QUALITÉ PROJECTION EVOLUTIONS PRECISION RESPECT JUSTESSE FRANCHISE PROJETS CLARTE IMPLICATION SUCCÈS COLLECTIFS AMBITIONS COOPÉRATION EQUIPE AGILITE ENVIE PLAISIR DURABILITE VALEURS MOTIVATION CONFIANCE ENTHOUSIASME ENSEMBLE



Boostheur Pres

Formations - Team Building - Coaching

Nous croyons que les fondations de la réussite de l'entreprise que sont la confiance, la collaboration et la coopération, sont avant tout les résultats d'une communication de qualité au sein du collectif et avec les clients.



Votre contact commercial est:

Catherine MEYSS 06.85.73.87.17





NOTRE VISION

Nous avons choisi de contribuer au renforcement des fondations de l'entreprise durable que sont :

- L'envie et le plaisir au travail, la capacité de s'adapter aux changements et aux évolutions de contexte, la confiance en soi, en ses compétences et sa juste place dans son équipe, le sentiment d'être un membre essentiel à la réussite du projet d'entreprise.
- Des missions claires pour chacun-e. Des individus qui comprennent et **adhèrent au sens de leur travail** et **communiquent efficacement** en interne comme en externe.
- La confiance des uns envers les autres, la cohésion dans les équipes, au sein de l'entreprise, le travail de collaboration et coopération en intelligence collective.

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Adapter nos propositions et nos animations à votre réalité "métier" et à vos enjeux économiques et stratégiques.

NOS VALEURS

- L'Apprentissage et la Transmission : Apprendre en permanence pour vous transmettre l'essentiel qui vous aidera dans votre métier
- Le Plaisir: Organiser nos interventions pour que vous preniez du plaisir en apprenant sans voir le temps passer
- La Confiance : Vous permettre d'en gagner et d'en donner

NOS APPROCHES PRIVILEGIEES

Le codéveloppement

Méthode simple et efficace d'intelligence collective permettant de résoudre à plusieurs des problèmes individuels et de s'entraîner aux fondamentaux de la communication efficace.

L'outil DISC des couleurs

Outil intuitif et pratique pour comprendre les préférences comportementales et les besoins de chacun-e.

Il permet de renforcer les liens d'équipe et fluidifier les relations en interne comme en externe.

L'entrainement à l'intelligence situationnelle et à l'assertivité (proche de la communication non-violente)

Deux compétences professionnelles permettant de s'affirmer tout en respectant soi-même, les autres et les enjeux de chaque situation.

L'intelligence émotionnelle

Une compétence clé qui permet de décrypter et apaiser plus simplement les situations de tensions chez soi et chez l'autre.

Les mises en situation et les jeux de rôles

pour jouer tous les rôles (soi, son collègue ou son client) et développer des compétences relationnelles permettant de créer des liens solides.

7 Catégories de Formations professionnelles en Solo ou en Groupe

Public : Direction, managers, équipes, services ressources humaines, équipes commerciales

- **Développement des capacités individuelles d'organisation** : Efficacité Gestion du temps et des priorités individuelles et collectives
- **Développement des capacités comportementales et relationnelles** : Communication Assertive Management relationnel Adaptabilité comportementale
- **Développement des compétences en intelligence émotionnelle :** Gestion du Stress des Émotions des Tensions des Conflits
- Développement personnel Motivation au travail
- **Développement de compétences RH :**Recrutement Entretiens professionnels
- Formations de formateurs occasionnels et facilitateurs
- **Développement des compétences commerciales :** Relations Clients Ventes Efficacité commerciale

4 solutions différentes vers la confiance et la cohésion

Public: Toute l'entreprise

- Les événements de Team Building* (Renforcement des liens, ateliers d'intelligence collective, découverte de l'outil DISC des couleurs par le jeu)
- Les Conférences-Ateliers (Se libérer de la procrastination Les empreintes émotionnelles au travail Réduire les RPS grâce à l'outil DISC des couleurs Remplacer les compétitions par l'entraide au sein de l'entreprise...)
- Les ateliers de Codéveloppement (Méthode simple et efficace d'intelligence collective permettant de résoudre à plusieurs des problèmes individuels et de s'entraîner à la communication efficace)
- Le Coaching d'équipe (Comportements Résultats Cohésion)
- Les ateliers d'Entrainement Boostheur pour progresser sur les problématiques apportées par le participant pendant l'atelier (Management relationnel Gestion émotionnelle ou des conflits Ventes...).

*Exemples de thèmes de Team Building

Mieux se connaitre et se comprendre pour mieux travailler ensemble avec l'outil DISC des couleurs - Développer la symétrie des attentions envers les collaborateurs-trices et envers les clients (Travail sur les valeurs et leurs applications concrètes)...

4 axes de Coaching individuel

Public : Dirigeant, manager, collaborateur-clé ou collaboratrice-clé

- **Centré sur la relation**: Développer son aisance relationnelle, affirmer son management relationnel, transmettre, développer son intelligence émotionnelle, développer des compétences de manager-coach, accompagner des collaborateurs en difficulté, prévenir et gérer les tensions inter-personnelles...
- **Centré sur la personne** : Développer son leadership, développer sa confiance en soi, s'organiser efficacement, se préparer à une évolution professionnelle, se remettre en selle après un arrêt long, gérer ses émotions...
- **Centré sur le management d'équipe** : Adapter son management aux situations et aux personnes, accompagner le changement, stimuler, féliciter, encourager, déléguer, créer du lien avec son équipe, préparer et mener des réunions efficaces...
- **Centré sur la réflexion stratégique :** Définir sa vision, élaborer des objectifs stratégiques, créer des plans d'actions pertinents, affiner son processus de décisions, analyser risques et opportunités, développer sa confiance de décideur...



NOTRE ÉQUIPE DE PARTENAIRES



Maryvonne Formatrice Communication non verbale, Management, Relations clients,

DISC



Laurence Formatrice - Coach Management, Gestion ou pilotage de projets, Intelligence collective, DISC



Virginie **Formatrice** Développement de la force de vente, Relations clients,



Élodie **Formatrice** Recrutements, marketing, DISC,



Yasmine Formatrice -Coach Management, Relations clients, Gestion du temps Développement de Management et du stress, Vente la force de vente



Catherine Meyss Dirigeante et Coach - Formatrice Intelligence relationnelle et émotionnelle Management, Gestion du temps, Vente, Relations clients, DISC.



Formations - Team Building - Coaching

Nous sommes également partenaires de OOJOB Solutions qui développe et commercialise des évaluations intégrant le modèle DISC 😭 👀 Ob pour simplifier vos recrutements.





Toutes nos activités sont dédiées au développement de la qualité dans les relations d'équipe, dans le management, dans les recrutements et dans les relations clients.



LA CERTIFICATION QUALIOPI A ÉTÉ DÉLIVRÉE À LA SARL BOOSTHEUR AU TITRE DE LA CATÉGORIE **D'ACTION SUIVANTE:**

ACTIONS DE FORMATION

Visitez notre site web Boostheur



Suivez-nous sur Linkedin





Siret: 920 943 214 00014 au RCS de Vienne Capital social de 1000 € APE: 8559A Formation continue d'adultes Siège: 439, chemin de Poulieu 38540 GRENAY **Contact:** 06.85.73.87.17 ou contact@boostheur.com ou sur le site www.boostheur.com