

Catalogue de formation 2025/2026

Les compétences de demain, dès aujourd'hui

Soft skills
Management
QVCT
Expertise sectorielle



Introduction

3

Qui sommes nous ?

4

A vos cotés, les compétences et expertises métiers

9

Les softs skills

10

Confiance en soi

Intelligence émotionnelle

Réussir ses feedbacks

Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel

Compétences psycho sociale

Management

16

Réussir sa prise de fonction de manager

Manager au quotidien

Manager en transversal

Fédérer et animer son équipe

Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

Gérer les conflits de son équipe

Réussir ses entretiens annuels

Développer un environnement de travail respectueux

Développer son leadership

Devenir un manager coach

Manager le changement

Intégrer la QVCT à son management

Tuteur en entreprise

QVCT

30

Etre acteur de sa QVCT

Prévenir et réagir face aux violences sexistes et sexuelles

Prévenir le harcèlement et les violences au travail

Gestion des conflits

Gestion du stress et du bien-être au travail

Les fondamentaux de la communication non violente

Renforcer son écoute active

Développer son lâcher prise

Gestes et postures

Expertise métiers

Commerce

Techniques de vente BtoB
Maîtriser les fondamentaux de la vente
Optimiser sa performance commerciale
Optimiser la prospection et gagner de nouveaux clients
Techniques commerciales pour non commerciaux
Développer et pérenniser une relation client fructueuse
Gérer les réclamations clients
Prospecter avec l'IA

Transport & logistique

Permis CE
Conducteur du transport routier de marchandises du porteur
Préparer des commandes
CACES R 485 gerbeurs
CACES R 484 pont roulant
CACES R 489 cat 1B

Industrie

Câbleur spatial
Monteur câbleur en équipement électrique
CQPM Equipier autonome de production industriel
TPFP Opérateur régulateur sur machine-outil à commande numérique
CQPM Assembleur monteur des systèmes mécanisés
Soudeur industriel MAG&TIG
Conducteur équipement industriel
Choisisseur de verres

BTP

Coffreur bancheur
Habilitation électrique BT / HT
Sauveteur secouriste du travail
Travail en hauteur & port de harnais
Amiante SS4

40

Depuis de nombreuses années, les repères du monde du travail évoluent rapidement.

L'intelligence artificielle s'invite dans notre quotidien et est aujourd'hui présente dans tous les métiers. Les compétences humaines sont dès lors le seul référentiel dans un environnement mouvant/incertain et où les expertises métiers doivent s'adapter à des changements permanents.

Cela renforce notre conviction, qu'il n'y a pas de performance d'entreprise sans performance humaine alignée à une organisation centrée sur les compétences (SBO).

Ce qui hier pouvait être optionnel ne l'est plus : développer les compétences en continue pour relever les défis d'un monde qui se transforme et qui accélère.

Aussi, pour y répondre, nous avons construit notre offre autour de domaines qui se combinent au service de la performance :

- Les compétences humaines et managériales, pour renforcer la posture, l'impact et soutenir les transformations
- Les compétences du bien vivre et travailler ensemble pour favoriser le bien être et la performance collective
- Les expertises métiers, pour sécuriser les hommes et garantir le process de production

Notre approche est ancrée dans le pragmatique pour répondre à vos besoins et enjeux avec un accompagnement à chaque étape. En amont, pour co-construire le parcours adapté, pendant, pour suivre l'engagement et l'impact et après, pour ancrer durablement les apprentissages.

Ce catalogue illustre notre engagement à vous proposer des formations concrètes, impactantes pour accompagner vos transformations humaines et organisationnelles.

Bonne lecture !



HRed est l'organisme de formation du Groupe Synergie.

Nous accompagnons les entreprises et leurs collaborateurs dans leurs enjeux de transformation, de développement des compétences et de croissance.

Notre ambition : **sécuriser** durablement la montée en compétences des participants et **mesurer** l'impact des formations sur la performance des entreprises.

Nos approches pédagogiques concrètes et opérationnelles favorisent une mise en pratique rapide des acquis. Nos formateurs accompagnent vos collaborateurs à chaque étape de leur parcours afin de garantir une montée en compétences concrète, mesurable et durable.

HRed répond aux enjeux de votre Plan de Développement des Compétences grâce à une large offre de formations INTER couvrant de nombreux domaines RH.

Selon vos besoins spécifiques, nous co-construisons également des parcours de formation INTRA sur mesure, en présentiel, à distance ou en format hybride, pour un déploiement adapté à vos enjeux.

En 2025, nous avons accompagné plus de 505 participants.

**Taux de
satisfaction**

94 %

Nos apprenants
plébiscitent nos
formations

**Taux
d'ancrage**

90 %

Nos apprenants
mobilisent
durablement leurs
compétences

Nos principes

Un accompagnement individuel & de proximité

Pour sécuriser la montée en compétences des participants, ils sont accompagnés par des formateurs « experts » dans leur domaine d'intervention : conseil personnalisé, réponse aux questions, benchmark sectoriel.. Pour favoriser les échanges, de nombreux moyens sont déployés.

Une expérience pédagogique « sur mesure » pour le distanciel

Les participants vivent une véritable expérience grâce à des formations « sur mesure » avec une combinaison de module qui favorise l'appropriation progressive et l'ancrage des savoirs, savoirs faire et savoir être. La pluralité des contenus vise à favoriser une expérience immersive et dynamique.

L'apprentissage en collectif

Les participants font partie d'une « communauté d'apprenants ». Tout est fait pour favoriser les interactions, échanges, jeu de rôles, sous- groupe. Tour à tour, ils sont pairs, coachs. Chacun apportant à l'autre et au collectif ses expériences pour enrichir les échanges au service de la réussite collective.

L'apprentissage par la pratique

Des activités en multi format sont au centre de nos modalités pédagogiques : étude de cas, simulations, discussions. L'alternance de la théorie et la pratique favorise l'acquisition et la mise en pratique rapide et durable

La flexibilité du digital

L'expérience d'apprentissage peut être optimisée via le digital. On favorise l'autonomie, on évite les contraintes logistiques, on donne plus de temps aux apprentissages.

La mesure de l'impact



Nos formateurs : expertise et valeur

Parce qu'ils ont la mission centrale de concevoir les formations et la responsabilité d'accompagner chacun de vos collaborateurs, nous portons une attention particulière dans la sélection de nos formateurs.

Pourquoi eux ?

Chacun possède une expertise propre qui légitime son intervention dans nos formations.

Les points communs ?

