

FORMATIONS RC

Proximité et disponibilité
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ contact@essentielformation.com



Techniques infaillibles pour
retrouver et/ou renforcer sa
confiance en soi.

ESSENTIEL
DEPUIS
2002
FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation
dans les métiers HCR

- Plus de 3400 clients actuels
+ de 8765 participants
+ de 72655 heures de formations

★★★★★ En 2023
95,37 % de satisfaction

- **Et en bonus,**

Gagnez du temps
Confiez-nous l'administratif !

DEVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE

2 jours, soit 14 heures

Toujours proche de vous OU chez vous !

Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



Public

Salariés et dirigeants des entreprises
du secteur Restauration Collective.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à
tous. Si vous êtes en situation de handicap
ou dans une situation nécessitant une
adaptation, consultez nous.



Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain,
en parfaite adéquation avec votre réalité
professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : www.essentielformation.com/programmes-RC

“

**Comment avons-nous pu nous passer de ces
connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !**

”

SIRET 483 360 822 00033
RCS 483 360 822
NAF 8559A

ESSENTIEL DEVELOPPEMENT ET ASSOCIÉS SARL au capital de 1000,00 € Organisme de formation exonéré de TVA (art 261, 4-4°-a du CGI)

Organisme de formation enregistré sous le n° de déclaration d'activité N° 31620250862 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)

essentiel FORMATION Siège social : 24D rue d'Houdain 62150 Beugin • France Tél. : +33 (0)3 21 01 36 12 – contact@essentielformation.com essentielformation.com

LE SPÉCIALISTE DE LA FORMATION DANS LES MÉTIERS DE LA RESTAURATION ET DE L'HÔTELLERIE, DEPUIS 2002





NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucun pré requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Prendre** conscience des enjeux liés à la confiance en soi
- **Connaître** l'impact sur le travail et les relations professionnelles lorsque l'on manque de confiance en soi. Identifier comment cela pourrait changer en ayant davantage confiance en soi.
- **Faire le point** sur les notions et pratiques acquises par rapport à la confiance en soi et identifier les besoins qui subsistent pour Compléter
- **Connaître** ses axes d'améliorations sur sa confiance en soi et trouver les solutions qui nous conviennent par le biais de méthode de développement de la confiance en soi
- **Approfondir – Améliorer - Acquérir et utiliser** des outils et des techniques pour renforcer sa confiance en soi afin d'établir des relations positives et constructives dans sa vie professionnelle
- **Pratiquer** des technique simples de développement de la confiance en soi (méthode positif, respiration, superhéros...)
- **Identifier** les points de difficultés, les situations problématiques, les obstacles rencontrés et trouver des solutions adaptées
- **Connaître** ses croyances limitantes qui empêchent d'avancer et choisir de les remplacer par des croyances motivantes. Connaître ses axes d'amélioration et les situations délicates qui font perdre nos moyens et mettre un plan d'action en place avec la technique SCORE
- **Communiquer** plus efficacement avec assertivité et confiance en soi en toute situation (Relation Client – Relation Equipe intra-Service – Relation Equipes Interservices – Relation Hiérarchie)
- **Savoir** dire non, mettre des mots sur nos émotions, communiquer avec assertivité pour favoriser les bonnes relations professionnelles même dans les situations délicates
- **Renforcer** la Synergie Interservices autour de Valeurs et de Pratiques Communes.
- **Mettre en place** une charte d'entreprise axée sur la communication autour de valeurs et de pratiques communes.





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{er} Jour

1. Comprendre les mécanismes de la confiance en soi & Identifier son profil assertif

- Comprendre les mécanismes de la confiance en soi (Distinguer et Définir « Confiance en soi - Estime de soi – Affirmation de soi ») - Comprendre son mode de fonctionnement & Identifier ses comportements inefficaces.

2. Analyser ses comportements en situation professionnelle et leurs conséquences & Renforcer les bases de la confiance en soi

- Mesurer les effets de ses comportements sur son entourage professionnel - Cerner les caractéristiques et les avantages d'un comportement assertif - Connaître le fonctionnement des processus mentaux limitants - Autodiagnostic de ses pratiques professionnelles « gagnantes selon les situations », et de ses difficultés - Savoir tirer parti de ses échecs et savoir rebondir.

3. Communiquer efficacement – Principes clés (rappel)

- L'axe verbal – L'axe vocal - l'axe non verbal - Opinions – Faits – Sentiments -- Écouter (écoute active, empathie, attitudes de Porter) – Questionner – Reformuler.

2^{ème} Jour

4. Développer son assertivité face aux autres & Etablir des relations constructives en situations délicates

- Oser être soi-même et se faire confiance – Exprimer son potentiel & Exploiter ses ressources – Adopter une attitude assertive - Développer des pensées positives pour agir plus efficacement – Maintenir une position juste par rapport aux autres - Se dégager des comportements-pièges (passivité, agressivité, manipulation) - Savoir dire oui et non - Exprimer et recevoir des critiques avec assertivité - Lever les situations de blocage - Faire passer son message en situation difficile (communication non-violente) - Etre ferme tout en restant constructif - Identifier ses réactions face au stress - Prendre du recul pour garder son calme ; Mieux conserver sa stabilité émotionnelle et Contrôler son attitude : pourquoi et comment (gestion du stress « respiration et posture corporelle, visualisation, ancrage... »).

5. Construire son plan d'action « Confiance en soi » - Gagner en aisance relationnelle professionnelle et personnelle

- Vivre en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs – Oser communiquer et en parler (débriefting avec soi-même, avec sa hiérarchie, avec ses collègues – retour d'expérience) - Capitaliser sur ses réussites - Surmonter l'échec - Se donner le droit à l'erreur - Adopter une nouvelle dynamique d'action (mon Plan d'Action Personnalisé).





MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  orlanemercher@essentielformation.com



MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un tchat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

« Toujours proche de vous OU chez vous ! »

Au 30 août 2024 : 96.33% des participants ont acquis 100 % des objectifs des formations.



SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



ORGANISATIONS ET TARIFS

Horaires de formation : 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

Formation en INTER (regroupant différentes entreprises)
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

Formation en INTRA (Chez vous, rien que pour votre équipe)
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

Vous souhaitez un financement ?
Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

Proximité et disponibilité.
Notre équipe intervient partout en France.

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

 03 21 01 36 12

 contact@essentielformation.com

www.essentielformation.com



essentiel
FORMATION