



Catalogue de Formation 2026

« L'Excellence sans intermédiaire »

Wellflow : L'expertise d'un Grand Cabinet, l'agilité d'un Partenaire Exécutif.

Expertise Management | Soft Skills | Efficacité Commerciale



L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE INCARNÉE

Une pédagogie d'impact, centrée sur le résultat.

Mes 4 Engagements Personnels :

Charge Mentale Protégée

Formations "Cerveau-Friendly" pour éviter la saturation, condenser l'essentiel et garantir un ancrage durable des connaissances.

Intégration de l'IA

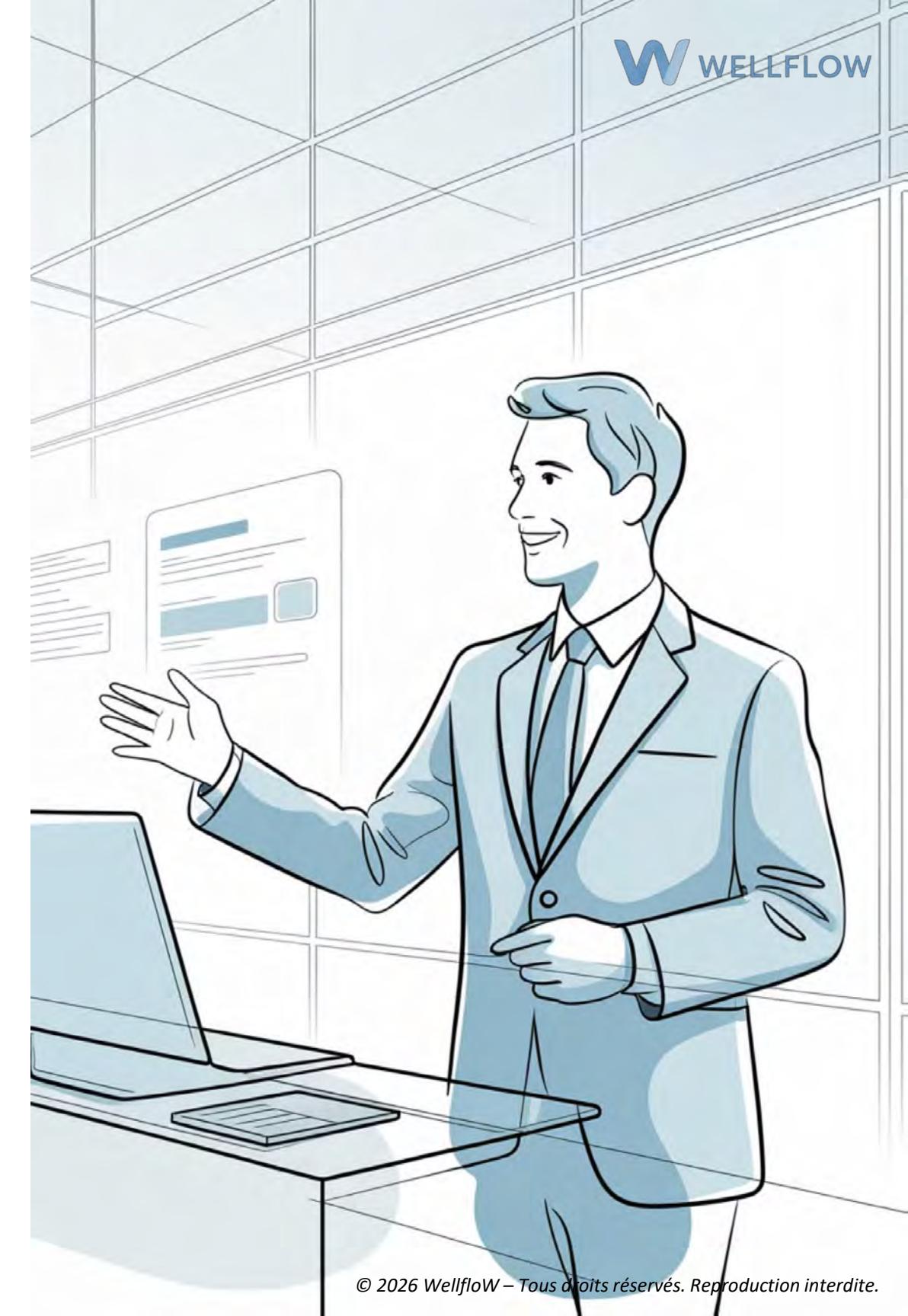
Je forme vos équipes à utiliser l'IA générative pour gagner du temps et augmenter leur productivité, en partageant mes propres usages quotidiens.

Communication Authentique

Mon expérience de médiateur me permet d'aborder les sujets complexes avec bienveillance pour débloquer les situations et favoriser le dialogue constructif.

L'approche "Sur-Mesure"

Pas de copier-coller. Je m'immerge dans votre culture et j'ajuste chaque cas pratique à votre réalité métier pour que vos équipes s'y reconnaissent à 100%.



VUE PANORAMIQUE DE L'OFFRE 2026

L'intégralité de vos leviers de performance en un coup d'œil.

1

PÔLE 1 : MANAGEMENT OPÉRATIONNEL & ÉQUIPE

- Les Fondamentaux du Management (Niveau 1)
- Perfectionnement Managérial (Niveau 2)
- Management Hybride & à Distance
- Leadership Durable & Management "Care"
- Gestion de Conflits & Médiation
- La Délégation Responsabilisante
- L'Entretien Annuel & Professionnel
- Management Intergénérationnel
- Le Manager-Coach
- Management Transversal & Influence

2

PÔLE 2 : EFFICACITÉ PRO & SOFT SKILLS

- Mieux se connaître pour mieux communiquer (Agilis Com)
- Gestion du Temps Augmentée par l'IA
- Intelligence Émotionnelle (Agilis Emo)
- Prise de Parole en Public & Storytelling
- Communication Assertive
- Gestion du Stress & Équilibre Pro/Perso

3

PÔLE 3 : PERFORMANCE COMMERCIALE

- Le Cycle de Vente Complet (B2B)
- Négociation Commerciale Avancée
- Prospection Multicanale & Social Selling
- Key Account Management (KAM)

4

PÔLE 4 : PÉDAGOGIE & FORMATION

- Formation de Formateurs
- Ingénierie Pédagogique Avancée & IA
- Ludopédagogie & Gamification
- Tutorat & AFEST
- Animer la Classe Virtuelle

5

PÔLE 5 : PROJET & STRATÉGIE

- Les Fondamentaux de la Gestion de Projet
- Agilité & Scrum (Initiation)
- Lean Management (Green Belt Level)
- Mission Control : Stratégie & OKR
- Conduite du Changement

Pôle 1

Management Opérationnel & Équipe

Le management est au cœur de la performance organisationnelle. Ce pôle propose un parcours complet, du manager débutant au leader confirmé, couvrant toutes les dimensions du pilotage d'équipe : posture, techniques d'animation, développement des collaborateurs, et gestion des situations complexes. Nos formations s'appuient sur des modèles éprouvés et une pédagogie active privilégiant la mise en pratique immédiate.



