

Formations

Informations pour organisateurs d'événements

CAP sur le changement, FORMATIONS , ATELIERS et CONFÉRENCES qui ont pour mission d'aider les individus et les organisations à actualiser leur plein potentiel d'épanouissement et de succès:

CAP sur le changement : inspirés des [infolettres midipile coaching!](#)

Sujets proposés pour grand public:

[L'impact de nos pensées et de notre environnement sur notre santé et... notre vie en général?](#)

[Les fabuleux pouvoirs du cerveau: psychologie et physiologie du « bonheur](#)

[La pleine pleine conscience : la maîtrise de l'attention dans l'instant présent!](#)

[L'estime de soi, la clé pour être heureux](#)

[Comment optimisez votre quotientémotionnel](#)

[les neurosciences appliquées](#) la science du changement et de l'avenir

Nos Formations, Conférences et Ateliers...

Développez votre plein potentiel professionnel et vos habiletés relationnelles

Gestion, vente, service client, sport, accompagnement, leadership, créativité, relation d'aide, développement des affaires...

CAP sur [une meilleure connaissance de soi et estime de soi](#)

CAP sur [L'excellence et le mieux-être dans le sport](#)

CAP sur [la gestion du stress...et le mieux-être](#)

CAP sur vos [multiples Potentialités à travers l'univers des masques](#)

CAP sur [un cerveau Optimal](#)

CAP sur [La Vente](#)

Pour en savoir plus sur mon approche...

L'approche Comportement-Être: pour mieux vendre!

CAP sur [La communication et le langage d'influence : pour Mieux motiver!](#)

« On ne peut pas ne pas communiquer » (postulat de la PNL)

CAP sur [De la motivation à l'auto-motivation](#)

Comment accéder à l'ultime motivation intrinsèque : le « Flow »

[Atelier Découverte](#)

[Atelier week-end](#)

[Atelier Mémoire](#)

Emploi-Québec et aide financière :

Bientôt agréés par Emploi-Québec, nos formations seront admissibles à la loi 90 (loi sur le 1% en formation de votre masse salariale). De plus, si votre entreprise se qualifie, vous pourriez bénéficier d'une aide financière pouvant aller jusqu'à 50% du montant total de votre investissement en coaching selon le programme « Coaching en entreprise » [Emploi Québec](#)

Développez votre plein potentiel professionnel

Vente, leadership, gestion, créativité, relation d'aide, développement des affaires...



Découvrir et accéder à votre propre modèle d'excellence est un gage de succès et d'accomplissement qui vous permettra de passer de la performance à l'excellence.

De plus, cette formation vous permettra de découvrir:

- Comment certaines personnes parviennent à exceller et à se réaliser dans leur profession ou dans une habileté particulière
- Comment elles parviennent à accéder à leur plein potentiel d'excellence

De plus, elle vous permettra également :

- De mieux vous connaître, vos forces et vos défis
- D'identifier, d'accéder et de mobiliser vos ressources pour exceller
- D'aligner vos stratégies mentales et comportementales et votre motivation de manière optimale en fonction de votre environnement, vos comportements, vos capacités, vos valeurs et votre mission/vision
- D'accéder et/ou de reproduire les stratégies optimales de vos modèles d'excellence pouvant contribuer à votre pleine réalisation et réussite.

La vente!

L'Approche Comportement-être: pour mieux vendre!

«Toutes les ressources sont dans la personne!» (postulat de la PNL)

Comment certaines personnes parviennent-elles à exceller dans une habileté ou dans un domaine?

Cette formation vous permettra de mieux comprendre la structure de la communication, du comportement et de l'excellence humaine. Elle vous permettra également d'améliorer votre plein potentiel d'excellence et de mieux-être, grâce à des techniques de communication et aux outils de la PNL.

La PNL (programmation Neuro Linguistique) est à la fois un art et une méthodologie qui permet la mobilisation des ressources positives et la création ou la reproduction de modèles d'excellence.

