

FORMATIONS D'APPROFONDISSEMENT 2022





TABLE DES MATIÈRES

GESTION DES MODES MENTAUX

| | |
|---|---|
| Comment mieux décider et créer les conditions de l'engagement (2 jours) | 7 |
| La GMM au service de l'adaptation et de l'autonomie (2 jours) | 9 |

COMMUNICATION

| | |
|---|----|
| De la véritable écoute au questionnement ouvrant (2 jours) | 11 |
| Débordements émotionnels, mauvaise foi : comment adapter sa communication pour mieux les gérer (2 jours) .. | 13 |
| Susciter l'adhésion (1 jour) | 15 |

MOTIVATION

| | |
|--|----|
| Faire émerger les motivations intrinsèques (2 jours) | 17 |
| Stimuler durablement la motivation (3 jours) | 19 |

ACCOMPAGNEMENT

| | |
|---|----|
| Accompagnement 1 : Modéliser les contenantants (5 jours) | 21 |
| Accompagnement 2 : Reconstruire l'autonomie (5 jours) | 23 |
| Burn-out : de la prévention au retour au travail (2 jours) | 25 |
| Profil'INC – Praticien (2 jours et demi) | 27 |
| Neuropédagogie : améliorez l'impact de vos formations (3 jours) | 29 |
| Biosystémique : accompagner et guider l'autonomie des équipes (3 jours) | 31 |



Chers praticiennes et praticiens de l'ANC,

Vous avez terminé la formation des Fondamentaux de l'ANC, récemment ou depuis plus longtemps, et vous souhaitez **perfectionner votre pratique professionnelle avec l'ANC**.

En 2021, nous vous proposons différentes **formations d'approfondissement** ainsi que des **ateliers de supervision**, organisés, selon les modules, à Paris, Bruxelles ou en classe virtuelle.

Ces formations sont **courtes** (de 1 à 5 jours) et sont **orientées métier**. Elles permettent, en effet, de pratiquer l'ANC dans votre métier **avec plus d'aisance**.

Vous apprenez à utiliser de **nouveaux outils** et vous affinez vos **grilles de lecture** des comportements, afin de mener des **interventions plus ciblées et efficaces**.

Vous trouverez, dans ce catalogue, les fiches présentant chacun des modules ainsi que le bulletin d'inscription. Si vous souhaitez vous inscrire à un ou plusieurs modules, nous vous invitons à compléter et adresser ce bulletin à Céline Bérard : **celine.berard@inc-eu.team**

Vous pouvez choisir des **modules à la carte** ou bien vous inscrire dans un **parcours « Maître Praticien ANC »**. Ce parcours personnalisé est composé de 12 jours de formations d'approfondissement (modules au choix en fonction de votre profil). Il vous permet de passer la certification Maître Praticien ANC.

Nous sommes à votre écoute pour vous aider à choisir les modules d'approfondissement les plus adaptés à vos besoins ou composer votre parcours personnalisé de Maître Praticien ANC. N'hésitez pas à nous contacter.

À bientôt !



Karine Buriez

M 06 78 26 37 08

E karine.buriez@inc-eu.team



Sabrina Lefébure

M 07 60 53 28 22

E sabrina.lefebure@inc-eu.team



COMMENT MIEUX DÉCIDER ET CRÉER LES CONDITIONS DE L'ENGAGEMENT

2 jours
14 heures



Passer de l'intention à l'action

Comment faire des choix et prendre des décisions? Chaque personne est amenée quotidiennement à décider, à s'engager ou à aider d'autres personnes à décider. Cette capacité est l'une des principales compétences attendues d'un manager. Et pourtant, même quand la solution est évidente, il est souvent difficile d'y voir clair, de passer de l'intention à l'action.

La formation que nous proposons est une invitation à explorer et à expérimenter le processus de décision et d'engagement à la lumière de l'Approche Neurocognitive et Comportementale.

Au terme de cette formation, le participant aura une vision claire des facteurs qui peuvent faciliter ou au contraire freiner la prise de décision. Il aura en main les outils pour lever ces derniers et faciliter l'engagement tant pour lui-même que dans un processus d'accompagnement (coaching, mentoring, management).

Objectifs de la formation



- Comprendre le processus de prise de décision et d'engagement ainsi que ses facilitateurs et ses freins;
- Construire un accompagnement adapté à la personne, au sujet traité et à l'environnement;
- Accompagner une personne ou un petit groupe dans la prise de décision et sa transformation en action.

Contenu



Cette formation de 2 jours est construite sur base de l'expérimentation sur soi-même d'un processus de prise de décision. Nous invitons les participants à venir à la session avec une décision complexe à prendre (elle sera exploitée durant 2 jours) ou avec le cas documenté d'un client. Cette formation est un approfondissement des Fondamentaux de l'ANC. Elle s'appuie sur l'ANC et sur des notions complémentaires qui seront abordées dans la formation.

Tout au long de cette formation, les participants expérimenteront une quinzaine d'exercices qu'ils seront ensuite invités à adapter à leur contexte spécifique. Chaque exercice sera accompagné d'une fiche pratique afin de pouvoir s'en approprier les objectifs, le déroulé et les principes.