Les Fondamentaux du Management (Niveau 1)

L'Enjeu Business

La promotion d'un expert technique en manager est une zone de risque majeure pour l'entreprise. Sans méthode structurée, le nouveau manager s'épuise dans l'opérationnel, perd en efficacité et peut démobiliser son équipe. Ce module installe les réflexes de pilotage essentiels et construit la légitimité managériale dès les premiers jours.

Pour Qui

- Nouveaux managers (moins de 2 ans d'expérience)
- Experts techniques promus récemment
- Managers autodidactes souhaitant structurer leurs pratiques
- Futurs managers en préparation de prise de fonction

Objectifs Opérationnels

- Endosser la posture de manager et définir clairement ses responsabilités
- Adapter son style de management à l'autonomie des collaborateurs
- Fixer des objectifs SMART et déléguer sans perdre le contrôle
- Animer les rituels d'équipe pour maintenir la dynamique collective

Programme

1. La transition Expert > Manager : Deuils et légitimité
2. Le contrat de management : Définir les règles du jeu
3. Autodiagnostic des 4 styles de pilotage
4. La délégation réussie : Matrice "Qui fait quoi ?"

 **Le Plus Wellflow** : Kit de démarrage "Mes 100 premiers jours" incluant trames d'entretiens et outils de diagnostic

Perfectionnement Managérial (Niveau 2)

L'Enjeu Business

Passer du "Faire faire" au "Faire grandir" constitue le saut qualitatif du manager confirmé. À ce stade, il doit développer l'intelligence collective et l'autonomie de son équipe pour se libérer du temps stratégique et se concentrer sur la vision, l'innovation et le développement du business. Cette formation transforme le manager en leader capable d'élever le niveau de son équipe.

Pour Qui

- Managers confirmés (plus de 3 ans d'expérience)
- Responsables d'équipe souhaitant évoluer vers le leadership
- Managers confrontés à des enjeux de transformation
- Futurs managers de managers

Objectifs Opérationnels

- Développer une posture de Manager-Coach pour faire grandir ses collaborateurs
- Mobiliser l'intelligence collective pour résoudre des problèmes complexes
- Accompagner le changement et gérer les résistances avec méthode
- Piloter la performance par le sens et la vision, pas uniquement par les process

Programme

1. Du Manager au Leader : changer de posture et d'impact
2. Techniques de coaching d'équipe et développement des talents
3. Atelier de Co-développement : résoudre entre pairs
4. Donner du sens dans un environnement incertain (VUCA)



Le Plus WellfloW : Utilisation du modèle Agilis Com® pour le profilage individuel et d'équipe

Management Hybride & à Distance

L'Enjeu Business

Le travail hybride dilue le lien social et complexifie le pilotage des équipes. Le manager doit réinventer ses rituels, ses modes de communication et son style de management pour maintenir l'engagement et la performance sans tomber dans le flicage numérique ou le micro-management toxique. Cette formation apporte les clés pour manager efficacement dans ce nouveau paradigme.

Pour Qui

- Managers d'équipes dispersées géographiquement
- Responsables d'équipes en télétravail partiel ou total
- Chefs de projet internationaux
- Toute personne pilotant des collaborateurs à distance

Objectifs Opérationnels

- Arbitrer intelligemment entre tâches synchrones et asynchrones
- Déetecter les signaux faibles d'isolement ou de désengagement à distance
- Animer des réunions hybrides inclusives, courtes et efficaces
- Piloter par les résultats et les livrables, non par le présentéisme

Programme

1. Audit des rituels managériaux : adapter fréquence et format
2. Les règles d'or de la communication digitale (Teams/Slack)
3. Maintenir le lien informel et la cohésion à distance
4. Prévention de la surconnexion et droit à la déconnexion

 **Le Plus Wellflow :** Outils d'animation digitale (Klaxoon, Mural) et templates de rituels

Leadership Durable & Management Care

L'Enjeu Business

L'épuisement professionnel explose dans toutes les organisations et représente un coût humain et financier considérable. Un manager performant en 2025 doit savoir protéger l'énergie et la santé mentale de son équipe tout en maintenant l'exigence de résultats. Le "Care" n'est pas de la compassion molle : c'est le levier de productivité durable et de rétention des talents.

Pour Qui

- Managers d'équipes sous forte pression
- Responsables RH et QVT
- Dirigeants soucieux de performance durable
- Tout manager confronté à des situations de fragilité

Objectifs Opérationnels

- Repérer précocement les indicateurs de surcharge mentale et de burn-out
- Mener un entretien de régulation et de soutien avec bienveillance
- Concilier exigence de résultats et bienveillance managériale
- Cartographier et réguler la charge de travail réelle de l'équipe

Programme

1. Mécanismes neurobiologiques du stress et de la performance
2. La posture du "Care" : empathie tactique et écoute active
3. Gérer les collaborateurs en fragilité psychologique
4. Techniques de décharge mentale collective et rituels de récupération

 **Le Plus Wellflow** : Outils de diagnostic QVT immédiat et grilles d'entretien

Gestion de Conflits & Médiation

L'Enjeu Business

Un conflit non traité coûte extrêmement cher à l'organisation : temps perdu en tensions, motivation qui s'effondre, turnover accru, ambiance délétère. Le manager doit savoir passer de la posture d'arbitre autoritaire à celle de médiateur neutre pour restaurer durablement la coopération et transformer les tensions en opportunités de clarification des rôles et des processus.