Ils ont tous en commun au moins ces critères qui sont pour nous incontournables dans notre relation de confiance :

- **Expérience professionnelle** : ils ont une expérience significative en entreprise et connaissent la réalité du terrain, pour une formation opérationnelle et des compétences mobilisables immédiatement en situation professionnelle
- **Expérience de formation** : ce sont tous des formateurs aguerris et des pédagogues qui accompagnent au quotidien des participants dans leur montée en compétence, pour une véritable expérience engageante
- **Expérience du digital** : ils maîtrisent toutes les clés du tutorat "digital" au service de l'humain
- **Engagement** : ils sont tous engagés au quotidien dans la transmission de leur savoir, savoir-faire et savoir-être

Nos formats & modalités

Formation distancielle

Toute la qualité d'une formation présentielle mais à distance, forte interactivité : quiz, travail en sous-groupe, partage.
Formation d'une journée ou moins

E Learning

Formation asynchrone, les formations sont disponibles ou l'on veut quand on veut. Pour apprendre à son rythme
Format court

Blended learning

Combinaison de formation en présentielle avec des modules de E learning pour gagner en souplesse tout en gardant un contact humain de proximité

Parcours modulaires

Parcours de formation composé de plusieurs modules complémentaires pour favoriser l'acquisition progressive des compétences

Digital

HRed propose des outils adaptés à vos besoins de formation ou à votre environnement et peut également vous accompagner sur vos propres outils



Modalités d'accès & délais

Merci de nous contacter à contact@hred-synergie.fr pour toute inscription et validation d'un planning selon vos besoins
Toutes nos formations sont proposées en sur mesure

Notre process

Besoin & proposition

Analyse des besoins et proposition du contenu adapté (co construction)
Validation des modalités organisationnelles
Adaptation aux besoins spécifiques identifiés (personne en situation d'handicap*)

Contractualisation

Elaboration et envoi des devis et conventions de formation.
Les documents doivent être signés avant le début de la formation

Convocation

Le process administratif est dématérialisé via la plateforme Dendréo.
Toutes les convocations sont envoyées aux participants avant le début de la formation avec l'ensemble des éléments d'information (contenu, planning, horaire; fiche de recueil des besoins...)

Modalités pédagogiques

Toutes les sessions démarrent avec un Ice Breaker (présentation et attentes).
L'acquisition des savoirs est réalisée tout au long de la formation, le pragmatisme est favorisé pour favoriser l'ancrage

Supports pédagogiques

Les supports sont déposés sur la plateforme Dendréo à l'issue de la session de formation. C'est un référentiel pour favoriser la mise en pratique des connaissances.

Satisfaction

Les évaluations sont faites sur la plateforme Dendréo à l'issue de la session de formation (à chaud) puis 3 mois après (à froid).
Elles sont faites par l'ensemble des participants et des formateurs

Certificat de réalisation

Remis aux participants

Accueil & repas

Les formations sont ritualisées autour d'un accueil café et de la pause déjeuner ensemble pour poursuivre les échanges mais surtout maintenir la dynamique collective

*Soucieux de pouvoir recevoir le plus grand nombre dans les meilleures conditions, HRed a mis en place une procédure spécifique d'accueil et d'accompagnement des personnes en situation d'handicap.

Pour toute question, vous pouvez contacter :

contact@hred-synergie.fr / Sonia Mouihi Référente handicap Synergie (sonia.mouihi@synergie.fr)

N'hésitez pas également à contacter les partenaires spécialisés : L'ADAPT / L'AGEFIPH...

A vos cotés,

Le catalogue de formation HRed s'articule autour de nombreux domaines fondamentaux pour révéler les talents et soutenir la performance des entreprises.

Il est actualisé en permanence pour s'adapter au mieux à vos enjeux stratégiques.

Contactez-nous pour échanger !

SOFT SKILLS

Développer les savoir-être
clés pour gagner en sérénité
et en performance au
quotidien

MANAGEMENT

Maîtriser les fondamentaux
et se perfectionner en
management d'équipe

QVCT

Créer les conditions
du bien vivre et travailler
ensemble

**EXPERTISE
SECTORIELLE**

Acquérir les compétences
techniques

SOFT SKILLS



Confiance en soi

Développez votre estime personnelle et évoluez plus sereinement face aux autres et dans votre environnement

Objectifs

- Développer une confiance en soi durable
- Reconnaître sa valeur personnelle, ses compétences et ses réussites
- S'affirmer face aux autres sans craindre leur regard ou leurs critiques
- Se construire un environnement propice au développement de la confiance en soi

Programme de la formation

MODULE 1

Construire la confiance en sa propre personne

- Appréhender ce qu'est la confiance en soi
- Identifier les situations où l'on manque de confiance
- Comprendre ses mécanismes internes qui peuvent freiner ou faire douter
- Comprendre l'impact du stress sur la confiance en soi

Activités :

- S'évaluer sur les 4 volets de la confiance en soi
- Détecter les croyances limitantes qui nous contraignent

MODULE 2

Développer sa confiance en soi et en ses compétences

- Reconnaître ses zones de talents et ses compétences réelles
- Comprendre et sortir du syndrome de l'imposteur
- Travailler sa perception de l'échec

Activités :

- Identifier ses compétences et réussites passées
- Transformer le perfectionnisme en exigence positive
- Déconstruire sa vision négative d'un échec

MODULE 3

Développer la confiance relationnelle

- S'affirmer efficacement, sans agressivité
- Gérer la peur du regard des autres et des critiques
- Développer et assumer son authenticité : identifier et sortir des jeux de pouvoir

Activités :

- S'affirmer sans s'écarter ni écraser, auto-diagnostic
- S'affirmer dans une relation difficile
- Gérer la peur du regard des autres et des critiques
- Transformer la critique en feedback utile
- Exprimer ses besoins sans agressivité

MODULE 4

Ancrer la confiance en soi sur le long terme et renforcer sa sécurité intérieure

- Développer des stratégies durables pour cultiver sa confiance en soi
- Apprendre à gérer la non-linéarité de la confiance en soi

Activités :

- Se créer un environnement qui soutient la confiance
- Création d'un plan d'action personnel pour continuer de faire évoluer sa confiance en soi

Public

Cette formation s'adresse à toute personne désireuse de s'affirmer, d'oser plus dans sa vie personnelle et professionnelle.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Intelligence Émotionnelle

Utilisez vos émotions comme levier de réussite individuelle et collective

Objectifs

- Reconnaître ses émotions et en comprendre le sens
- Transformer ses émotions en moteur de décision et leviers d'action
- Comprendre le vécu émotionnel de l'autre et s'y aligner
- Cultiver un climat de travail positif pour garantir la réussite collective

Programme de la formation

MODULE 1

Développer sa conscience émotionnelle

- Comprendre la logique du processus émotionnel : croyances, besoins et déclencheurs
- Appréhender les différentes manifestations de l'émotion
- Déceler les freins et moyens d'identification de ses émotions
- Mesurer les degrés d'intensité des émotions

Activités :

- Associer à une situation une émotion, ses manifestations, la réaction qui en a découlé et le besoin assouvi par cette réaction

Public

Managers seniors ou en prise de poste, directeurs, chefs de projet ou collaborateurs chargés de mener des groupes à travailler ensemble dans un objectif commun.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Utiliser la puissance des émotions

- Apprendre à exprimer ses émotions
- Quand et pourquoi réguler ses émotions ?
- Identifier ses stratégies de régulation préférentielles
- Transformer l'émotion en levier d'action

Activités :

- Sortir de ses stratégies limitantes préférentielles et explorer d'autres modes

MODULE 3

Mobiliser son intelligence émotionnelle dans son management ou sa relation à l'autre