Le processus d'apprentissage est scindé en 4 phases :

| | | |
|---------|--|--|
| PHASE 1 | <i>S'appuyer sur les facultés du cerveau pour guider ses décisions</i> | L'ANC et les modes mentaux: un regard sur notre manière d'appréhender le monde et notre capacité à mobiliser nos réseaux cérébraux |
| PHASE 2 | <i>Expérimenter la prise de décision en situation difficile</i> | <ul style="list-style-type: none">• Analyse du vécu face à la décision et des enjeux personnels qui rendent une décision difficile• Prendre du recul face à la décision• Analyse des risques |
| PHASE 3 | <i>Passer de l'intention à l'engagement</i> | <ul style="list-style-type: none">• Identifier les facteurs facilitateurs /bloquants• Donner sa « juste » place à l'intuition• Favoriser l'engagement |
| PHASE 4 | <i>S'approprier la démarche</i> | <ul style="list-style-type: none">• Généraliser la démarche expérimentée à différents contextes• Transformer les exercices en fonction de contextes/personnes spécifiques |



Public

Managers, dirigeants, mentors, consultants, coaches, formateurs amenés à prendre des décisions complexes ou à accompagner des personnes dans la prise de décision.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

LA GMM AU SERVICE DE L'ADAPTATION ET DE L'AUTONOMIE

2 jours
14 heures



Faire de la Gestion des Modes Mentaux une démarche d'accompagnement

Aider une personne, c'est d'abord l'aider à changer son regard sur elle-même afin de retrouver marge de manœuvre, liberté et imagination. Derrière ce principe évident, se cache toute la difficulté de l'accompagnement.

La formation que nous proposons est l'occasion de travailler l'art de la « Bascule » et de la « Gouvernance » en situation de coaching, d'accompagnement ou de management quel que soit la situation ou le contenant actif chez une personne. C'est également l'occasion de développer une vision plus claire des modes mentaux et des différentes bascules (cognitive, comportementale et émotionnelle) chez une personne en situation d'accompagnement.

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure à la fois de mieux comprendre l'impact des automatismes sur les comportements et les attitudes et d'aider leur interlocuteur à s'en libérer.

Objectifs de la formation



- Formuler des diagnostics fins sur les modes mentaux et les dimensions ;
- Identifier et faire vivre les bascules cognitives, comportementales et émotionnelles ;
- Utiliser le diagnostic pour trouver les leviers propices afin de faire « basculer » son interlocuteur.

Contenu



Cette formation est construite en favorisant des aller-retours constants entre la mise en œuvre et la pratique réflexive et les apports conceptuels présentés. En partant de mises en situation d'accompagnement, l'animateur amènera les participants à découvrir de nouveaux outils de diagnostic et d'accompagnement comme, par exemple, l'échelle d'évaluation des modes mentaux (9 niveaux), des nouveaux concepts (les 3 bascules) et à les mettre en œuvre.

| | | |
|--------|--|---|
| JOUR 1 | <i>Établir un diagnostic avec la Gestion des Modes Mentaux</i> | <ul style="list-style-type: none">• Comment mettre en œuvre la GMM avec un client• Le diagnostic avec l'échelle d'évaluation des modes mentaux et d'autres indices• Visualiser les 3 bascules (cognitive, comportementale et émotionnelle). |
| JOUR 2 | <i>Faire basculer en mode adaptatif</i> | <ul style="list-style-type: none">• Pratiquer et faire pratiquer des exercices de GMM• Faire basculer pour retrouver la liberté d'être soi-même. |



Public

Dirigeants, managers, coaches, mentors, consultants, chefs de projets, amenés à aider des personnes à réfléchir sur elles-mêmes ou sur leurs projets.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

DE LA VÉRITABLE ÉCOUTE AU QUESTIONNEMENT OUVRANT

2 jours
14 heures



Pratiquer la communication ouvrange

L'écoute et le questionnement sont au cœur des métiers de l'accompagnement. Pourtant, même face à une personne qui se consacre à nous, nous nous sentons rarement vraiment écoutés. Les questions posées sont souvent généralistes et ne nous portent pas vers une réflexion profonde.

Grâce à cette formation, nous expérimenterons comment dépasser le mode automatique, comment entrer dans une relation authentique avec notre interlocuteur et réfléchir de manière adaptative à une situation.

Les exercices pratiqués permettront à chacun de mieux identifier ses automatismes dans sa communication pour basculer vers une relation authentique avec son interlocuteur.

Objectifs de la formation



- Installer une relation sur base d'une communication durable ;
- Aider à réfléchir au-delà des évidences et des représentations ;
- Construire des solutions innovantes et engageantes.

Contenu



Cette formation oscille entre jeux de rôles et retours conceptuels afin d'améliorer sa pratique. Les mises en situation passeront d'exercices issus du monde du théâtre à des mises en contextes liées aux pratiques de communication au quotidien. L'accent sera mis autant sur l'attitude et la posture du dialogueur que sur les techniques de communication.

| | | |
|---------------|---|---|
| JOUR 1 | <i>Développer sa posture d'écoute</i> | <ul style="list-style-type: none">• Expérimenter la relation et l'impact de la posture sur la nature de celle-ci• Faire de l'OIE (Objectif, Intention, Enjeu) la boussole de la relation• Passer d'une communication ouverte à une communication ouvrange |
| JOUR 2 | <i>Bascule en mode adaptatif grâce au langage</i> | <ul style="list-style-type: none">• Faire émerger les représentations• Susciter un « bug » pour faire évoluer les représentations• Utiliser les figures de style et la rhétorique pour faire évoluer la réflexion |



Public

Managers, dirigeants, coaches, mentors, consultants et facilitateurs amenés à aider des personnes à réfléchir sur eux-mêmes ou sur leurs projets.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En présentiel (Paris et Bruxelles).