Pour Qui

- Managers confrontés à des tensions d'équipe
- Chefs de projet gérant des parties prenantes multiples
- Responsables RH en charge de la médiation
- Tout manager souhaitant développer sa capacité de régulation

Objectifs Opérationnels

- Analyser finement les mécanismes d'escalade conflictuelle
- Utiliser la Communication Non-Violente (CNV) pour désamorcer les tensions
- Conduire un entretien de médiation structuré entre deux collaborateurs
- Restaurer un cadre de travail sain et productif après une crise

Programme

1. Anatomie du conflit : distinguer Faits, Émotions et Besoins
2. Sortir du Triangle Dramatique (Victime/Bourreau/Sauveur)
3. La boîte à outils du médiateur neutre et bienveillant
4. Simulation de crise réelle et débriefing approfondi

 **Le Plus Wellflow :** Jeux de rôles filmés et débriefés individuellement

La Délégation Responsabilisante

L'Enjeu Business

Le manager qui ne délègue pas devient le goulot d'étranglement de son service et bride la croissance de ses collaborateurs. Déléguer efficacement est la seule façon de faire monter les équipes en compétence, de se libérer du temps pour les tâches stratégiques et de démontrer sa confiance. Pourtant, de nombreux blocages psychologiques empêchent cette pratique essentielle.

Pour Qui

- Managers débordés qui font tout eux-mêmes
- Responsables souhaitant développer leur équipe
- Managers perfectionnistes ayant du mal à lâcher prise
- Dirigeants devant se dégager du temps pour la stratégie

Objectifs Opérationnels

- Identifier les tâches réellement délégables et lever les freins psychologiques
- Choisir le bon délégué selon la compétence et la motivation
- Cadrer précisément la mission : objectifs, moyens, points de contrôle
- Gérer constructivement le droit à l'erreur et donner un feedback correctif

Programme

1. Autodiagnostic : pourquoi je ne délègue pas ? (peurs et croyances)
2. La matrice de délégation (Eisenhower revisitée et adaptée)
3. L'entretien de lancement de mission déléguée
4. Suivre sans flotter : définir les bons points de contrôle

 **Le Plus Wellflow** : Grille de suivi de délégation prête à l'emploi et personnalisable

L'Entretien Annuel & Professionnel

L'Enjeu Business

Souvent vécu comme une corvée administrative chronophage, l'entretien annuel est pourtant le levier n°1 de fidélisation des talents et de clarification des attentes mutuelles. Il faut transformer ce rituel RH en véritable moment de management stratégique, propice au feedback constructif, à la projection et à l'engagement renouvelé du collaborateur dans les objectifs de l'année à venir.

Pour Qui

- Managers évaluateurs de tout niveau
- Responsables RH accompagnant les managers
- Nouveaux managers devant mener leurs premiers entretiens
- Dirigeants souhaitant professionnaliser cette pratique

Objectifs Opérationnels

- Préparer l'entretien factuellement en sortant du ressenti subjectif
- Mener l'échange structuré : bilan factuel, feedback et projection
- Fixer des objectifs N+1 à la fois motivants et réalistes
- Bien distinguer entretien d'évaluation et entretien professionnel légal

Programme

1. Le cadre légal et les enjeux RH de l'entretien
2. Techniques de feedback constructif : méthode DESC appliquée
3. Construire collaborativement un plan de développement des compétences
4. Gérer sereinement les désaccords sur l'évaluation

 **Le Plus Wellflow** : Simulations filmées avec grille d'observation détaillée

Management Intergénérationnel

L'Enjeu Business

Faire collaborer efficacement Baby-Boomers, Génération X, Millennials et Génération Z représente un défi managérial majeur. Les codes, attentes et rapport au travail diffèrent radicalement. Il faut dépasser les stéréotypes ("jeunes zappeurs" vs "vieux rigides") pour transformer ces chocs culturels en complémentarité enrichissante et créer une culture d'équipe inclusive qui valorise tous les âges.

Pour Qui

- Managers d'équipes multigénérationnelles
- Responsables RH gérant la diversité des âges
- Dirigeants confrontés au départ des seniors
- Toute organisation souhaitant valoriser ses talents de tous âges

Objectifs Opérationnels

- Comprendre les codes, valeurs et attentes spécifiques de chaque génération
- Déconstruire activement les stéréotypes générati^{onnels} toxiques
- Adapter sa communication et ses leviers de motivation selon les profils
- Créer du mentorat inversé (Reverse Mentoring) et des binômes intergénérationnels

Programme

1. Sociologie des générations au travail : valeurs et ruptures
2. Les leviers d'engagement spécifiques de la Gen Z
3. Transmettre et valoriser les savoirs d'expérience des Seniors
4. Co-créer une charte de "Vivre Ensemble" intergénérationnel

 **Le Plus Wellflow** : Analyse des situations réelles apportées par les participants

Le Manager-Coach

L'Enjeu Business

Pour développer durablement l'autonomie et la responsabilisation, le manager doit parfois quitter sa casquette de "Chef directif" pour endosser celle de "Coach facilitateur". Cette posture, qui repose sur le questionnement plutôt que sur l'injonction, permet au collaborateur de trouver ses propres solutions et développe sa capacité à résoudre les problèmes de manière autonome.

Pour Qui

- Managers experts souhaitant faire grandir leurs équipes
- Responsables confrontés à des collaborateurs à fort potentiel
- Managers devant développer l'autonomie de leurs équipes
- Tout manager souhaitant diversifier ses pratiques managériales

Objectifs Opérationnels

- Maîtriser l'art du questionnement maïeutique et puissant
- Pratiquer l'écoute active de niveau 3 (écoute globale et intuitive)
- Aider le collaborateur à formuler ses propres solutions
- Savoir précisément quand coacher et quand diriger selon les situations

Programme

1. La posture basse (coaching) vs la posture haute (directive)
2. Le modèle GROW pour structurer un entretien de coaching
3. Lever les croyances limitantes et les blocages du collaborateur
4. Pratique intensive du questionnement en trio

 **Le Plus Wellflow : Expertise de Coach Certifié (Université Paris 8) du formateur**

Management Transversal & Influence

L'Enjeu Business

Obtenir des résultats ambitieux sans disposer de pouvoir hiérarchique direct constitue l'un des défis les plus complexes du management moderne. Le manager transversal doit remplacer l'autorité statutaire par l'influence relationnelle, la persuasion argumentée et la négociation permanente pour mobiliser des ressources qu'il ne contrôle pas formellement.

Pour Qui

- Chefs de projet sans autorité hiérarchique
- Product Owners en environnement matriciel
- Coordinateurs de programmes transverses
- Tout manager devant collaborer sans lien hiérarchique

Objectifs Opérationnels

- Cartographier finement les jeux d'acteurs, identifier alliés et opposants
- Vendre son projet en interne pour obtenir ressources et soutien
- Contractualiser clairement les contributions des autres services
- Gérer les priorités concurrentes et les conflits d'agenda entre services

Programme

1. La sociodynamique des acteurs (analyse des jeux de pouvoir)
2. Les 6 leviers universels de l'influence (Cialdini appliqué)
3. Négociation interne et logique de "troc" de ressources
4. Animer et fédérer sans lien hiérarchique direct

 **Le Plus Wellflow** : Études de cas réels de "blocage projet" analysés en groupe

Pôle 2

Efficacité Professionnelle & Soft Skills

Les compétences comportementales et relationnelles sont devenues aussi décisives que l'expertise technique. Ce pôle développe les capacités personnelles essentielles à la performance individuelle et collective : gestion du temps et de l'énergie, intelligence émotionnelle, communication impactante, affirmation de soi. Des formations pragmatiques et immédiatement applicables pour gagner en efficacité et en sérénité professionnelle.