- Comprendre les mécanismes de l'empathie et identifier les avantages et les risques
- Identifier l'émotion et sa logique chez l'autre
- Reconnaître ses modes d'interventions préférentiels
- Réguler les conflits et gérer la dimension émotionnelle du changement

Activités :

- Analyser ses pratiques et bâtir son plan d'actions

MODULE 4

Cultiver un climat de travail émotionnellement positif

- Mobiliser les forces de l'organisation pour concilier bien-être et performance
- Booster la performance par le Flow et un Sentiment d'efficacité personnelle alignée
- Favoriser le sens, la confiance et l'autonomie au sein de son équipe
- Instaurer une culture de la reconnaissance et de la gratitude

Activités :

- Analyser ses pratiques et bâtir son plan d'actions

Réaliser des feedbacks

Donnez et recevez des feedbacks au quotidien pour améliorer votre performance et celle de votre équipe

Objectifs

- Booster sa progression et faire progresser son environnement grâce au feedback
- Construire et formuler des feedbacks régulièrement et efficacement
- Utiliser le feedback comme un outil de motivation et de performance
- Lever les freins qui empêchent de donner du feedback et insuffler une culture du feedback

Programme de la formation

MODULE 1

Solliciter et recevoir des feedbacks pour progresser

- Qu'est-ce qu'un feedback et comment le reconnaître ?
- Les différents profils de réaction face au feedback : quel est le vôtre ?
- Pourquoi est-ce parfois si difficile de recevoir un feedback ?
- Quelques méthodes simples pour mieux réceptionner un feedback
- La sollicitation régulière du feedback : un élément clé pour progresser rapidement

Activités :

- Solliciter des feedbacks dans son entourage

MODULE 2

Construire et formuler des feedbacks efficaces

- Clarifier son intention
- Les clés d'un feedback réussi
- Les travers à éviter absolument dans la réalisation d'un feedback
- L'importance du cadre et du moment pour délivrer un feedback efficace et assurer sa bonne réception
- La construction d'un feedback : méthode et bonnes pratiques

Activités :

- S'entraîner à reformuler des feedbacks mal construits, puis donner un feedback constructif et un feedback de reconnaissance

MODULE 3

S'autoriser à donner du feedback

- Les freins à lever pour donner du feedback
- Le feedback : véritable outil de motivation et de performance
- Un feedback bien fait est un cadeau
- L'impact de la reconnaissance sur la confiance en soi et la performance
- Faut-il valoriser l'effort ou le résultat ?

Activités :

- Revenir sur ses occasions manquées de feedback

MODULE 4

Diffuser une culture du feedback

- Le développement d'un climat propice au feedback
- Les rituels à mettre en place pour généraliser la pratique du feedback dans son environnement
- Les astuces pour adapter son feedback à son interlocuteur
- La gestion des cas difficiles
- Les automatismes à installer pour diffuser une culture du feedback

Activités :

- Mettre en place de nouveaux rituels d'équipe autour du feedback

Public

La formation s'adresse à toute personne qui souhaite progresser grâce au feedback. Une fonction managériale n'est pas indispensable tant que la personne est amenée à collaborer avec d'autres au quotidien.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Assertivité : s'affirmer en contexte professionnel

Agissez avec assurance, conviction et respect dans vos relations de travail

Objectifs

- Identifier ses besoins et les faire respecter dans sa relation aux autres
- Savoir dire non
- Exprimer un point de vue avec conviction
- Reconnaître les comportements de fuite, agression, domination, manipulation... et y répondre

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier ses freins à l'assertivité et se projeter dans un changement de posture

- Pourquoi développer un comportement assertif ?
- Test autodiagnostic : suis-je assertif ?
- Observer les comportements relationnels courants
- Identifier les drivers à l'origine de nos comportements

Activités :

- Définir mon profil et mes axes de progression
- Prendre une nouvelle habitude pour développer mon assertivité
- Mon driver : reprendre la place du pilote

Public

Toute personne souhaitant développer des relations de réciprocité équitable avec ses équipes et clients.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Bâtir des relations équitables

- Déployer une relation assertive au travail
- Identifier les comportements non assertifs chez soi et chez les autres : manipulation, domination, fuite et agressivité
- Répondre aux comportements non assertifs grâce à l'analyse transactionnelle
- S'appuyer sur ses valeurs pour développer sa confiance en soi

Activités :

- Reconnaître les comportements non-assertifs en situation réelle
- Cas concret : réagir en situation de travail
- Développer la confiance en soi par un plan d'action et en se jetant à l'eau

MODULE 3

S'affirmer dans le respect de l'autre

- Intégrer ses besoins, croyances et valeurs dans sa relation aux autres sans conflits
- Identifier ce qui nous rend unique et l'accepter
- Test autodiagnostic : identifier mon profil dans ma relation aux autres
- Les limites des positions dominantes, soumises et manipulateurs

Activités :

- Identifier mes besoins, croyances, valeurs, limites, plaisirs
- Comprendre mes besoins profonds avec l'approche des "5 pourquoi"
- Partager ses bonnes pratiques et ses expériences

MODULE 4

Communiquer avec assertivité pour des relations gagnant-gagnant

- Savoir dire non de manière assertive
- Mettre son assertivité au profit de relations saines
- Utiliser le bon registre pour bien communiquer
- Gérer la critique
- Formuler des demandes précises grâce à la méthode SMART

Activités :

- S'adapter au registre de l'autre
- Pratiquer le feedback de manière assertive
- Bâtir son plan d'action pour continuer de développer son assertivité

Compétences psycho sociales

Faire face avec efficacité aux attentes d'un secteur et/ou d'un poste et de son environnement

Objectifs

- Découvrir et maîtriser les attendus de son secteur d'activité et de son métier
- Evoluer dans son environnement avec sérénité
- Construire son plan de progrès

Programme de la formation

MODULE 1

Découvrir le métier /secteur

- Découverte du secteur et des attendus
- Ancrer els bonnes pratiques selon le cadre légal
- Connaître et appliquer les comportements appropriés
- Maîtriser la communication tri partite

Activités :

- Renseigner livret d'accueil
- Réaliser des jeux de rôles

MODULE 2

Confiance en soi et employabilité

- Être candidat et savoir se valoriser
- Connaître sa singularité
- Identifier des besoins, valeurs et modes de fonctionnement
- S'entraîner aux entretiens, avoir la bonne posture

Activités :

- Faire des simulations d'entretien

MODULE 3

S'assurer un quotidien serein

- Savoir gérer le stress et l'utiliser
- Identifier les RPS & TMS et savoir agir
- Travailler dans un environnement sécurisé
- Gérer les conflits
- Comprendre la discrimination et le harcèlement

Activités :

- Mettre en pratique, identifier son mode de communication

MODULE 4

Savoir être professionnel et cohésion collective

- Appréhender l'importance du travail en équipe, la discipline et la résilience
- Sortir de sa zone de confort pour interagir au quotidien
- Gérer son temps
- Maîtriser les gestes et postures adaptées

Activités :

- Jeu collectif (construction d'une tour)

