



**DOMAINE** : Management

**NATURE DE L'ACTION** : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

**Référence** : FORM3\_MGT 02

**PUBLICS** : Tout professionnel souhaitant créer les conditions de confiance et fluidifier ses relations.

**PRÉREQUIS** : S'inscrire dans une démarche volontaire est un critère important de réussite – Répondre au questionnaire STARTRUST avant la formation

**JOURS/HEURES** : 2 jours – 16 heures

**MODALITÉS** : Présentiel

**TARIFS (net de taxes)** : Cf site internet

**Formation finançable par les OPCO - FAF**  
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

**NBRE DE STAGIAIRES** : 8 à 12 personnes

**DATES** : Calendrier ou Sur demande

**LIEU** : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

**LOI ALUR** : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

**ADMISSION** : Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

**ACCESSIBILITÉ** : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



**DÉLAIS D'ACCÈS** : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

**RENSEIGNEMENTS** :  
[contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)

## OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de mettre en oeuvre les principes du cercle vertueux de la confiance permettant de créer la confiance au sein de ses équipes pour impulser la performance.

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :

- Comprendre les composantes du cercle vertueux de la confiance et leur interaction ;
- Savoir identifier et répondre aux conditions de la confiance selon les différentes personnalités ;
- Etre capable de mettre en œuvre les modalités permettant d'instaurer la confiance
- Savoir utiliser les outils de l'écoute active, du questionnement et du feedback
- Mettre en œuvre la posture de manager-coach

## OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Support pédagogique, paper board, matériel pédagogique, **questionnaire STARTRUST**, ordinateur,

Mises en pratique – Feedback – Echanges autour des vécus professionnels des stagiaires

## EQUIPE

### Responsable pédagogique, qualité et handicap

- Carole SOMMER (06 30 07 91 71)
- [carole@artmonie-impuls.com](mailto:carole@artmonie-impuls.com)

**Comptabilité** : [comptabilité@artmonie-impuls.com](mailto:comptabilité@artmonie-impuls.com)

**Administratif** : [contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)

### Equipe formatrice :

**Carole SOMMER** : Dirigeante de Art'monie Impuls et cofondatrice de QUALIZO.

Consultante – Formatrice et coach professionnelle, elle accompagne depuis de nombreuses années les organisations, leurs directions et managers sur les thématiques managériales.

Elle intervient en qualité d'experte RH et management pour les entreprises adhérentes du **PEXE** et réalise des missions en collaboration avec la DREETS, les OPCO et le Ministère de la transition écologique.

Consultante référencée « Management et conduite du changement » auprès de l'EM LYON

### Formations initiales :

- DESS Droit social et protection sociale
- DESS Management des organisations

De nombreuses formations certifiantes à son actif :

- Coach professionnelle – Executive HEC, Paris
- LeaderTrust, Startrust, Egg Science Academy
- DISC et Forces motrices, Assessments 24/7, Paris
- Process communication – Kahler, Paris
- Sens Agility Talents, Assessments 24/7, Paris
- TKI régulation des conflits - Myers Briggs
- STRONG, donner du sens à sa carrière – Myers Briggs
- Sophrologue professionnelle, EFS, Montpellier

## METHODES PEDAGOGIQUES

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent les méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.

Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre la formatrice et les stagiaires

Etre prêt à s'impliquer personnellement et accepter de revisiter ses pratiques managériales

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Avant la formation** : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.

**En fin de formation** : Evaluation sommative permettant d'évaluer la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est exigé pour valider intégralement la formation

**Post formation** : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.

**Formation qualifiante** : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.

---

## PROGRAMME

---

### MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – DEFINITION ET COMPOSANTES DU CERCLE VERTUEUX DE LA CONFIANCE

- Inclusion
- Présentation de la formation – Objectifs et attentes des stagiaires
- Ce qu'est le cercle vertueux de la confiance vs cercle vicieux
- Comprendre les degrés de la confiance et les comportements liés
- Découvrir les 6 axes de la confiance
- Découvrir les dimensions de la confiance
- Comprendre l'impact sur son niveau de confiance, sur la qualité des relations (Organisation, les équipes, les clients..) et la performance (commerciale, financière, marketing..)
- Savoir identifier les obstacles à la confiance et les surmonter avec des outils de management (feedback, questionnement, SMART.E...)

*Atelier de mise en pratique – Exercices individuels et/ou collectifs*

### MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – LA CONFIANCE ET L'IMPACT DANS SON MANAGEMENT

- Comprendre l'impact de la confiance dans les relations interpersonnelles
- Savoir identifier les moteurs de la confiance selon les différentes personnalités de son équipe
- Comprendre les comportements qui sapent la confiance, créent la méfiance et génèrent les conflits
- Etre capable de répondre aux besoins selon les différentes personnalités de son équipe – Identifier les forces motrices de son équipe
- Mettre en place un plan d'action pour soi et son équipe

*Atelier de mise en pratique – Exercices individuels et/ou collectifs*

**Evaluation de fin de formation sous forme de QCM validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70% de réussite est attendu pour valider la formation ) – Enquête de satisfaction**

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