Mieux se connaître pour mieux communiquer

L'Enjeu Business

Les malentendus, les dialogues de sourds et les incompatibilités d'humeur sont les premiers freins à la performance collective. Avant de vouloir convaincre ou manager les autres, il faut comprendre son propre "mode d'emploi" et savoir décoder celui de son interlocuteur. Cette formation est le socle indispensable de toute efficacité relationnelle.

Pour Qui

- Toute personne souhaitant fluidifier ses relations professionnelles.
- Équipes cherchant à renforcer leur cohésion.
- Managers et Commerciaux.

Objectifs Opérationnels

- Identifier son propre style de communication, ses forces et ses zones d'effort.
- Décoder en temps réel le profil de son interlocuteur.
- Adapter son discours et son canal de communication pour être entendu.
- Anticiper et gérer les comportements sous stress.

Programme

1. Le filtre de la perception : Pourquoi nous ne voyons pas le monde de la même façon.
2. Mon "Mode d'Emploi" : Autodiagnostic de son style préférentiel.
3. Le Radar Comportemental : Apprendre à "profiler" son interlocuteur en 3 minutes.
4. Flexibilité relationnelle : Comment parler la langue de l'autre.
5. Gestion du Stress : Reconnaître les signaux d'alerte et redescendre en pression.

 **Le Plus Wellflow :** Approche Multi-Modèles : Nous ne sommes pas prisonniers d'un seul outil. Selon votre culture d'entreprise ou vos habitudes, nous animons cette formation avec le référentiel le plus adapté : Agilis Com® (Notre recommandation pour l'opérationnel) / DISC® / MBTI® / Process Communication Model® / ComColors®.

Gestion du Temps Augmentée par l'IA

L'Enjeu Business

La surcharge informationnelle et la multiplication des sollicitations tuent la productivité des collaborateurs. Les méthodes classiques de gestion du temps ne suffisent plus face au flux incessant d'emails, de réunions et de notifications. Il faut désormais déléguer certaines tâches cognitives aux intelligences artificielles pour se recentrer sur les activités à forte valeur ajoutée qui requièrent créativité et jugement humain.

Pour Qui

- Tous collaborateurs submergés par les sollicitations
- Managers devant optimiser leur emploi du temps
- Cadres souhaitant gagner en efficacité quotidienne
- Équipes découvrant les outils d'IA générative

Objectifs Opérationnels

- Identifier précisément ses "voleurs de temps" chronophages et improductifs
- Utiliser l'IA pour traiter emails et synthèses documentaires en 5 minutes
- Prioriser efficacement avec la matrice d'Eisenhower revisitée
- Protéger ses plages de temps de concentration profonde (Deep Work)

Programme

1. Diagnostic temporel personnel : où part votre temps ?
2. L'Assistant IA : Bibliothèque de Prompts pour la productivité
3. Lois universelles du temps (Parkinson, Pareto, Laborit) appliquées
4. Savoir dire Non diplomatiquement et gérer les interruptions

 **Le Plus WellfloW :** Bibliothèque de 50+ prompts "Productivité" prêts à l'emploi

Intelligence Émotionnelle (Agilis Emo)

L'Enjeu Business

Les compétences techniques permettent d'être recruté, mais ce sont les compétences émotionnelles qui permettent d'évoluer et de réussir durablement. Savoir gérer ses émotions, comprendre celles d'autrui et adapter son comportement relationnel constituent désormais des compétences clés du leadership et de la performance collective. L'intelligence émotionnelle se cultive et se développe méthodiquement.

Pour Qui

- Managers souhaitant développer leur leadership relationnel
- Commerciaux en contact avec des clients exigeants
- Professionnels travaillant sous pression
- Toute personne souhaitant améliorer ses relations professionnelles

Objectifs Opérationnels

- Identifier son profil émotionnel personnel (modèle Agilis)
- Décoder rapidement les émotions d'autrui pour mieux interagir
- Réguler son stress et ses réactions en situation de tension
- Développer son empathie tactique et son intelligence relationnelle

Programme

1. Neurosciences des émotions : comprendre les mécanismes
2. La conscience de soi et la conscience d'autrui (Daniel Goleman)
3. Gestion des "coups de chaud" émotionnels et techniques de régulation
4. L'intelligence relationnelle au quotidien : cas pratiques



Le Plus Wellflow : Profilage individuel Agilis inclus dans la formation

Prise de Parole en Public & Storytelling

L'Enjeu Business

Une idée brillante mal présentée est une idée perdue. Dans un contexte professionnel où chacun doit "vendre" ses projets, convaincre des parties prenantes ou inspirer des équipes, savoir captiver un auditoire et marquer les esprits est devenu une compétence stratégique. La prise de parole ne s'improvise pas : elle se structure, se travaille et se perfectionne par la pratique intensive.

Pour Qui

- Dirigeants devant présenter leur stratégie
- Commerciaux en situation de pitch client
- Chefs de projet défendant leurs initiatives
- Toute personne devant convaincre ou inspirer

Objectifs Opérationnels

- Structurer une présentation percutante selon les règles du storytelling
- Maîtriser le non-verbal : voix, regard, posture et gestuelle
- Utiliser les techniques narratives pour marquer les esprits
- Gérer son trac et répondre avec aisance aux questions pièges

Programme

1. La structure universelle du Pitch parfait (Hook-Problem-Solution)
2. Techniques d'acteur pour développer sa présence scénique
3. Le Storytelling : raconter pour émouvoir et convaincre
4. Training vidéo intensif avec débriefing personnalisé

 **Le Plus Wellflow :** Entraînement inspiré des formats TEDx avec coaching individuel

Communication Assertive

L'Enjeu Business

Les non-dits, les frustrations refoulées et les malentendus non clarifiés empoisonnent les relations de travail et génèrent du stress inutile. Savoir s'affirmer sans agressivité, exprimer ses besoins clairement et gérer les désaccords avec diplomatie fluidifie considérablement les interactions professionnelles et renforce la qualité relationnelle au sein des équipes.