MODULE 5

Intégration & bilan

- Identifier les marges de progrès et établir son plan personnel

Activités :

- Rédiger son plan d'actions

Public

Toute personne en situation de recherche d'emploi ou d'intégration sur un parcours de formation « préparatoire métier »

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

35 / 70 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MANAGEMENT



Réussir sa prise de fonction de manager

Les fondamentaux indispensables pour piloter son équipe et atteindre ses objectifs

Objectifs

- Assumer son statut de manager et délimiter son périmètre
- Piloter efficacement l'activité en la structurant autour d'objectifs et d'indicateurs précis
- Déléguer avec méthode et responsabiliser l'équipe
- Créer une culture d'équipe positive, basée sur le feedback, l'écoute et la confiance

Programme de la formation

MODULE 1

Réussir ses premiers pas et assumer son rôle

- Comprendre les attendus de son nouveau rôle
- Proposer un management adapté grâce à une bonne connaissance de son équipe
- Délimiter le périmètre de ses actions avec son équipe et son propre manager
- S'appuyer sur le fonctionnement préexistant et l'améliorer

Activités :

- Cartographier les compétences et appétences de son équipe
- Etablir son périmètre d'action et faire l'état des lieux des processus existants

MODULE 2

Élaborer et atteindre des objectifs justes

- Rédiger des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Définir des indicateurs clés (KPI) pour suivre précisément l'activité
- Gérer la non-atteinte des objectifs

Activités :

- Formuler des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Elaborer des KPI
- Définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet

MODULE 3

Déléguer et responsabiliser

- Identifier les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Déléguer à la bonne personne
- Adapter ses attentes et son soutien selon le niveau d'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation
- Classer ses tâches par ordre de valeur ajoutée avec la matrice d'Eisenhower
- Ajuster ses attentes selon l'autonomie d'un collaborateur

MODULE 4

Animer l'équipe au quotidien

- Créer du lien grâce aux rituels d'équipe et animer des réunions efficaces
- Faire preuve d'écoute active pour comprendre, motiver et encourager
- Créer une culture du feedback

Activités :

- Reformuler des besoins exprimés par des collaborateurs pour entraîner son écoute
- Exprimer un feedback constructif avec la méthode DESC
- Créer les conditions d'une culture du feedback,

Public

Nouveau manager ou public qui souhaite développer de nouvelles compétences .

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Manager au quotidien

Pilotez et accompagnez votre équipe au quotidien

Objectifs

- Piloter efficacement l'activité en la structurant autour d'objectifs et d'indicateurs précis
- Déléguer avec méthode et responsabiliser l'équipe
- Créer une culture d'équipe positive, basée sur le feedback, l'écoute et la confiance
- Accompagner l'équipe face aux changements, en adoptant une posture de coach

Programme de la formation

MODULE 1

Élaborer et atteindre des objectifs justes

- Rédiger des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Définir des indicateurs clés (KPI) pour suivre précisément l'activité
- Gérer l'atteinte ou la-non atteinte des objectifs

Activités :

- Formuler des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Elaborer des KPI
- Définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne exerçant une responsabilité hiérarchique.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Déléguer et responsabiliser

- Identifier les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Déléguer à la bonne personne
- Adapter ses attentes et son soutien selon le niveau
- d'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Classer ses tâches par ordre de valeur ajoutée avec la matrice d'Eisenhower
- Ajuster ses attentes selon l'autonomie d'un collaborateur
- Prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation

MODULE 3

Animer l'équipe au quotidien

- Créer du lien grâce aux rituels d'équipe et animer des réunions efficaces
- Faire preuve d'écoute active pour comprendre, motiver et encourager
- Créer une culture du feedback

Activités :

- Reformuler des besoins exprimés par des collaborateurs pour entraîner son écoute active
- Exprimer un feedback constructif avec la méthode DESC
- Créer les conditions d'une culture du feedback, en solliciter efficacement et en formuler correctement

MODULE 4

Accompagner les collaborateurs dans leur évolution

- Situer son équipe sur la courbe du changement et adopter la bonne attitude
- Favoriser la montée en compétences et l'autonomie des collaborateurs
- Soutenir le développement, grâce à la posture d'un coach

Activités :

- Proposer des solutions d'accompagnement face à des changements
- Pratiquer l'art du questionnement, pour développer le potentiel des collaborateurs
- Mener un entretien appréciatif pour motiver et favoriser l'apprentissage d'un collaborateur

Manager en transversal

Managez efficacement sans autorité hiérarchique

Objectifs

- Identifier et développer sa posture de manager transversal
- Susciter l'adhésion à travers son leadership
- Coordonner un collectif en favorisant et facilitant la coopération
- Savoir piloter une mission transversale et obtenir des résultats
- Mobiliser et développer ses soft-skills au service de projets collectifs

Programme de la formation

MODULE 1

Trouver sa posture de manager transversal

- Comprendre et intégrer les spécificités du management sans liens hiérarchiques
- Développer son leadership pour susciter l'adhésion autour d'un projet commun
- S'adapter aux différentes formes de management transversal et de travail collectif
- Renforcer sa légitimité de manager non hiérarchique

Activités :

- Se situer et tester sa posture de manager transversal
- La boussole : identifier les conditions de succès de sa mission transversale

Public

Fonctions transversales - Toute personne gérant des projets et des équipes sans lien hiérarchique direct.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Déployer sa stratégie

- Cartographier et savoir mobiliser les différents acteurs en fonction de leurs enjeux
- Adopter une stratégie d'influence en transversal
- Mobiliser ses alliés et lever les résistances
- Cultiver son relationnel pour optimiser l'impact de son réseau
- Comprendre les besoins de chacun et bien négocier

Activités :

- Cartographiez les acteurs et définissez une stratégie adaptée
- Treck / course au large : définir sa feuille de route de A à Z

MODULE 3

S'organiser, se structurer et s'outiller pour atteindre des résultats

- Définir les rôles et poser le cadre de la coordination
- Choisir les bons outils
- Gérer les relations et son projet à distance
- Communiquer avec impact en transversal
- Mobiliser son intelligence émotionnelle au sein du collectif
- Savoir confier et déléguer

Activités :

- Entraîner son intelligence émotionnelle pour communiquer avec justesse
- Sélectionner les outils et pratiques permettant de faire avancer son projet

MODULE 4

Pérenniser sa posture et entretenir des relations de confiance durables

- Stimuler et développer une coopération solide et durable
- Développer et entretenir des relations de confiance
- Savoir donner de la reconnaissance et pratiquer le feedback dans un contexte transversal
- Gérer les conflits sans autorité hiérarchique
- Identifier et capitaliser sur les meilleures pratiques du management transversal

Activités :

- Formuler un feedback efficace
- Ex after work : renforcer ses pratiques de convivialité et de coopération

Fédérer et animer son équipe

Cultivez votre posture de manager pour renforcer la performance et la cohésion de votre équipe

Objectifs

- Agir sur la motivation et la performance des collaborateurs
- Adapter sa posture en enrichissant sa palette de styles de management
- S'approprier les outils et méthodes du management de proximité
- Apprendre à gérer les situations complexes : digitalisation des pratiques, distance, stress, conflits...

