

Alain GUILLEVIC

Gérant, formateur et coach consultant certifié

M guillevic.alain@hage-conseil.fr

T 06 21 29 74 45



La Région



Auvergne-Rhône-Alpes