Pour Qui

- Tous collaborateurs rencontrant des difficultés relationnelles
- Professionnels ayant du mal à dire non ou à s'affirmer
- Managers devant gérer des personnalités difficiles
- Toute personne souhaitant améliorer sa communication

Objectifs Opérationnels

- Oser exprimer ce qui ne va pas avec respect et clarté
- Formuler des critiques constructives sans blesser
- Savoir dire non fermement sans se justifier excessivement
- Recevoir une critique sans se braquer ni contre-attaquer

Programme

1. Les 4 comportements : Passif, Agressif, Manipulateur ou Assertif ?
2. La méthode DESC pour formuler une demande difficile
3. Gérer les personnalités difficiles et les comportements toxiques
4. L'art du refus diplomatique : dire non avec élégance

 **Le Plus Wellflow :** Mises en situation filmées sur cas réels apportés

Gestion du Stress & Équilibre Pro/Perso

L'Enjeu Business

Le stress chronique dégrade la performance, la santé et la qualité de vie. Dans un contexte professionnel de plus en plus exigeant, savoir gérer son stress et préserver son équilibre de vie n'est pas un luxe mais une nécessité pour rester performant dans la durée. Cette formation apporte des techniques concrètes et scientifiquement validées pour transformer son rapport au stress et gagner en sérénité.

Pour Qui

- Collaborateurs travaillant sous forte pression
- Managers en situation de charge mentale élevée
- Professionnels en risque d'épuisement
- Toute personne souhaitant mieux gérer son stress

Objectifs Opérationnels

- Comprendre ses mécanismes personnels de stress et ses signaux d'alerte
- Activer des techniques de récupération rapide et de régulation
- Poser ses limites professionnelles pour préserver son équilibre de vie
- Transformer le stress subi en énergie positive et constructive

Programme

1. Physiologie du stress : comprendre pour mieux agir
2. Techniques de respiration et de cohérence cardiaque appliquées
3. Organisation anti-stress et gestion proactive de son énergie
4. Le droit à la déconnexion : poser et tenir ses limites

 **Le Plus Wellflow :** Exercices pratiques de relaxation utilisables au bureau

Pôle 3

Performance Commerciale

La vente est un art qui se professionnalise constamment. Ce pôle couvre l'ensemble des compétences commerciales modernes : de la prospection multicanale à la négociation complexe, en passant par la gestion de comptes stratégiques. Des formations opérationnelles qui transforment les commerciaux en véritables business partners capables de créer et défendre de la valeur dans un environnement B2B exigeant.



Le Cycle de Vente Complet (B2B)

L'Enjeu Business

Maîtriser l'intégralité du processus commercial, de la prospection initiale jusqu'à la fidélisation client, est essentiel pour transformer durablement des suspects en clients actifs et rentables. Chaque étape du cycle requiert des compétences spécifiques : qualification rigoureuse, découverte approfondie des besoins, argumentation ciblée et closing assumé. Une méthode structurée multiplie les taux de transformation.

Pour Qui

- Commerciaux B2B de tout niveau d'expérience
- Ingénieurs d'affaires en environnement complexe
- Entrepreneurs devant vendre leurs solutions
- Responsables commerciaux souhaitant structurer leurs pratiques

Objectifs Opérationnels

- Réussir sa phase de découverte en révélant les besoins implicites
- Construire un argumentaire percutant et personnalisé (méthode CAB)
- Traiter les objections avec fluidité sans perdre le fil de l'entretien
- Verrouiller le closing en osant demander l'engagement

Programme

1. La préparation mentale et technique de l'entretien commercial
2. La découverte active approfondie (Méthode SPIN Selling)
3. L'argumentation persuasive : Caractéristiques-Avantages-Bénéfices
4. Techniques de conclusion : oser le closing assumé

 **Le Plus Wellflow :** Simulations de vente réalistes filmées et débriefées

Négociation Commerciale Avancée

L'Enjeu Business

Défendre ses marges face à des acheteurs professionnels formés spécifiquement pour casser les prix constitue un enjeu majeur de rentabilité. La négociation commerciale ne s'improvise pas : elle se prépare méthodiquement, s'appuie sur des stratégies éprouvées et nécessite une excellente maîtrise de ses émotions. Transformer une négociation tendue en accord équilibré est un art qui s'apprend.

Pour Qui

- Key Account Managers face à des acheteurs coriaces
- Dirigeants négociant des contrats stratégiques
- Commerciaux devant défendre leurs tarifs
- Toute personne impliquée dans des négociations complexes

Objectifs Opérationnels

- Préparer rigoureusement sa stratégie (ZOPA, BATNA, objectifs)
- Défendre son prix en valorisant sa proposition de valeur
- Gérer avec sang-froid les tactiques manipulatoires des acheteurs
- Conclure des accords gagnant-gagnant préservant la relation

Programme

1. Psychologie et tactiques de l'acheteur professionnel
2. Stratégies de concession et logique de contrepartie
3. Défense du prix et construction de la valeur perçue
4. Closing difficile : sortir des impasses négociatoires

 **Le Plus Wellflow** : Sparring Partner : affrontez un acheteur professionnel coriace

Prospection Multicanale & Social Selling

L'Enjeu Business

Remplir constamment le pipeline commercial est vital pour assurer la croissance. Le téléphone seul ne suffit plus dans un monde où les décideurs sont sursollicités et se protègent. Une approche omnicanale intelligente, combinant LinkedIn, email personnalisé, téléphone et même vidéo, multiplie les chances d'obtenir un rendez-vous qualifié. La prospection moderne est stratégique, ciblée et assistée par l'IA.

Pour Qui

- Commerciaux "chasseurs" en charge de la prospection
- SDR (Sales Development Representatives)
- Entrepreneurs devant générer leurs propres leads
- Responsables commerciaux souhaitant moderniser leurs pratiques

Objectifs Opérationnels

- Identifier et cibler précisément ses prospects sur LinkedIn Sales Navigator
- Rédiger des messages d'approche percutants (Copywriting appliqué)
- Passer efficacement les barrages téléphoniques et secrétariats
- Utiliser l'IA pour personnaliser massivement les approches

Programme

1. Optimiser son profil LinkedIn pour la vente sociale
2. Séquences de prospection multicanale (Email + Tel + LinkedIn)
3. L'art du Pitch téléphonique court et impactant
4. Automatisation intelligente : gagner du temps sans perdre la qualité

 **Le Plus Wellflow** : Session de phoning en direct avec débriefing immédiat

Key Account Management (KAM)

L'Enjeu Business

Développer et sécuriser les comptes stratégiques qui représentent souvent 80% du chiffre d'affaires est une priorité absolue. Le Key Account Manager doit passer du statut de simple fournisseur à celui de partenaire stratégique incontournable. Cela nécessite une compréhension profonde du business du client, un réseau d'influence multi-niveaux et une vision long terme de la relation commerciale.