DÉBORDEMENTS ÉMOTIONNELS, MAUVAISE FOI : COMMENT ADAPTER SA COMMUNICATION POUR MIEUX LES GÉRER

2 jours
14 heures



Développer l'intelligence relationnelle : désamorcer les crises et établir un dialogue de qualité

Au cours de cette formation de deux jours, vous expérimenterez comment faire face aux émotions et aux comportements problématiques.

Vous apprendrez à les gérer et à établir une communication calme.

Au terme de cette formation, les participants seront capables d'établir et de maintenir un dialogue avec des personnalités difficiles ou dans des situations difficiles.

Objectifs de la formation



- Identifier la nature, l'intensité voire la sincérité des émotions de son interlocuteur ;
- Adopter la posture adéquate pour entrer en relation ;
- Communiquer de manière fine pour sortir la personne de son état et construire une estime réciproque.

Contenu



Cette formation est construite sur des aller-retours entre mise en situation, modèle explicatif et protocole d'intervention afin de pouvoir gérer, avec l'aide d'outils de communication, les différents contenants que ce soit en situation de coaching, de formation, de management ou dans tout autre contexte.

| | | |
|---------------|-------------------------------------|--|
| JOUR 1 | <i>Gérer les émotions simples</i> | <ul style="list-style-type: none">• Identifier et gérer les émotions simples• Gérer l'ambivalence et l'anxiété de l'hyper |
| JOUR 2 | <i>Gérer les émotions complexes</i> | <ul style="list-style-type: none">• Gérer la souffrance de l'hyper• Gérer la mauvaise foi |



Public

Coachs, mentors, consultants, formateurs, chefs de projets, facilitateurs, managers ou dirigeants ou toute personne confrontée aux émotions et aux comportements difficiles à aborder.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

À définir



Construire un message qui ait de l'impact

Parler est difficile mais se faire comprendre... Combien de fois, malgré un discours bien construit, ne sommes-nous pas confrontés à des visages inertes ou à des « oui, oui, c'est intéressant » de complaisance? Pourtant, quel que soit notre métier, se faire comprendre, toucher notre interlocuteur est essentiel pour assurer la qualité d'une intervention ou tout simplement pour pouvoir partager un projet, une réflexion.

Cette formation d'un jour, essentiellement pratique, mettra en évidence un outil simple (la communication sémantique) à appliquer dans différents contextes (présentation d'un projet, conférence TED, discours commercial...). Sur cette base, chacun sera amené à travers les exercices, à élaborer différents discours (oraux et écrits) liés à ses besoins.

À la fin de cette journée, les participants seront à même d'améliorer de manière significative leur communication et de construire des interventions imaginées et impactantes pour leurs interlocuteurs.



Objectifs de la formation

- Adapter son discours à son interlocuteur afin de se faire comprendre ;
- Construire des métaphores et des images pour donner du relief à son discours ;
- Construire une prise de parole courte (de type « pitch ») ou une intervention écrite marquante.



Contenu

Tout au long de la journée, nous alternerons exercices pratiques avec l'analyse de discours écrits et de vidéos afin de comprendre et de mettre en pratique les clés de la communication sémantique dans différents types de discours (écrits et oraux).

| | | |
|-------------------|--|--|
| MATIN | <i>Découvrir les clés de la communication sémantique</i> | <ul style="list-style-type: none">• Découvrir le mécanisme de la compréhension pour donner du sens à sa communication• Les clés de la communication sémantique mise en œuvre |
| APRÈS-MIDI | <i>Mettre en œuvre une communication qui fasse sens pour mon interlocuteur</i> | <ul style="list-style-type: none">• Analyse de différents discours (pitch, conférence TED, communication visuelle...)• Construire un « pitch » commercial• Élaborer un discours narratif pour convaincre son auditoire |



Public

Coachs, mentors, consultants, managers ou dirigeants ou toute personne confrontée à la difficulté de se faire comprendre que ce soit dans le dialogue individuel, en petit groupe ou en grand groupe.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 400€ HT

T2: 440€ HT

T3: 460€ HT

T4: 480€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

FAIRE ÉMERGER LES MOTIVATIONS INTRINSÈQUES

2 jours
14 heures



Construire un environnement porteur pour favoriser la motivation durable

Au travers du modèle des motivations primaires (ou intrinsèques) et des 8 structures de motivation, l'ANC propose une grille de lecture et d'action pour retrouver de l'énergie et s'engager durablement. La formation que nous proposons donne les outils pour appliquer cette démarche dans différents contextes : comment le manager gère une équipe, comment le coach co-crée un système où son client se développe...

Au terme de cette formation, vous serez non seulement en mesure de poser plus rapidement un diagnostic en termes de motivation mais également de construire avec votre interlocuteur un environnement davantage en accord avec lui-même, ses valeurs et ses aspirations profondes.

Objectifs de la formation



- Savoir expliquer la dynamique interne des 8 structures de motivation ;
- Faire basculer une personne en « gouvernance primaire » ;
- Mettre en place un environnement pour soutenir la motivation durable.

Contenu



Cette formation couvre trois domaines : comment formuler un diagnostic intuitif des motivations primaires, reconnaître les 8 structures de motivation de manière approfondie, construire un cadre et un système pour soutenir les développements des motivations primaires.