Cette formation vous permettra de développer votre approche Comportement-être, afin de:

- Développer vos habiletés essentielles à la vente
- Créer le rapport avec l'autre afin de développer une relation de confiance et durable
- Apprendre à vous synchroniser sur l'autre (exercices et techniques)
- Comment écouter et calibrer pour mieux comprendre le modèle du monde de l'autre, sa carte du monde.
- Augmenter votre potentiel de créativité et de vente créative
- Comprendre et utiliser les méta programmes (les vôtres et ceux de l'autre) pour mieux motiver et avoir de l'influence positive
- Vous amener à conclure harmonieusement et efficacement vos ventes.

Cette approche propose une manière d'être et de faire permettant l'atteinte d'objectif d'excellence et de mieux-être

dans la vente et dans vos rapports avec les autres en général. La qualité de notre vie est directement proportionnelle à la qualité de nos relations!

Objectifs

- Comprendre les bases de la communication
- Décoder le langage verbal et non verbal
- Développer son acuité sensorielle, son sens de l'observation (calibration) et son écoute
- Apprendre à établir le rapport avec l'autre par la synchronisation.
- Apprendre à reconnaître les méta programmes pour mieux motiver et influencer positivement

La communication et le langage d'influence: pour mieux motiver!

« On ne peut pas ne pas communiquer » (postulat de la PNL)

Qu'on le veuille ou non, que l'on parle ou que l'on se taise, tout comportement est une communication qu'il est important d'apprendre à décoder afin d'agir en conséquence.

L'importance de reconnaître et de comprendre les méta programmes: Ces modèles de pensée qui sont reconnaissables dans la manière dont une personne perçoit, pense et ressent une situation et qui s'expriment par le comportement verbal non verbal.

Et comme « La signification d'un message est donnée par la réaction qu'il suscite » (postulat de la PNL), ce n'est donc pas ce que vous dites qui est important mais bien ce que l'autre en a compris.

Cette formation vous permettra de:

- Optimiser vos habiletés de communicateurs
- Décoder le langage verbal et non verbal
- Reconnaître les méta programmes

- Utiliser un langage d'influence positif grâce aux outils de la PNL

Objectifs

- Comprendre les bases de la communication
- Décoder le langage verbal et non verbal
- Développer son acuité sensorielle, son sens de l'observation (calibration) et son écoute.
- Apprendre à établir le rapport avec l'autre par la synchronisation.
- Apprendre à reconnaître les méta-programmes pour mieux motiver et influencer positivement

De la motivation à l'auto-motivation

Comment accéder à l'ultime motivation intrinsèque : le «Flow»

Le concept du «flow » réfère à cet état de motivation intrinsèque, de bien-être caractérisé par un sentiment de compétence, d'intérêt, de concentration, de plaisir et d'impression d'altération du temps...

Objectifs

- Cette formation vous permettra de:
- Bien Clarifier vos objectifs
- Comprendre les bases de la motivation
- Visualiser votre objectif et votre réussite
- Développer des croyances et pensées «dynamisantes»
- Vous défaire de vos pensées et croyances limitatives
- Penser et agir positivement en toute cohérence
- Connaître l'orientation de votre motivation et reconnaître celle des autres
- Vous sentir plus aligné et cohérent à tous les niveaux (votre environnement, vos comportements, vos capacités et de vos croyances et valeurs)
- Développer et maintenir votre motivation intrinsèque

Le service client et l'approche client: Une expérience humaine!

Cette formation vous permettra de mieux comprendre la relation client en terme d'expérience humaine, et de:

- Développer vos habiletés essentielles au service client
- Créer le rapport avec l'autre par la synchronisation, afin de développer une relation de confiance et durable
- Comment écouter et calibrer pour mieux comprendre le modèle du monde de l'autre, ses besoins, ses attentes.
- Apprendre à faire une première bonne impression
- Comprendre et utiliser les méta programmes (les vôtres et ceux des autres) pour mieux communiquer, mieux aborder les plaintes et conflits et avoir de l'influence positive