Pour Qui

- Responsables Grands Comptes et Comptes Clés
- Directeurs commerciaux gérant des clients stratégiques
- Ingénieurs d'affaires en environnement B2B complexe
- Commerciaux évoluant vers le KAM

Objectifs Opérationnels

- Cartographier finement le compte (Circuit de décision et d'influence)
- Construire un Plan de Compte Stratégique pluriannuel
- Développer le foisonnement commercial (Cross-sell et Up-sell)
- Tisser un réseau d'influence solide à tous les niveaux du client

Programme

1. Analyse stratégique approfondie du compte client
2. La matrice de pouvoir : identifier les vrais décideurs
3. Construire la proposition de valeur globale différenciante
4. Revue de compte structurée et pilotage de la performance

 **Le Plus Wellflow** : Outil "Plan de Compte" professionnel fourni et personnalisable

Pôle 4

Pédagogie & Formation

Former efficacement est un métier à part entière qui nécessite des compétences spécifiques bien au-delà de la simple expertise métier. Ce pôle professionnalise les formateurs internes et externes : conception pédagogique structurée, animation engageante, utilisation de l'IA générative, gamification, formation en situation de travail. Des formations pour les formateurs qui transforment la transmission de compétences en expérience mémorable.



Formation de Formateurs (Niveau 1)

L'Enjeu Business

Transformer des experts métiers en pédagogues capables de transmettre efficacement leurs savoirs est un enjeu crucial de développement des compétences internes. Un expert qui ne sait pas former génère de la frustration, des apprentissages superficiels et du temps perdu. Cette formation installe les fondamentaux de la pédagogie active et dote les formateurs occasionnels d'une méthode structurée et d'outils concrets immédiatement utilisables.

Pour Qui

- Formateurs occasionnels sans formation pédagogique initiale
- Experts internes devant transmettre leurs compétences
- Managers animant des sessions de formation
- Toute personne amenée à former ponctuellement

Objectifs Opérationnels

- Concevoir un déroulé pédagogique structuré et cohérent (objectifs clairs)
- Animer avec des méthodes actives favorisant l'engagement des apprenants
- Gérer efficacement la dynamique de groupe et les situations difficiles
- Évaluer les acquis et mesurer l'efficacité de sa formation

Programme

1. Architecture pédagogique : définir des objectifs selon Bloom
2. Techniques d'animation fondamentales et gestion du temps
3. Création de supports visuels pédagogiques et impactants
4. Gestion des participants : motivation, participation, résistances



Le Plus Wellflow : Chaque participant construit son module pendant la formation

Ingénierie Pédagogique Avancée & IA

L'Enjeu Business

Concevoir plus rapidement des contenus de formation de haute qualité est devenu possible grâce à l'intelligence artificielle générative. L'IA permet de créer des scénarios pédagogiques, des quiz, des études de cas et des visuels professionnels en une fraction du temps habituel. Le formateur augmenté par l'IA se concentre sur la créativité pédagogique et la plus-value humaine tout en gagnant drastiquement en productivité.

Pour Qui

- Responsables Formation souhaitant accélérer la production
- Ingénieurs pédagogiques confirmés
- Concepteurs de modules e-learning et Digital Learning
- Formateurs créant régulièrement du contenu

Objectifs Opérationnels

- Utiliser l'IA pour générer rapidement des scénarios pédagogiques et quiz
- Créer des études de cas complexes et réalistes assistées par l'IA
- Produire des visuels professionnels et des infographies attractives
- Concevoir efficacement pour le Digital Learning et le distanciel

Programme

1. Le Formateur Augmenté par l'IA : possibilités et limites
2. Design visuel et création de supports impactants
3. Scénarisation pédagogique rapide avec l'IA
4. Gamification et techniques d'engagement apprenant

 **Le Plus WellfloW :** Kit de 100+ Prompts "Ingénierie Pédagogique" prêts à utiliser

Ludopédagogie & Gamification

L'Enjeu Business

Réveiller des apprenants fatigués et ancrer durablement les messages clés passe souvent par le jeu pédagogique. La ludopédagogie n'est pas du divertissement gratuit : elle mobilise l'engagement émotionnel, stimule la créativité collective et facilite la mémorisation par l'expérience vécue. Les formateurs maîtrisant ces techniques créent des formations mémorables qui transforment vraiment les pratiques professionnelles.

Pour Qui

- Formateurs confirmés souhaitant dynamiser leurs formations
- Responsables pédagogiques en quête d'innovation
- Animateurs de séminaires et team-building
- Concepteurs de parcours de formation engageants

Objectifs Opérationnels

- Intégrer intelligemment le jeu dans ses formations (Jeux-Cadres Thiagi)
- Créer des Escape Games pédagogiques sur mesure
- Animer des séquences ludiques génératrices d'apprentissages
- Débriefer le jeu pour en extraire tous les enseignements

Programme

1. Les vertus pédagogiques du jeu : engagement et mémorisation
2. Les Jeux-Cadres de Thiagi : méthodologie et adaptation
3. Concevoir un jeu de plateau ou de cartes pédagogique
4. Digitaliser le jeu avec des outils (Kahoot, Klaxoon)

 **Le Plus WellfloW :** Banque de 20 jeux pédagogiques prêts à animer fournie

Tutorat & AFEST

L'Enjeu Business

La transmission du geste professionnel directement en situation de travail (AFEST - Action de Formation En Situation de Travail) est reconnue légalement et devient un levier majeur de développement des compétences. Le tuteur ne s'improvise pas : il doit savoir décomposer son expertise tacite, observer finement, corriger avec pédagogie et évaluer les progrès. Cette formation professionalise la fonction tutorale essentielle à l'entreprise apprenante.