JOUR 1

- Pourquoi et comment sont nées les 8 structures
- La logique interne des 8 structures
- Identifier les primaires à l'aide du DIG (Diagnostic Intuitif Guidé)

JOUR 2

- Faire basculer en gouvernance primaire
- Construire un système et un cadre pour épanouir les primaires d'une personne
- Mise en œuvre de ce concept dans différents cadres personnels ou professionnels



Public

Managers, recruteurs, RH, coachs, mentors. Cette formation s'adresse à toute personne qui souhaite s'épanouir plus durablement ou qui est amenée à soutenir la motivation de son entourage sans avoir, nécessairement, un mandat de coach ou de thérapeute.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En présentiel (Paris et Bruxelles).

En distanciel sur Zoom ou Teams.

STIMULER DURABLEMENT LA MOTIVATION

3 jours
21 heures



Lever les freins pour favoriser le passage du projet à l'action

Cette formation se propose à la fois de mieux comprendre le mécanisme de la motivation et surtout de la démotivation ainsi que les saboteurs internes pour pouvoir mieux réduire à néant leur action.

Au terme de cette formation, les participants pourront accompagner leurs clients non seulement dans l'identification de ce qui fait sens pour eux, mais également déconstruire les mécanismes qui étouffent leur dynamisme afin de les mettre sur le chemin de l'action.



Objectifs de la formation

- Lever les freins à l'expression de la motivation primaire ;
- Réduire l'impact des dynamiques énergivores ou toxiques ;
- Construire un « système » pour favoriser la motivation durable.



Contenu

Cette formation est centrée sur la pratique de l'accompagnement. Les participants partiront de leur vécu et de celui de leurs clients pour comprendre la dynamique motivationnelle globale d'une personne et pratiquer les outils pour l'épanouir.

| | | |
|---------------|---|--|
| JOUR 1 | <i>Développer une vision globale de la motivation</i> | <ul style="list-style-type: none">• Savoir percevoir la texture des motivations primaires, secondaires et tertiaires• Analyser les interactions entre les différentes structures de motivation. |
| JOUR 2 | <i>Déconstruire les saboteurs internes</i> | <ul style="list-style-type: none">• Assouplir les dynamiques comportementales rigides et les « radio-critiques »• Comprendre et construire la logique systémique de la motivation. |
| JOUR 3 | <i>Construire une motivation durable</i> | <ul style="list-style-type: none">• Identifier les micro-comportements révélateurs des motivations profondes• Dé-refouler une motivation primaire étouffée |



Public

Coachs, mentors amenés à accompagner les personnes avec un mandat précis.



Prérequis

Avoir suivi la formation
« Faire émerger les motivations intrinsèques ».



Tarifs

T1: 1 200€ HT

T2: 1 320€ HT

T3: 1 380€ HT

T4: 1 440€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

ACCOMPAGNEMENT 1: MODÉLISER LES CONTENANTS

5 jours
35 heures



Aider une personne à dépasser ses blocages et ses peurs pour la (re-)mettre en action

L'ANC va au-delà du diagnostic du contenant pour explorer les interactions entre contenants et développer une vision systémique des comportements en lien avec l'environnement pour comprendre et agir avec la personne sur ses blocages et ses peurs.

Au terme de cette formation, le professionnel de l'accompagnement sera en mesure de construire des accompagnements plus fins, précis et efficaces pour ses clients.

Objectifs de la formation



Savoir aider une personne à agir au-delà de ses freins émotionnels et de ses peurs irrationnelles.

- Poser un diagnostic différentiel de l'ensemble des contenants ;
- Modéliser les interactions entre les différents contenants ;
- Construire une intervention de manière stratégique.

Contenu



Cette formation est une invitation à passer à une vision de l'ANC en 3 dimensions. Là où les Fondamentaux analysent les comportements contenant par contenant, la modélisation vous invite à entrer dans la complexité des interactions entre contenants. L'enjeu d'une telle pratique est d'être au plus près du vécu de la personne afin de proposer un travail sur la gouvernance qui réponde à son expérience de vie.

| | | |
|------------------------|--|---|
| JOUR 1 À 3 | <i>Mettre en œuvre la démarche spécifique de l'ANC</i> | Objectif : Diagnostiquer les contenants et modéliser leurs interactions <ul style="list-style-type: none">• Diagnostiquer les comportements hyperfonctionnels et les répressions d'hyper• Diagnostiquer le niveau et l'intensité du positionnement grégaire d'un individu et le différencier d'autres contenants (instinctifs et émotionnels)• Modéliser une situation problématique en termes de contenants, identifier les interactions problématiques entre contenants• Formuler avec tact les questions adaptées sur des sujets sensibles |
| JOUR 4 ET 5 | <i>Mettre en œuvre la gouvernance</i> | Objectif : Construire une stratégie en vue d'aider son interlocuteur <ul style="list-style-type: none">• Gérer le positionnement grégaire et rendre l'hyper efficace en pratiquant l'art de la gouvernance et les exercices de GMM• Retrouver un comportement opérationnel en pratiquant l'art de la gouvernance et les exercices de GMM• Gérer l'urgence de la souffrance• Repérer les cas « à risques » qui nécessitent un accompagnement thérapeutique |



Public

Les professionnels de l'accompagnement, les thérapeutes et toute autre personne désireuse d'approfondir la thématique des comportements hypos/hypers et ceux liés au positionnement grégaire.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 2 000€ HT

T2: 2 200€ HT

T3: 2 300€ HT

T4: 2 400€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En présentiel (Hossegor et Bruxelles).