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer son style de management et s'adapter à son équipe

- Clarifier son rôle et sa responsabilité vis-à-vis de l'équipe
- Distinguer et équilibrer pouvoir et autorité
- Identifier son style de management et savoir s'adapter aux situations et aux personnes
- Individualiser son management selon le contexte et l'autonomie du collaborateur

Activités :

- Mise en situation : adapter son style de management
- Formaliser les attentes mutuelles avec l'équipe

MODULE 2

Inspirer et motiver son équipe

- Orienter son énergie aux tâches à forte valeur ajoutée
- Identifier ses leviers de motivations et ceux de l'équipe
- Conduire le changement et lui donner du sens
- Maintenir la performance et le lien humain

Activités :

- Mise en situation : motiver son équipe
- Faire le bilan de sa valeur ajoutée
- Pérenniser la distance sans sur-connexion

MODULE 3

Mobiliser son équipe et gérer les situations complexes

- Créer les conditions favorables à la confiance et à l'adhésion de son équipe
- Recadrer un collaborateur grâce à la communication non violente CNV
- Identifier et gérer le stress au sein de son équipe
- Faire preuve de reconnaissance : moteur d'une équipe qui fonctionne
- Animer efficacement les réunions d'équipe

Activités :

- Mise en situation : recadrer un collaborateur
- Cartographier son équipe pour évaluer les résistances

MODULE 4

Développer son leadership

- Communiquer avec clarté pour donner du sens
- Faire preuve d'écoute active
- Résoudre un conflit grâce à la communication non violente
- Montrer la direction et construire un plan d'action pour atteindre ses objectifs en équipe

Activités :

- Mise en situation : gérer un conflit et communiquer
- Visualiser l'atteinte d'un objectif important

Public

Managers débutants à confirmés (jusqu'à 5 ans d'expérience), souhaitant développer leur posture.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

Délégez de façon motivante, pour susciter l'engagement de vos collaborateurs efficacement

Objectifs

- Identifier les missions déléguables et lever les freins à la délégation
- Déléguer selon l'autonomie et cadrer la mission
- Piloter l'avancement des tâches déléguées et accompagner les collaborateurs
- Favoriser la prise de responsabilités et faire progresser son équipe

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier ce qui peut être délégué

- Cartographier les tâches propices à la délégation et celles propres au manager
- Dépasser les obstacles à la délégation
- Identifier les compétences et leviers motivationnels de son équipe, pour en faire des opportunités de délégation

Activités :

- Repérer ce qui est déléguable et ce qui ne l'est pas
- Recenser les aptitudes professionnelles et les envies de son équipe
- Prendre en main la matrice d'Eisenhower pour identifier les opportunités de délégation

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - chefs de projet en charge d'une équipe

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

Cependant une première expérience en tant que manager est préférable pour profiter pleinement de la formation

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Poser le cadre de la délégation et l'adapter

- Cadrer le périmètre de la mission et les résultats attendus
- Définir des objectifs clairs et motivants avec la méthode SMART
- Adapter son niveau d'attente et d'implication selon l'autonomie du collaborateur
- Mener un entretien de délégation

Activités :

- Formuler de justes objectifs avec SMART
- Ajuster ses exigences à l'autonomie du collaborateur
- Réaliser un entretien de délégation
- Définir les objectifs et indicateurs clés d'un projet d'un projet

MODULE 3

Mesurer et piloter la performance

- Définir les critères d'évaluation d'une mission déléguée et suivre l'avancée
- Faire preuve d'écoute active et guider la recherche de solutions
- Gérer les écarts et réajuster
- Recadrer sans brusquer

Activités :

- Se mettre en posture de coach et poser des questions pour favoriser l'autonomie
- Réagir de façon appropriée aux aléas
- Pratiquer l'écoute active et maîtriser l'art du questionnement

MODULE 4

Responsabiliser pour faire monter en compétences

- Créer un environnement de confiance favorisant la prise de responsabilités
- Lever les résistances et encourager les initiatives
- Motiver, valoriser et encourager pour faire progresser
- Faire grandir les collaborateurs en leur donnant de nouvelles responsabilités

Activités :

- Construire un environnement de confiance
- Formuler des feedbacks constructifs
- Utiliser le feedback comme outil de développement

Gérer les conflits dans son équipe

Anticipez les tensions et agissez en manager responsable face aux situations conflictuelles

Objectifs

- Saisir les enjeux d'une situation conflictuelle et assumer son rôle de manager
- Résoudre un conflit impliquant des collaborateurs ou soi-même
- Pérenniser la sortie de crise en redynamisant l'équipe et en capitalisant sur la situation
- Favoriser l'échange et l'écoute dans son équipe pour prévenir les tensions

Programme de la formation

MODULE 1

Le rôle du manager dans un conflit

- Cerner le conflit : ses acteurs, sa nature, ses enjeux
- Être à l'écoute des personnes impliquées
- Définir sa posture de manager en fonction de la situation et de son implication

Activités :

- Utiliser la grille d'analyse du conflit pour en définir les éléments clés
- Le manager : arbitre ou médiateur du conflit ?

MODULE 2

Résoudre un conflit

- Faire exprimer son point de vue sans violence avec la méthode DESC
- Organiser la sortie du conflit avec les personnes concernées

Activités :

- Se mettre en posture d'écoute active pour mieux comprendre ses collaborateurs
- Classe virtuelle : Pratiquer la méthode DESC pour apaiser un conflit

MODULE 3

Sortir du conflit grâce à un plan d'action collaboratif

- Établir un plan d'action pour sortir collectivement du conflit
- Assurer le suivi des engagements respectifs
- Apprendre du conflit et réinstaurer le dialogue

Activités :

- Élaborer un plan de sortie de crise
- Travailler son assertivité pour suivre les engagements
- Capitaliser sur un conflit résolu et remotiver l'équipe

MODULE 4

Prévenir les conflits futurs en renforçant la communication au sein de l'équipe

- Renforcer les liens dans son équipe
- Faciliter les feedbacks pour éviter les non-dits
- Déceler les signaux faibles pour prévenir les éventuelles tensions

Activités :

- Solliciter un feedback
- Mettre en place des actions pour prévenir les conflits futurs
- Créer une culture du feedback

Public

Managers (tous niveaux)

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Réussir ses entretiens annuels

Réalisez vos entretiens annuels dans une démarche de développement de vos équipes et d'atteinte de vos objectifs business

Objectifs

- Préparer, mener et conclure ses entretiens annuels
- S'approprier des méthodes et outils pour fixer des objectifs et mener ses entretiens
- Apprendre à créer un environnement sécurisé
- Identifier en amont les situations à risque pour les contrôler
- Affirmer sa position de manager en maîtrisant l'intégralité du processus

Programme de la formation

MODULE 1

L'entretien annuel : attentes, enjeux et objectifs

- Comprendre l'importance et les enjeux de l'entretien annuel
- Identifier les attentes de chacun des acteurs
- Connaître les pièges à éviter pour aborder l'entretien annuel de manière sereine
- Comprendre comment piloter la performance et les objectifs de ses collaborateurs
- Maîtriser la méthode SMART et son application