Pour Qui

- Tuteurs en entreprise accompagnant alternants ou nouveaux
- Mentors transmettant leur expertise métier
- Compagnons et formateurs terrain
- Managers impliqués dans le développement des compétences

Objectifs Opérationnels

- Accueillir et intégrer efficacement le tutoré dans l'équipe
- Décomposer son geste professionnel pour l'expliciter clairement
- Observer finement et corriger avec bienveillance et pédagogie
- Évaluer la montée en compétence et certifier les acquis

Programme

1. Le rôle du tuteur et les enjeux de la transmission
2. Analyse de l'activité de travail : rendre visible l'invisible
3. Techniques de démonstration, faire-faire et feedback correctif
4. L'évaluation en situation et le suivi de progression

 **Le Plus WellfloW :** Livret de suivi tuteur personnalisable fourni

Animer la Classe Virtuelle

L'Enjeu Business

Former à distance sans perdre l'attention des participants constitue un défi pédagogique majeur. La classe virtuelle ne peut pas être une simple transposition du présentiel : elle nécessite un rythme spécifique, une scénarisation adaptée et une maîtrise technique irréprochable. Les formateurs qui excelltent en distanciel créent des expériences engageantes qui rivalisent avec le présentiel en termes d'impact pédagogique.

Pour Qui

- Formateurs devant animer des sessions à distance
- Responsables Formation digitalisant leurs parcours
- Consultants animant des webinaires clients
- Managers formant leurs équipes en remote

Objectifs Opérationnels

- Maîtriser les outils de visioconférence (Teams/Zoom/Klaxoon)
- Rythmer une session courte, intense et dynamique
- Créer de l'interactivité réelle et de l'engagement à distance
- Gérer simultanément la technique et la dynamique de groupe

Programme

1. Spécificités cognitives et attentionnelles du distanciel
2. Scénariser efficacement pour le format virtuel
3. Outils d'interaction : Sondages, Whiteboard, Breakout Rooms
4. La posture face caméra : être présent à travers l'écran

 **Le Plus WellfloW :** Mise en situation réelle en classe virtuelle pendant la formation

Pôle 5

Projet & Stratégie

Piloter des projets complexes et déployer une stratégie efficace requièrent des compétences managériales avancées. Ce pôle couvre les méthodologies de gestion de projet classiques et agiles, l'optimisation des processus par le Lean, l'alignement stratégique par les OKR, et la conduite du changement. Des formations pour les managers et dirigeants qui transforment la vision en résultats concrets et mesurables.



Les Fondamentaux de la Gestion de Projet

L'Enjeu Business

Maîtriser le triptyque fondamental Coût-Qualité-Délai est essentiel pour livrer les projets dans les conditions attendues sans dérapage budgétaire ou temporel. La gestion de projet structurée évite les improvisations coûteuses, les oubli et les conflits de ressources. Cette formation donne les bases méthodologiques solides pour cadrer, planifier et piloter efficacement tout type de projet.

Pour Qui

- Chefs de projet débutants sans formation initiale
- Professionnels promus récemment à la gestion de projet
- Managers devant superviser des projets transverses
- Toute personne impliquée dans le pilotage de projets

Objectifs Opérationnels

- Cadrer rigoureusement le projet (Note de cadrage structurée)
- Planifier les tâches avec méthode (Gantt, PERT, Chemin critique)
- Identifier, évaluer et gérer proactivement les risques projet
- Coordonner efficacement les acteurs et parties prenantes

Programme

1. Cycle de vie du projet : phases et jalons clés
2. Outils de planification : Gantt, PERT et jalonnement
3. Budget projet et allocation des ressources
4. Communication projet et gestion des parties prenantes

 **Le Plus Wellflow :** Templates professionnels de gestion de projet fournis

Agilité & Scrum (Initiation)

L'Enjeu Business

Gagner en flexibilité et livrer de la valeur plus rapidement aux utilisateurs finaux constitue l'avantage compétitif majeur de l'agilité. Face à l'incertitude et aux changements fréquents de priorités, les méthodes traditionnelles montrent leurs limites. Scrum, le framework agile le plus répandu, propose une approche itérative et collaborative qui transforme la gestion de projet et améliore drastiquement la satisfaction client.

Pour Qui

- Équipes projet souhaitant adopter l'agilité
- Product Owners et Scrum Masters débutants
- Maîtrises d'ouvrage (MOA) travaillant avec des équipes agiles
- Managers découvrant les méthodes agiles

Objectifs Opérationnels

- Comprendre profondément le mindset et les valeurs Agile
- Connaître les rôles Scrum (Product Owner, Scrum Master, Équipe Dev)
- Participer efficacement aux rituels (Daily, Retro, Planning, Review)
- Gérer un backlog produit simple et prioriser la valeur

Programme

1. Manifeste Agile vs approche traditionnelle Cycle en V
2. Le framework Scrum : rôles, événements, artefacts
3. Les rituels agiles : objectifs et animation
4. Simulation pratique Lego4Scrum : vivre un sprint



Le Plus Wellflow : Serious Game Lego pour expérimenter Scrum concrètement

Lean Management (Green Belt Level)

L'Enjeu Business

Optimiser les processus et éliminer systématiquement les gaspillages permet de gagner en productivité sans investissement majeur. Le Lean Management, né chez Toyota, propose une philosophie et des outils concrets pour améliorer continuellement la performance opérationnelle. Former des Green Belts capables de piloter des chantiers d'amélioration continue transforme durablement la culture et l'efficacité de l'organisation.

Pour Qui

- Responsables amélioration continue et excellence opérationnelle
- Managers opérationnels pilotant des processus
- Chefs de projet amélioration et transformation
- Toute personne impliquée dans l'optimisation des flux

Objectifs Opérationnels

- Identifier et quantifier les 7 Mudas (types de gaspillages)
- Utiliser la méthodologie DMAIC pour résoudre les problèmes
- Animer un chantier Kaizen avec les équipes terrain
- Standardiser et pérenniser les processus améliorés

Programme

1. Principes fondateurs du Lean Management
2. VSM (Value Stream Mapping) : cartographier la chaîne de valeur
3. Résolution de problèmes : 5 Pourquoi, Ishikawa, DMAIC
4. Management visuel et indicateurs de performance



Le Plus Wellflow : Possibilité de certification interne Green Belt

Mission Control : Stratégie & OKR

L'Enjeu Business

Aligner la vision stratégique ambitieuse du CODIR avec l'exécution terrain quotidienne des équipes est le défi majeur de toute organisation. La méthodologie OKR (Objectives and Key Results), utilisée par Google et les géants de la tech, crée cet alignement vertical et horizontal en définissant des objectifs clairs, mesurables et partagés. Cette formation transforme la stratégie en plan d'action opérationnel avec un pilotage rigoureux.