En distanciel sur Zoom ou Teams.

ACCOMPAGNEMENT 2 : RECONSTRUIRE L'AUTONOMIE

5 jours
35 heures



Traiter les blocages et les peurs qui paralysent la capacité d'analyse, de prise de recul et d'action

Parfois les blocages, les peurs, l'anxiété prennent tellement de place qu'une personne en perd toute capacité de jugement ou d'action. Son autonomie disparaît.

À côté du travail sur la gouvernance, l'ANC traite le contenant actif afin d'aider la personne à gérer ses hypers ou son positionnement grégaire.

Au terme de cette formation, le participant sera en mesure de proposer une stratégie d'intervention pour reconstruire l'autonomie d'action de la personne dans le cadre d'un coaching ou d'une thérapie.

Objectifs de la formation



Savoir accompagner un client à retrouver ses capacités d'analyse, à se libérer de ses blocages et de ses peurs et à retrouver le chemin de l'action.

- Modéliser les comportements d'une personne en souffrance ;
- Amener son client à mobiliser et à adopter des stratégies de travail sur le contenant ;
- Mettre en pratique les outils ANC de traitement de l'hyper et du PG.

Contenu



La plupart des outils proposés en formation sont destinés à gérer les contenants et à permettre au client de retrouver sa capacité à piloter sa gouvernance. Accompagnement 2 a pour but de travailler directement sur les contenants et sur leur texture afin de traiter les blocages en profondeur.

| | | |
|-----------------|---|---|
| PARTIE 1 | <i>Modéliser l'hyperinvestissement émotionnel et l'hypo</i> | Objectif : Savoir accompagner une personne dans la résolution de ses hypos <ul style="list-style-type: none">• Appliquer les différentes méthodes de recherche de comportements hypofonctionnels générateurs de comportements hyperfonctionnels problématiques• Adopter une pédagogie adéquate et motivante pour communiquer un diagnostic et pratiquer les exercices d'affrontement d'hypos et/ou de traitement du positionnement grégaire• Pratiquer « l'art dé-dramatique » pour libérer les comportements hypofonctionnels |
| PARTIE 2 | <i>Modéliser la gouvernance grégaire</i> | Objectif : Savoir accompagner une personne dans l'évolution de son positionnement grégaire <ul style="list-style-type: none">• Maîtriser le protocole de traitement et de correction du positionnement grégaire• Supervision des cas pratiques amenés par les participants• Identifier les cas que l'accompagnant se sent apte à traiter en fonction de son expertise et de ses compétences, prévoir les risques et une stratégie pour les gérer. |



Public

Les professionnels de l'accompagnement
et les thérapeutes.



Prérequis

Avoir suivi la formation Accompagnement 1.



Tarifs

T1: 2 000€ HT

T2: 2 200€ HT

T3: 2 300€ HT

T4: 2 400€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de
consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En présentiel (Bruxelles).

En distanciel sur Zoom ou Teams.

BURN OUT : DE LA PRÉVENTION AU RETOUR AU TRAVAIL

2 jours
14 heures



Détecter les symptômes et aider la personne en souffrance

Le burn out et la souffrance au travail menaceraient plus de 30% des salariés et de nombreux indépendants.

À travers cette formation, nous vous proposons une démarche d'accompagnement depuis la prévention jusqu'à la réintégration des personnes touchées en intégrant à la fois les questionnaires de dépistages reconnus et l'ANC.

Au terme de ces deux jours, vous aborderez le burn out avec une méthodologie à la fois humaine et précise pour aider des personnes en souffrance.

Objectifs de la formation



- Détecter les symptômes du burn out et faire la différence avec la fatigue professionnelle ou la dépression ;
- Accompagner une personne en période sensible pour éviter la chute ;
- Sortir d'un burn out et réintégrer le monde du travail.

Contenu



Cette formation s'adresse à des coachs, et au personnel des ressources humaines afin de comprendre et d'agir avec la personne sur le burn out. Au cours de celle-ci, nous analyserons ce phénomène, partagerons la démarche et les outils de l'accompagnement et nous verrons quelle place peut prendre l'ANC dans ce parcours.

| | | |
|--------|---------------------------------------|--|
| JOUR 1 | Comprendre le burn out et le dépister | <ul style="list-style-type: none">• Du langage commun aux recherches scientifiques : comprendre comment le travail peut générer de la souffrance• Le processus vécu par la personne, burn out, work aholism, work engagement• Dépister le burn out : symptômes, questionnaires et diagnostic• La démarche de l'accompagnement : les rôles de l'entreprise, du coach et du thérapeute et le processus pour sortir du burn out• Prévenir le burn out (prévention primaire) |
| JOUR 2 | Accompagner la personne en burn out | <ul style="list-style-type: none">• Que faire quand la personne présente les premiers symptômes (prévention secondaire), et se protéger en tant qu'accompagnant• Quand laisser la place au thérapeute (prévention tertiaire) ?• Émerger d'un burn out : accompagnement individuel et réflexion au sein de l'entreprise• Mon profil de coach face au burn out |



Public

Coachs, Ressources Humaines, managers, thérapeutes.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 800€ HT

T2: 880€ HT

T3: 920€ HT

T4: 960€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.