Activités :

- Rédiger des objectifs SMART pour la stratégie de l'entreprise / du service

Public

Managers (tous niveaux)

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Préparer l'entretien annuel

- Définir l'implication du manager dans le processus de l'entretien annuel
- S'approprier et maîtriser les enjeux de la communication autour des entretiens annuels
- Accompagner ses collaborateurs dans l'utilisation des outils mis à leur disposition
- Savoir réunir les conditions d'un bon déroulement et anticiper les situations à risque
- Connaître les leviers pour faire adhérer ses collaborateurs aux entretiens annuels

Activités :

- Rédiger le mail d'invitation à un entretien annuel et préparer toutes les étapes

MODULE 3

Mener l'entretien annuel

- Apprendre à lancer l'entretien et à faire accepter les règles du jeu
- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle : écoute active, CNV, etc.
- Comprendre l'importance d'évaluer avec objectivité et apprendre à maîtriser ses émotions
- Savoir recentrer la discussion et mettre fin aux situations difficiles
- Savoir féliciter et donner une critique objective

Activités :

- Préparer l'annonce d'un événement négatif avec l'aide de la méthode DESC

MODULE 4

Clore l'entretien : faire le bilan et préparer l'avenir

- Faire un bilan objectif de l'année
- Accompagner le collaborateur dans son auto-diagnostic
- Axes d'amélioration et leviers de motivation à mettre en place
- Faire un plan d'action individuel et obtenir l'engagement du collaborateur
- Faire vivre l'entretien annuel tout au long de l'année suivante

Activités :

- Équilibrer le négatif et le positif pour avoir la trame complète d'un entretien

Développer un environnement de travail respectueux

Créez un cadre de travail sain et respectueux où chacun peut s'épanouir

Objectifs

- Prévenir les discriminations et le harcèlement dans son équipe
- Intégrer les enjeux de la diversité en entreprise
- Définir le niveau d'inclusion dans son équipe et combattre les biais
- Aligner le recrutement et la mobilité interne avec les objectifs de diversité et d'inclusion

Programme de la formation

MODULE 1

Mesurer les enjeux et faire le point sur son équipe

- Enjeux et obligations légales de la diversité
- Des diversités multiples : saisir l'étendue du sujet
- L'échelle de Bennett : évaluer le degré d'adaptation de l'équipe à la diversité

Activités :

- Lister les différents types de diversité
- Faire le bilan de la diversité et de l'inclusion dans son équipe
- Appliquer l'échelle de Bennett à son contexte

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne exerçant une responsabilité managériale

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Combattre les discriminations et le harcèlement

- Comprendre comment se forment les biais et les stéréotypes
- Prévenir les micro-agressions et clarifier les comportements non acceptés
- Reconnaître les situations de discrimination et réagir de façon appropriée

Activités :

- Identifier ses propres biais au moyen d'un test
- Réagir face aux stéréotypes en entreprise
- Régler des cas de harcèlement, à travers des simulations

MODULE 3

Adopter des pratiques managériales inclusives

- Développer l'inclusion au moyen d'un management de confiance et de bienveillance
- Adapter sa façon d'animer l'équipe pour y inclure l'ensemble des collaborateurs
- Faciliter la discussion et éviter les non-dits

Activités :

- Réaliser un bilan de ses pratiques managériales au regard de l'inclusivité
- Adopter la bonne attitude en toute situation
- Renforcer la collaboration et le sentiment d'appartenance

MODULE 4

Recruter et gérer les carrières de façon inclusive

- Diffuser une culture du changement afin de faciliter l'évolution de l'équipe
- Recruter de façon inclusive et objective
- Adopter une gestion des carrières inclusive : responsabilités, formation, promotions...

Activités :

- Appliquer les méthodes du recrutement inclusif
- Créer un plan d'actions post formation
- Imaginer un recrutement inclusif, de bout en bout

Développer son leadership

Devenez un leader pour fédérer, motiver et inspirer vos équipes

Objectifs

- Etre un leader au quotidien
- Déterminer son propre style de leadership
- Donner de l'impact et du sens à ses actions
- S'outiller et déployer son leadership pour dynamiser son environnement

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer son profil de leader

- Leader et leadership : maîtriser les différentes notions
- Identifier son ou ses types de leadership
- Les qualités du leader
- Les valeurs personnelles pour donner du sens à ses actions
- Identifier sa raison d'être : l'ikigai

Activités :

- Réaliser son auto-diagnostic : quel est mon profil de leadership ?
- Renforcer le type de leadership de son choix

Public

Managers

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Développer son leadership : comment faire ?

- Identifier son influence sur son équipe et son entourage et s'engager à l'exercer
- Se focaliser sur ce qui dépend de soi uniquement
- Définir clairement ses buts dans la vie : la visualisation positive
- Prendre les bonnes décisions au bon moment
- Le ton, la voix et le langage corporel pour exprimer son leadership

Activités :

- Poster une vidéo de soi avec ses pairs pour améliorer son langage corporel
- Identifier ses priorités

MODULE 3

Déployer son leadership dans son quotidien de manager

- Comprendre les autres et se faire comprendre
- Donner du sens à ses actions
- Gagner et entretenir la confiance de son équipe
- Gérer des conflits
- Piloter le changement au sein de son équipe

Activités :

- S'exercer sur la communication non violente (CNV)

MODULE 4

Faire évoluer son leadership dans le temps

- Changer ses croyances limitantes en croyances aidantes
- Apprendre à s'écouter
- Développer son assertivité en disant non
- Gérer son stress
- Apprendre à fixer des objectifs justes
- Construire son plan d'action dynamique et continuer à développer son leadership

Activités :

- Créer son plan d'action personnalisé

Devenir un manager coach

Transformer sa posture managériale pour développer l'autonomie et la responsabilité des équipes

Objectifs

- Adopter une posture de coach pour améliorer et enrichir son management au quotidien
- Construire des relations saines, basées sur des accords mutuels et des feedbacks
- Renforcer l'autonomie de son équipe à travers une démarche structurée de développement convergent
- Mieux communiquer et incarner le changement, pour soi et dans son rapport aux autres

Programme de la formation

MODULE 1

Créer des relations positives et efficaces

- Identifier la place de la posture de coach dans une relation hiérarchique
- Construire une relation d'adulte à adulte
- Identifier et exprimer les attentes pour éviter les déceptions
- Transformer les attentes en accords
- Formuler un feedback de qualité avec la méthode STAR

Activités :

- Faire le point sur la nature de ses relations existantes
- Formaliser des accords avec son équipe
- Reformuler des feedbacks mal construits

Public

Managers hiérarchiques - Managers fonctionnels.

Prérequis

Il est préférable d'avoir une première expérience en management ou d'avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Développer l'autonomie des collaborateurs

- S'initier à l'art de poser les bonnes questions pour développer l'autonomie des équipes
- Pratiquer l'écoute active, génératrice de confiance et d'estime mutuelle
- Cadrer et clarifier des demandes floues
- Co-construire le potentiel avec la méthode GROW
- Le manager coach peut/doit-il être directif ?