Pour Qui

- Comités de Direction et Équipes dirigeantes
- Directeurs opérationnels pilotant la stratégie
- Responsables en charge du déploiement stratégique
- Managers devant décliner les objectifs stratégiques

Objectifs Opérationnels

- Définir l'ambition stratégique claire et mobilisatrice
- Construire les OKR (Objectifs et Résultats Clés) structurants
- Cascader et aligner les OKR à tous les niveaux de l'organisation
- Mettre en place le pilotage trimestriel et les rituels de suivi

Programme

1. Diagnostic stratégique : Radar de maturité organisationnelle
2. Méthodologie OKR : principes et bonnes pratiques
3. Cascading des objectifs : du Corporate aux équipes
4. Rituels de pilotage stratégique trimestriel et ajustements

 **Le Plus Wellflow :** Méthode éprouvée Adeo sur projets internationaux complexes

Conduite du Changement

L'Enjeu Business

Faire adhérer les femmes et les hommes aux transformations organisationnelles est plus critique que la qualité intrinsèque du changement lui-même. Les meilleures stratégies échouent sur la résistance humaine quand l'accompagnement est négligé. La conduite du changement est une discipline structurée qui anticipe les résistances, mobilise les alliés et construit progressivement l'adhésion collective indispensable au succès des transformations majeures.

Pour Qui

- Managers du changement et chefs de projet transformation
- Responsables RH accompagnant les réorganisations
- Dirigeants pilotant des transformations stratégiques
- Consultants en accompagnement du changement

Objectifs Opérationnels

- Analyser finement les impacts du changement sur les populations
- Cartographier les acteurs : alliés, neutres et résistants
- Construire le plan d'accompagnement complet et le calendrier
- Communiquer efficacement pour mobiliser et engager les équipes

Programme

1. Courbe du deuil et psychologie du changement individuel
2. Sociodynamique : cartographie des acteurs et stratégies d'alliance
3. Leviers d'adhésion et tactiques de mobilisation collective
4. Plan de communication du changement : timing et messages

 **Le Plus WellfloW :** Kit complet de communication de changement fourni

Informations Pratiques



Formats & Modalités

Nos formations s'adaptent à vos contraintes organisationnelles et à vos préférences pédagogiques. Nous proposons plusieurs formats pour répondre à tous les besoins :

- **Intra-entreprise** : Formation dédiée à vos équipes, sur-mesure, dans vos locaux ou en distanciel
- **Présentiel** : L'efficacité de l'interaction directe et des mises en situation
- **Distanciel** : Classes virtuelles dynamiques avec outils collaboratifs
- **Blended Learning** : Combinaison optimale présentiel + digital pour maximiser l'ancrage



Durées Standards

La durée optimale varie selon la complexité du sujet et les objectifs visés :

- **Modules Fondamentaux** : 2 jours (14h) pour installer les bases solides
- **Modules de Perfectionnement** : 1 à 2 jours selon approfondissement
- **Ateliers Pratiques** : 1 journée (7h) pour des thématiques ciblées
- **Parcours Longs** : Programmes modulaires sur plusieurs mois avec intersessions

Toutes nos formations sont éligibles à la prise en charge OPCO et respectent les critères Qualiopi.



PÉDAGOGIE IMMERSIVE & AUGMENTÉE

Une méthode centrée sur l'action, l'interaction et le plaisir d'apprendre.



Cas Réels & Complexité

Nous travaillons exclusivement sur vos situations vécues. Analyse systémique des blocages réels pour trouver des solutions applicables dès le lendemain.



Simulation "Sparring Partner"

Jeux de rôles intensifs et simulations filmées pour tester les postures en sécurité. Feedback bienveillant et précis.



Ludopédagogie Stratégique (Serious Games)

Intégration de jeux cadres (Thiagi) et d'ateliers Lego® pour dynamiser le groupe, libérer la parole et ancrer les apprentissages par l'émotion positive.



Intelligence Collective & IA

Utilisation d'assistants IA pour booster la créativité et ateliers de co-développement pour capitaliser sur l'expérience de vos équipes.



Plan d'Action "Cranté"

Chaque participant repart avec un engagement écrit et daté. Pas de théorie sans application immédiate.

RÉFÉRENCES & CONFIANCE SECTORIELLE

Une expertise validée auprès de nombreux acteurs reconnus.

INDUSTRIE & AÉRONAUTIQUE

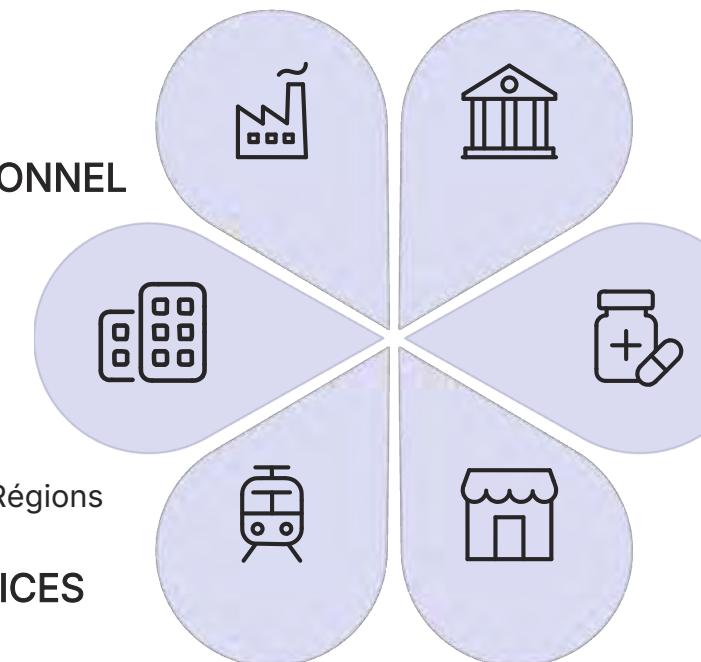
- Airbus
- Safran
- Ariane Group
- Renault
- Continental Automotive

SECTEUR PUBLIC & INSTITUTIONNEL

- Ministère des Finances
- Ministère de l'Intérieur, l'ENA
- France Travail (Pôle Emploi)
- CNRS
- Hôpitaux de Paris (AP-HP) et en Régions

ÉNERGIE, TRANSPORT & SERVICES

- TotalEnergies
- EDF / Enedis
- SNCF
- Air Liquide
- RATP



BANQUE, FINANCE & ASSURANCE

- BNP Paribas
- Allianz
- Groupama
- La Banque Postale
- Amundi

SANTÉ, PHARMA & COSMÉTIQUE

- Sanofi
- L'Oréal
- GSK
- Institut Pasteur
- Clarins
- Berluti

RETAIL & DISTRIBUTION

- Carrefour
- Fnac Darty
- Leroy Merlin
- Monoprix
- Boulanger

"Interventions pilotées en direct ou mandatées par des partenaires de référence."