Devenir un consultant certifié profil'INC pour révéler le Précieux Facteur Humain de vos clients ou collaborateurs.



Objectifs de la formation

- Vous assimilerez et vous identifierez les composantes de la dynamique comportementale – motivations, assertivité, adaptabilité – et vous maîtriserez la méthodologie, la lecture des graphiques du rapport de synthèse profil'INC et les techniques d'entretien.
- Cette formation, alternant les modules en présentiel et en E-learning, vous habilite à faire passer profil'INC, à mener un entretien et à utiliser profil'INC pour de nombreuses applications en individuel ou collectif.



Contenu

Un parcours qui intègre classes virtuelles et modules e-learning sur 2,5 jours.

2 jours

E-learning

Découvrir profil'INC et ses usages
Identifier 3 « clients utilisateurs »

Classe virtuelle

Le diagnostic ANC* autour de la motivation, de l'adaptabilité et de l'assertivité
Pédagogie et entraînement à la restitution

Pratique

Débriefing des « clients utilisateurs »
Échanges de pratique

2 h

Classe virtuelle

Affiner la compréhension du rapport de synthèse
Échanges de pratique

* Approche Neurocognitive et Comportementale



Public

Experts du recrutement ou de l'outplacement,
consultants RH, managers des Ressources
Humaines, coachs...



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC.



Tarifs

T1: 890€ HT

T2: 1 050€ HT

T3: 1 140€ HT

T4: 1 240€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de
consulter le bulletin d'inscription.



Méthode pédagogique

Formation en blended-learning : classes virtuelles sur
Zoom ou Teams, pack auto-formatif et ressources
pédagogiques en ligne.

Expérimentation et apprentissage dès le début du
cursus avec 3 accès au profil'INC inclus.



Validation des acquis

- À l'issue de cette formation, un examen oral de
débriefing sera organisé.
- La réussite de l'examen confère au participant la
certification « Consultant certifié profil'INC ».



Bénéfices

- + Certification profil'INC
- + Acquisition d'une ressource supplémentaire pour
identifier et accompagner vos clients internes ou
externes grâce à une grille de lecture innovante
de la dynamique comportementale
- + Évaluation de nombreuses problématiques de
développement professionnel et/ou personnel

NEUROPÉDAGOGIE : AMÉLIOREZ L'IMPACT DE VOS FORMATIONS

3 jours
21 heures



Associer savoir-faire, connaissance et posture pour améliorer vos interventions

En tant que formateur, conférencier, facilitateur ou animateur de réunion, nous souhaitons que les participants s'approprient au maximum les contenus que nous partageons et ancrent durablement les compétences transmises en formation. Malheureusement, les études et l'expérience montrent que nous ne parvenons que très partiellement à un tel résultat. Résistance à l'apprentissage et au changement, difficulté à apprendre, manque de confiance en soi... Les raisons en sont multiples.

Les neurosciences explorent de manière systématique les processus d'apprentissage et de transmission.

Au terme de ces 3 jours, chaque participant construira de meilleures interventions grâce aux neurosciences. Il aura à sa disposition des outils, des « trucs et des astuces » pour faire en sorte que ses interventions aient un impact tangible sur son public.

Objectifs de la formation



- S'approprier le processus d'apprentissage (attention – compréhension – mémorisation – application) éclairé par les neurosciences ;
- Analyser sa pratique à la lumière de ces savoirs ;
- Appliquer de nouveaux outils dans son domaine d'animation.

Contenu



Cette formation alterne les moments de transferts théoriques, de réflexivité sur sa pratique et les moments de construction/expérimentation de nouveaux outils dans son domaine d'expertise.

JOUR 1 ET 2

- Histoire de l'évolution du cerveau vue à partir du prisme de l'apprentissage
- Attention – concentration – représentation – mémorisation (théorie et outils)
- Analyse réflexive de la pratique

JOUR 3

- Des objectifs aux compétences, transformer l'intention en action
- Construire le schéma narratif de son intervention
- La posture de l'animateur (intelligence émotionnelle et animation)



Public

Cette formation s'adresse à toute personne ayant une expérience de l'animation dans les domaines de la formation, des ateliers, des réunions ou des conférences.



Prérequis

Avoir une expérience de l'animation (formation, conférence, workshop, réunion...).



Tarifs

T1: 1 200€ HT

T2: 1 320€ HT

T3: 1 380€ HT

T4: 1 440€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

BIOSYSTÉMIQUE : ACCOMPAGNER ET GUIDER L'AUTONOMIE DES ÉQUIPES

3 jours
21 heures



Pourquoi et comment manager avec la biosystémique ?

Au-delà de la résolution des dysfonctionnements, le rôle d'un manager est de construire une équipe efficiente et dynamique.

La biosystémique offre une grille d'analyse et des outils d'intervention pour réguler le quotidien de la vie d'une équipe et l'autonomisation progressive des personnes.

À travers une série d'outils pragmatiques, les participants développeront une véritable posture de leader faite de vision et d'anticipation.



Objectifs de la formation

- Développer une vision systémique de l'organisation d'une équipe ;
- Accompagner l'autonomisation des équipes et des personnes ;
- Déployer son leadership.



Contenu

Le métier du manager n'est pas tant de résoudre que d'anticiper. La biosystémique permet au manager de prendre de la hauteur, de comprendre le système et les enjeux cachés d'une dynamique de groupe. À travers cette formation, nous construirons à la fois des outils d'analyse et d'intervention, pour autonomiser les équipes et renforcer le manager dans son leadership : vision globale, communication, accompagnement et pilotage de l'équipe.

