



Stage « Generation.next »

Objectifs détaillés du Stage

- **Durée de la formation** : 8 ½ journée de 3h30 (28 heures)
- **Déroulement pédagogique** : voir objectifs détaillés ci-dessous
- **Moyens pédagogiques** : manuel de stage, livres et livrets Dale Carnegie, jeux de rôle
- **Méthodes d'évaluation** : feuilles de présence, plan de progrès, bilan fin de stage, remise de diplôme
- **Niveau de connaissances préalables requis** : aucune

Objectifs détaillés

1. **Bâtir la confiance et son estime de soi (valoriser ses atouts)**
2. **Mieux comprendre les autres**
3. **Communiquer avec efficacité**
4. **Développer son influence dans son cercle d'amis ou en classe**
5. **Mieux gérer son stress et certains traits de son caractère**
6. **Se définir une vision claire, et des objectifs à atteindre pour se mobiliser à obtenir des résultats**

Objectifs des Modules

Séance 1

Objectifs : *Développer sa vision permet de définir sa place dans le monde, et ses relations avec les autres afin de définir les leviers sur lesquels travailler pour obtenir des résultats. Dans cette première séance, les participants apprennent également comment établir des bonnes relations avec facilité et crédibilité.*

1A. Établir les bases de notre succès

- Apprendre des méthodes pour établir des liens avec les autres
- Se familiariser avec les cinq leviers du succès
- Développer sa capacité à concrétiser sa vision en s'engageant à réaliser des percées

1B. Retenir les noms

- Être attentif aux autres
- Créer une première impression favorable
- Apprendre une technique pour retenir les noms



Valorisez l'inestimable : votre potentiel humain

Séance 2

Objectif : *Comprendre comment est construit le socle de son identité, et ce qui définit ses convictions. Apprendre des techniques pour bâtir sa crédibilité et inspirer confiance aux autres en toutes situations.*

« Un champion seul n'a jamais fait réussir son équipe, c'est l'esprit de l'équipe et sa cohésion, qui conduit à la réussite ». Michael Jordan.

2A. Développer sa mémoire et améliorer ses relations humaines

- Apprendre un processus performant de mémorisation
- Se familiariser avec 9 principes pour améliorer ses relations humaines, construire la confiance et établir sa crédibilité
- Identifier les occasions d'améliorer ses rapports avec les autres

2B. Augmenter sa confiance en soi

- Utiliser son vécu pour communiquer avec plus d'assurance
- Communiquer de façon claire et précise
- Découvrir comment les expériences passées influencent son comportement d'aujourd'hui

Séance 3

Objectifs : *Une communication efficace s'appuie sur d'excellentes qualités relationnelles. Dans ce module, les participants augmentent leurs capacités à obtenir l'adhésion en renforçant leurs techniques de communication en s'appuyant sur des expériences vécues, des faits, et des preuves (renforcement de la culture du résultat).*

3A. Améliorer ses relations et motiver les autres

- Communiquer de façon convaincante, claire et concise afin d'inciter à agir
- Constater l'impact des principes de relations humaines quand ils sont appliqués de façon constante
- Découvrir comment de bonnes relations nous conduisent vers notre vision

3B. Présenter ses idées de façon claire et concise

- Donner des instructions claires
- Apprendre à présenter des informations dans un ordre logique
- Illustrer un sujet par une démonstration visuelle



Séance 4

Objectifs : « *Celui qui n'arrive pas à s'exprimer est comme celui qui n'a rien à dire.* » Périclès
Dans ce module, les participants expérimentent une nouvelle forme de communication plus active et apprennent 30 principes de gestion du stress et des soucis.

4A. Dynamiser sa communication

- Admettre que la dynamisation de sa communication permet de relâcher la tension
- Faire preuve de naturel dans ses communication avec les autres
- Devenir plus expansif pour dynamiser et impliquer les autres

4B. Relativiser le stress

- Reconnaître l'impact du stress négatif sur nos résultats et notre efficacité
- S'engager à appliquer des concepts et les outils pour mieux gérer le stress
- Identifier de techniques plus efficaces comme les professionnels pour se préparer à relever des défis.

Séance 5

Objectifs : « *Les hommes construisent beaucoup trop de murs, et pas assez de ponts* ». J.C Newton.

Face à l'accélération du changement du monde moderne, notre entourage est parfois déstabiliser, manque de motivation, ou sont même parfois négatifs. Nous apprenons ici à retourner ces situations de frein et de résistance, et à s'affirmer avec diplomatie de façon impromptue.

5A. Motiver les autres et s'engager à les influencer positivement

- Influencer les autres en inspirant confiance et respect
- Obtenir la coopération plutôt que l'obéissance
- Découvrir la puissance de trouver des terrains d'entente
- Comprendre les principes du charisme
- Explorer des méthodes pour diminuer la résistance
- Découvrir comment coacher pour faire changer d'attitude

5B. Faire preuve d'aplomb

- Communiquer efficacement dans les situations impromptus
- Appliquer des méthodes qui nous aideront à communiquer avec clarté et conviction
- Comprendre l'intérêt de présenter ses idées avec confiance



Séance 6

Objectifs : « *J'ai commencé à réussir dans la vie, le jour où j'ai accepté de doubler mon taux d'échec.* » Steve Jobs.

Aller au-delà de ses limites, apprendre à sortir de zone de confort pour comprendre quelle est sa vraie réserve de puissance pour Oser, mettre en action ses plans d'action et atteindre sa Vision.

6A. Gérer le stress

- Savoir mieux gérer le stress et les soucis
- Apprendre à affronter ses peurs
- Sentir que nous pouvons triompher de l'adversité

6B. Augmenter notre capacité d'adaptation face aux changements

- Augmenter notre confiance en soi
- Se faire plaisir en prenant quelques risques
- Savoir incarner le changement

Séance 7

Objectifs : « *La grandeur des actions humaines se mesure à l'inspiration qui les a fait naître.* » Louis Pasteur.

Apprendre à inspirer par sa passion, à partager ses émotions positives, à susciter le désir de changer chez autrui. Comprendre la valeur de devenir « Accompagnateur du talent de l'Autre ».

7A. Savoir inspirer et motiver les autres

- Communiquer avec passion
- Créer des liens émotionnels
- Inspirer positivement les autres à penser et/ou à agir différemment

7B. Prendre conscience du pouvoir de la reconnaissance

- Se concentrer sur les qualités des autres
- Savoir donner et savoir aussi recevoir agréablement des compliments
- Découvrir la richesse d'un compliment sincère

Valorisez l'inestimable : votre potentiel humain

Séance 8

Objectifs : « *Nous ne sommes que le résultat de nos habitudes* » Sénèque.

Des habitudes ont été changées pendant cet entraînement, les activités quotidiennes aussi. Il est temps maintenant de passer de :

« Vision, ses Actions » à « Vision, ses nouvelles Ambitions »

8A. Démontrer son leadership

- Influencer les autres en inspirant confiance et respect
- Utiliser une approche positive pour faire progresser les autres
- Découvrir la puissance de trouver des terrains d'entente avec les autres

8B. Renouveler sa vision

- Présenter des preuves des résultats obtenus lors de ce stage
- Inspirer et motiver les autres en partageant sa vision
- S'engager à s'améliorer en permanence