Activités :

- Travailler sa technique et sa posture de questionnement
- Identifier des demandes floues reçues ou formulées dernièrement, et les clarifier
- Mettre en pratique la méthode GROW, ou avec un collaborateur

MODULE 3

Manager par l'action et la recherche de solutions

- Chasser les interprétations et travailler sur les actions qui permettent d'atteindre les objectifs
- Co-définir les objectifs et actions à mettre en œuvre
- Valoriser les actions pour renforcer le potentiel et modifier le rapport à l'échec
- Apprendre à apprendre
- Utiliser la communication appréciative pour valoriser un collaborateur et sa capacité à grandir

Activités :

- Co-définir des objectifs, résultats clés et actions avec un collaborateur
- Mettre en place un rituel de valorisation des collaborateurs
- Initier et ancrer des pratiques de co-développement

MODULE 4

Influencer positivement le changement

- Identifier puis agir sur ses schémas mentaux et croyances
- Analyser la variété des profils avec le modèle DISC
- Manager des profils très différents
- Adapter sa communication à son interlocuteur

Activités :

- Se positionner sur le modèle DISC à travers une analyse de ses facteurs de stress et de motivation
- S'adapter à la variété des profils et en faire une force

Manager le changement

Rempportez l'adhésion de votre équipe en accompagnant les transformations

Objectifs

- Devenir le moteur de la réussite d'un changement pour tous les membres de votre équipe
- Manager le changement à chaque étape : de son apparition jusqu'à sa stabilisation
- S'adapter au changement et aux réactions qu'il provoque dans son équipe
- Renforcer la capacité de son équipe à réussir un changement sur la durée

Programme de la formation

MODULE 1

Qu'est-ce que le changement et quel rôle peut y jouer le manager ?

- Qu'est-ce que le changement ?
- État des lieux du changement dans les organisations
- Le changement, un état permanent dans la vie d'un manager
- Les attentes de l'équipe, de l'organisation et du management
- L'impact du changement sur le leadership
- Les actions clés du manager dans les 4 étapes du changement

Activités :

- Les responsabilités qui incombent au manager
- Définir le périmètre du changement

Public

Managers hiérarchiques - Managers fonctionnels.

Prérequis

Il est préférable d'avoir une première expérience en management ou d'avoir suivi une formation sur les fondamentaux du management.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Les réactions types au changement et comment y faire face individuellement

- Comprendre les réactions au changement grâce à la courbe du changement
- Sortir du déni pour changer
- La résistance : alliée ou ennemie ?
- Engager dans le changement et utiliser la stratégie des petits pas
- Manager ses propres réactions

Activités :

- Pourquoi accepte-t-on ou refuse-t-on un changement ?
- Où en est votre équipe collaborateur dans le changement ?

MODULE 3

Se préparer et amorcer le changement dans son équipe

- Cadrer le projet pour réussir le changement
- Analyser les impacts et les risques liés à chaque changement grâce à la grille d'impacts
- Mobiliser son équipe par la stratégie des alliés et assurer l'évolution des compétences et des pratiques
- Quelle communication pour accompagner le changement ?
- Les étapes pour co-construire la réussite

Activités :

- Préparer une communication qui embarque l'équipe
- Prendre des décisions adaptées grâce à la grille d'impacts
- Cartographier les parties prenantes

MODULE 4

Réussir un changement et préparer les suivants

- Le changement : que faire pendant et après
- Piloter la transition des personnes
- Style de management, situations de changement et aléas à gérer
- Gérer les retardataires d'un changement
- Stabiliser et préparer le changement suivant

Activités :

- Élaborer un plan de transition et adapter son management pour les retardataires
- Choisir le style de management adapté
- Faire un retour d'expérience

Intégrer la QCVT à son management

Incarnez un management qui favorise la qualité de vie au travail et qui donne du sens

Objectifs

- Prévenir les risques psychosociaux en assurant des conditions de travail saines
- Incarner un management basé sur la confiance, le respect et l'équité
- Remettre la question du sens et de l'adhésion au cœur des enjeux de son équipe
- Renforcer l'engagement et l'implication des collaborateurs

Programme de la formation

MODULE 1

Devenir un manager acteur de la QVCT

- Le champ de la QVCT : de quoi parle-t-on ?
- Jouer son rôle d'acteur de la QVCT en tant que manager et l'intégrer à son quotidien
- Identifier les besoins QVCT de son équipe

Activités :

- Distinguer les actions relevant du domaine de la QVCT
- Identifier les besoins de ses collaborateurs
- Faire l'état des lieux de la perception de la qualité de vie dans son équipe

MODULE 2

Instaurer des relations d'équipe positives

- Créer des relations de confiance mutuelle
- Développer la convivialité au sein de l'équipe pour favoriser la QVCT
- Mettre en place des rituels pour fédérer l'équipe
- Valoriser les collaborateurs

Activités :

- Faire le diagnostic de ses pratiques en matière de QVCT
- Faire rayonner le travail de son équipe
- Renforcer la création de liens de confiance dans son équipe

MODULE 3

Donner du sens à son équipe

- Remettre la question du sens et de l'adhésion au cœur des missions des collaborateurs
- Développer l'autonomie des collaborateurs grâce aux questions de coach
- Favoriser la prise de responsabilités
- Utiliser le feedback comme outil de développement

Activités :

- Poser des questions de développement comme un coach
- Formuler un feedback à un collaborateur
- Mener un entretien appréciatif pour motiver et favoriser l'apprentissage d'un collaborateur

MODULE 4

Prévenir les risques psychosociaux

- Détecter les signes de risques psychosociaux chez ses collaborateurs
- Solliciter les personnes et instances adéquates
- Organiser un cadre de travail sain
- Manager sa propre QVCT : s'appliquer ces principes

Activités :

- Reconnaître les modes de fonctionnement qui favorisent l'apparition de RPS
- Identifier les signaux faibles des risques psychosociaux RPS
- Réagir de la bonne manière face à des situations de RPS

Public

Managers intermédiaires, opérationnels - Toute personne en situation de management

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Tuteur en entreprise

Élaborez un accompagnement adapté pour intégrer, former et fidéliser

Objectifs

- Démarrer un tutorat efficace (enjeux, rôles et missions)
- Construire le parcours d'apprentissage et le transfert de compétences adaptés au tuteuré
- Accompagner et évaluer la progression du tuteuré en présentiel et à distance
- Développer les compétences comportementales clés du tuteur

Programme de la formation

MODULE 1

Déterminer les fondations d'un tutorat efficace

- Les différents types de tutorat
- Quel est mon rôle, ma mission, mes responsabilités ?
- Accueillir son tuteuré
- Le profil et les besoins du tuteuré
- Les sources de motivation de tous les acteurs
- Les règles de la collaboration
- Gérer les périodes à distance (télétravail, multi-sites...)
- Bien démarrer l'accompagnement du tuteuré

Activités :

- Mise en situation : identifier les besoins de mon tuteuré
- Challenge : Détectez les codes informels !