JOUR 1 ET 2

- Passer d'une vision individuelle à une vision systémique du management
- Analyse systémique et méta-règles dans une organisation
- Le cœur de fonction : outil d'arbitrage de chaque collaborateur
- La boucle de circulation de l'information : l'outil du manager

JOUR 3

- Retour sur expérience et analyse de nouveaux cas
- L'accompagnement et communication pour implanter la biosystémique



Public

Manager, dirigeant, coordinateur d'équipe, chef de projet, coach en entreprise, consultant en organisation.



Prérequis

Avoir suivi la formation Praticien ANC ou une formation d'initiation à la biosystémique.



Tarifs

T1: 1 200€ HT

T2: 1 320€ HT

T3: 1 380€ HT

T4: 1 440€ HT

Pour savoir quel tarif vous correspond, merci de consulter le bulletin d'inscription.



Modalités pédagogiques

En distanciel sur Zoom ou Teams.

Conditions pédagogiques

Méthode pédagogique

Nos formations alternent apports méthodologiques et des mises en pratique.

Modalités d'évaluation

Un questionnaire d'auto-évaluation des acquis est distribué aux apprenants en fin de formation.

Cette formation peut être incluse dans un parcours de Maître Praticien ANC avec des modalités d'évaluation spécifiques à cette accréditation.

Formateurs

Nos formateurs sont tous des experts de l'Approche Neurocognitive et Comportementale certifiés et habilités par l'INC.

Dates

Voir dates sur le bulletin d'inscription.

Pour les dates à Bruxelles, nous contacter.

Satisfaction

Note moyenne donnée par les participants aux formations d'approfondissement (2020-2021) : 4,5/5.

Accessibilité

Pour toute question d'accessibilité liée aux situations de handicap, merci de nous informer au préalable au 01 44 82 92 22.

Renseignements pédagogiques

Karine Buriez – karine.buriez@inc-eu.team – 06 78 26 37 08

Sabrina Lefébure – sabrina.lefebure@inc-eu.team – 07 60 53 28 22

Renseignements administratifs et inscriptions

Julie Boury – julie.boury@inc-eu.team – 06 50 58 48 96



TYPE DE FACTURATION : ☐ Entreprise / Micro-entreprise / Profession Libérale / Association ☐ Particulier

COORDONNÉES DU PARTICIPANT

Nom : Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Téléphone fixe : Mobile :
E-mail : Profession :
Par qui ou par quel moyen, avez-vous eu connaissance de cette formation ?

PRISE EN CHARGE PAR L'ENTREPRISE (pour établissement de la convention et facturation)

Raison sociale :
Adresse :
Code postal : Ville :
Forme juridique : Siret :
Nom du signataire : Fonction :
Téléphone fixe : Mobile : Fax :
E-mail :
Identification de l'OPCO prenant en charge la formation (le cas échéant) :

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

Les références des formations sont indiquées sur l'agenda. Merci de cocher ci-dessous votre catégorie :

- ☐ **T1** : Sans ou en recherche d'emploi, étudiant, enseignant, auto-entrepreneur, petite association, particulier
☐ **T2** : Secteur médico-social (thérapeute, psychologue, médecin, etc.), indépendant en profession libérale travaillant seul, TPE (<10 salariés), grande association
☐ **T3** : PME, cabinets et entreprises de 10 à 250 salariés, administrations
☐ **T4** : Entreprises (>250 salariés)

| Formation d'approfondissement | Session | Lieu | Dates session | | Tarifs HT | | | |
|--|---------------|------------------|-----------------------------|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | | | | T1 | T2 | T3 | T4 |
| GESTION DES MODES MENTAUX | | | | | | | | |
| Comment mieux décider et créer les conditions de l'engagement (2 jours) | DEC-22A | Classe virtuelle | 9 mars 2022 16 mars 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| La GMM au service de l'adaptation et de l'autonomie (2 jours) | ACGMM-22A | Classe virtuelle | 7-8 septembre 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| COMMUNICATION | | | | | | | | |
| De la véritable écoute au questionnement ouvrant (2 jours) | ÉCOUTE-22A-P | Paris | 23-24 juin 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| Débordements émotionnels, mauvaise foi : comment adapter sa communication pour mieux les gérer (2 jours) | GESTEMO-22A-P | Paris | 27-28 octobre 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| Susciter l'adhésion (1 jour) | ADHESION-22A | Classe virtuelle | 13 septembre 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 400€) | 440€/j (SOIT 440€) | 460€/j (SOIT 460€) | 480€/j (SOIT 480€) |
| MOTIVATION | | | | | | | | |
| Faire émerger les motivations intrinsèques (2 jours) | MOT2-22A | Classe virtuelle | 2 juin 2022 9 juin 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| | MOT2-22B-P | Paris | 22-23 septembre 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| Stimuler durablement la motivation (3 jours) | ACMOT-22A | Classe virtuelle | 5-6-7 octobre 2022 | ☐ | 400€/j (SOIT 1 200€) | 440€/j (SOIT 1 320€) | 460€/j (SOIT 1 380€) | 480€/j (SOIT 1 440€) |

