

Formations



Communication midipile
COACHING- OUTILS-FORMATION

En ces temps de grands bouleversements et de changement, vous souhaitez motiver, mobiliser et augmenter l'efficacité personnelle de vos collaborateurs et vos équipes, en ligne ou en présentiel



Informez-vous sur nos **ACTIVITÉS** de Formation Coaching et nos Outils CAP sur le changement...

- CAP sur la conscience de soi: pour optimiser vos communications et mieux interagir!
- Test/ Bilan-inventaire de personnalité: mieux se connaître pour mieux communiquer et augmenter son efficacité personnelle
- CAP sur...la gestion du stress

- CAP sur un cerveau optimal: concentration, efficacité personnelle et gestion du stress!
- CAP sur l'approche clients: comportement-Être
- **CAP sur vos multiples Potentialités à travers l'univers**



des masques

- CAP sur la communication consciente (CNV) et bienveillante...pour une meilleure gestion des conflits
- CAP sur une meilleure estime de soi: pour un potentiel optimal
- CAP sur un quotient émotionnel optimal
- CAP sur la vente, approche clients et communication en 7 modules:

Vous cherchez des sujets pour votre activité de ressourcement? Consultez nos infolettres midipile coaching

Et, gardons le CAP sur le changement!



Vous avez besoin d'un coup de pouce pour la gestion de vos projets de développement d'affaires? Midipile coaching et ses partenaires d'affaires chevronnés pourront vous aider à y voir plus clair et à vous accompagner! contactez-nous !

Informations pour organisateurs d'événements

Contactez-nous pour plus d'information

CAP sur le changement, FORMATIONS , ATELIERS et CONFÉRENCES qui ont pour mission d'aider les individus et les organisations à actualiser leur plein potentiel et efficacité personnelle: pour une vie plus heureuse et épanouie.

Nos Formations, Conférences et Ateliers...

Développez votre plein potentiel professionnel et vos habiletés relationnelles

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

Emploi-Québec et aide financière :

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 »

Vous cherchez à:

- Mieux vous connaître, vos forces et vos défis
- Identifier, d'accéder et de mobiliser vos ressources pour exceller
- 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

- 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

Ateliers Découverte

Ateliers Week-end

Ateliers Mémoire