ACCOMPAGNEMENT

| | | | | | | | | |
|---|---------|------------------|--|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Accompagnement 2 : Reconstruire l'autonomie (5 jours) | AC2-22A | Classe virtuelle | 21-22 novembre 2022 5-6 décembre 2022 14 décembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 2 000€) | 440€/j (SOIT 2 200€) | 460€/j (SOIT 2 300€) | 480€/j (SOIT 2 400€) |
| Burn-out : de la prévention au retour au travail (2 jours) | BO-22A | Classe virtuelle | 8 novembre 2022 30 novembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 800€) | 440€/j (SOIT 880€) | 460€/j (SOIT 920€) | 480€/j (SOIT 960€) |
| Accompagnement 1 : Modéliser les contenants (5 jours) | AC1-22A | Classe virtuelle | 23-24 mai 2022 7-8 juin 2022 13 juin 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 2 000€) | 440€/j (SOIT 2 200€) | 460€/j (SOIT 2 300€) | 480€/j (SOIT 2 400€) |
| | AC1-22B | Hossegor | 12-13-14-15-16 septembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 2 000€) | 440€/j (SOIT 2 200€) | 460€/j (SOIT 2 300€) | 480€/j (SOIT 2 400€) |

PROFIL'INC

| | | | | | | | | |
|---|--------------|------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Profil'INC - Praticien (2 jours et demi) | VIPPROAL-22A | Classe virtuelle | 21-22 février 2022 11 avril 2022 | <input type="checkbox"/> | 445€/j (SOIT 890€) | 525€/j (SOIT 1 050€) | 570€/j (SOIT 1 140€) | 620€/j (SOIT 1 240€) |
| | VIPPROAL-22B | Classe virtuelle | 4-5 juillet 2022 5 septembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 445€/j (SOIT 890€) | 525€/j (SOIT 1 050€) | 570€/j (SOIT 1 140€) | 620€/j (SOIT 1 240€) |
| | VIPPROAL-22C | Classe virtuelle | 7-8 novembre 2022 5 décembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 445€/j (SOIT 890€) | 525€/j (SOIT 1 050€) | 570€/j (SOIT 1 140€) | 620€/j (SOIT 1 240€) |

NEUROPEDAGOGIE

| | | | | | | | | |
|--|-----------|------------------|--|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Neuropédagogie : améliorez l'impact de vos formations (3 jours) | NEURO-22A | Classe virtuelle | 13-14 octobre 2022 23 novembre 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 1 200€) | 440€/j (SOIT 1 320€) | 460€/j (SOIT 1 380€) | 480€/j (SOIT 1 440€) |
|--|-----------|------------------|--|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|

BIOSYSTEMIQUE

| | | | | | | | | |
|---|---------|------------------|---|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Biosystème : accompagner et guider l'autonomie des équipes (3 jours) | BIO-22A | Classe virtuelle | 19-20 septembre 2022 18 octobre 2022 | <input type="checkbox"/> | 400€/j (SOIT 1 200€) | 440€/j (SOIT 1 320€) | 460€/j (SOIT 1 380€) | 480€/j (SOIT 1 440€) |
|---|---------|------------------|---|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|

TOTAL HT :€

TVA (20%) :€

TOTAL TTC : €

CONDITIONS

- Si le nombre de stagiaires est insuffisant, l'INC se réserve le droit d'annuler ou de reporter le stage au plus tard 15 jours avant le début de la session. Dans ce cas, l'acompte est intégralement remboursé.
- A réception du présent bulletin d'inscription dûment complété, nous vous confirmerons la prise en compte de votre inscription par email.
- Si vous êtes un professionnel, un **acompte de 15% du prix de la formation** devra être versé à l'inscription en accompagnement de ce bulletin. Vous recevrez ultérieurement une convention de formation dont un exemplaire devra nous être **retourné dûment signé et accompagné du règlement du solde du prix de la formation**. Votre inscription sera effective à réception de la convention et du règlement total du prix de la formation (exception faite des financements OPCO et institutionnels).
- Si vous êtes un particulier, vous prenez en charge personnellement votre formation, vous recevrez ultérieurement un contrat de formation, en deux exemplaires dont un devra nous être retourné signé. Votre inscription sera effective passé le délai de rétractation de **10 jours** après réception du dit document par l'INC et **versement d'un acompte de 30 %** du prix de la formation. Vous réglerez le solde au fur et à mesure du déroulement de l'action de formation.
- Sous certaines conditions, il est possible de bénéficier d'un échelonnement de paiement (nous contacter).
- Une convocation vous sera envoyée par email 10 jours avant la tenue de chaque module.
- Chaque session est à suivre dans son intégralité selon la planification indiquée.
- Toute modification à l'initiative du participant fera l'objet de frais administratifs en sus (facturation de 50,00 € HT par changement).

Cachet de l'entreprise :

DATE: / /

SIGNATURE:

Vos contacts privilégiés

Karine Buriez

M 06 78 26 37 08

E karine.buriez@inc-eu.team

Sabrina Lefébure

M 07 60 53 28 22

E sabrina.lefebure@inc-eu.team



INC FRANCE – 23 rue de Choiseul 75002 Paris
T +33 (0)1 44 82 92 22 **E** incfrance@inc-eu.team **W** neurocognitivism.fr

Association à but non lucratif – SIRET 522 273 226 00020 – NAF 8559B
Organisme de formation enregistré sous le n°11 75 46732 75 auprès du préfet de la région d'Ile de France
Cet enregistrement ne vaut pas agrément