Public

Toute personne en situation de tutorat ou amenée à l'être (Dans le cadre de l'alternance, d'un stage, d'un nouvel embauché, d'une mobilité).

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Construire le parcours d'apprentissage et garantir le transfert de ses compétences

- Cadrer le tutorat avec réalisme
- Préparer votre tutorat (fiche de poste, rituels, outils)
- Créer un parcours « d'apprentissage » sur-mesure
- Garantir le transfert de vos compétences
- Développer l'autonomie du tuteuré, en présence ou à distance
- Accompagner le tuteuré au quotidien

Activités :

- Mise en situation : respecter une progression pédagogique
- Challenge : Repérez la météo émotionnelle de votre tuteuré

MODULE 3

Évaluer la progression de son tuteuré en présentiel et en distanciel

- L'évaluation par étapes
- Débriefing une tâche
- L'écoute active pour communiquer
- La motivation et le feedback pour progresser
- Entretenir la relation même à distance

Activités :

- Mise en situation : débriefing une tâche
- Challenge : Entraînez-vous pour développer votre reconnaissance

MODULE 4

Valider la progression et mesurer l'efficacité de la formation

- Tutorer des profils divers (génération X Y Z)
- Gérer son temps
- Identifier les facteurs générateurs de stress
- Utiliser l'assertivité
- Une communication centrée sur les faits
- L'entretien de recadrage

Activités :

- Mise en situation : Communiquer avec assertivité
- Challenge : Réduisez votre multitâches

QVCT



Etre acteur de sa QVCT

Prendre soin de son équilibre professionnel, développer un bon relationnel au travail et retrouver du sens

Objectifs

- Comprendre les enjeux d'une démarche QVCT et y trouver sa place
- Entretenir des relations de travail saines et efficaces
- Construire son quotidien professionnel pour en faire une source d'épanouissement et de motivation
- Trouver un équilibre vie professionnelle / vie personnelle qui nous convient

Programme de la formation

MODULE 1

La QVCT : tous acteurs !

- Le champ de la QVCT : de quoi parle-t-on ?
- Tous acteurs et responsables de la QVCT
- Lien entre QVCT et risques psychosociaux (RPS)

Activités :

- Distinguer les actions relevant du domaine de la QVT
- Identifier sa propre participation à la QVT

MODULE 2

Jouer son rôle dans la QVCT de l'entreprise et de l'équipe

- Renforcer le « nous » à travers la solidarité et la convivialité
- Faire preuve de reconnaissance pour développer de bonnes relations
- Faire du feedback et à en demander

Activités :

- Favoriser la convivialité
- Développer les pratiques de reconnaissance
- Formuler un feedback

MODULE 3

(Re)trouver du sens au travail

- Cadrer, changer de regard sur son propre travail
- Interroger le sens de son métier pour en retrouver l'objectif
- S'engager et s'ouvrir à de nouvelles responsabilités

Activités :

- Déterminer sa raison d'être professionnelle
- Être moteur de son propre changement et aller vers de nouvelles missions
- Valoriser sa contribution au sein de l'entreprise

MODULE 4

Prendre soin de son équilibre professionnel

- Identifier les drivers à l'origine de nos comportements
- Développer son assertivité pour s'affirmer avec respect
- Améliorer sa gestion du temps et gérer les sollicitations

Activités :

- Faire l'état des lieux de ses propres ressources
- Agir sur les comportements générateurs de stress et surmenage
- Faire preuve d'assertivité pour agir sur son environnement de travail

Public

Formation accessible à tous, elle n'est pas spécifique aux managers.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Prévenir et réagir face aux violences sexistes et sexuelles

Adoptez les bonnes postures et les bons réflexes pour des relations de travail saines et respectueuses

Objectifs

- Savoir établir et respecter les frontières interpersonnelles
- Remettre la notion de consentement au cœur des interactions
- Réagir et protéger une victime de violences sexistes ou sexuelles

Programme de la formation

MODULE 1

Reconnaître les violences sexistes et sexuelles

- Identifier les comportements qui relèvent des VSS

Activités :

- Mises en situation : tracer la frontière entre séduction et harcèlement

MODULE 2

Comprendre les violences sexistes et sexuelles pour mieux les prévenir

- Les facteurs de risque des VSS : stéréotypes, rapports de pouvoir...
- Comprendre la dynamique victime / agresseur-euse et en déconstruire les mythes

Activités :

- Réaliser son autodiagnostic d'exposition aux VSS

MODULE 3

Adopter la bonne réaction face à des violences sexistes et sexuelles

- L'effet témoin : comment je réagis ?
- Connaître les obligations légales de l'employeur et les dispositifs de prévention sur le lieu de travail

Activités :

- Mises en situation : auteur, victime et témoin

Public

Cette formation est accessible à tous.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

4 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Prévenir le harcèlement et les violences au travail

Apprenez à réagir aux comportements inappropriés et contribuez à un climat de respect et de bienveillance

Objectifs

- Reconnaître et réagir face aux différentes formes de harcèlement au travail
- Être en mesure de fixer avec ses collègues ce qu'on peut ou ne peut pas dire / faire
- Promouvoir le respect au sein de l'équipe

Programme de la formation

MODULE 1

Reconnaître les comportements de harcèlement

- Identifier les comportements qui relèvent du harcèlement moral

Activités :

- Mises en situation : tracer la frontière entre désaccord, conflit et harcèlement

Public

Formation accessible à tout public.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

4 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Distinguer humour et harcèlement dissimulé

- Prendre conscience de la subjectivité de l'humour et de son impact sur les personnes
- Distinguer les micro-agressions des formes d'humour sincères

Activités :

- « On ne peut plus rien dire » : définir les limites de l'humour en entreprise

MODULE 3

Instaurer un climat inclusif et respectueux

- S'engager à son niveau pour garantir une ambiance saine
- Connaître les obligations légales de l'employeur et dispositifs de prévention sur le lieu de travail

Activités :

- Formaliser son plan d'actions contre le harcèlement dans son environnement de travail

Gestion des conflits

Appliquez les méthodes de négociation et de résolution de conflits dans votre environnement au quotidien

Objectifs

- Renforcer sa capacité à désamorcer les situations de conflits du quotidien
- Prévenir l'apparition de conflits et les détecter dès les premiers signes pour les résoudre avant qu'ils ne prennent de l'ampleur
- Gérer les situations de conflits selon leurs stades, les acteurs concernés et les comportements identifiés
- Accompagner la sortie de conflits sur le terrain et renforcer ses équipes

Programme de la formation

MODULE 1

Décoder les tensions et les conflits dans son environnement

- Le conflit : un événement pas si simple à définir !
- L'importance d'identifier correctement la forme du conflit
- Identifier les origines et les causes du conflit : une étape primordiale
- Les impacts d'un conflit sur l'activité et sur les personnes
- Le rôle et les actions clés du responsable lors d'un conflit

Activités :

- Décoder une situation de conflit et apporter une solution

Public

Managers (fonctionnels ou hiérarchiques) - Toutes les personnes qui rencontrent des situations de tension.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Les comportements dans un conflit et comment y faire face

- L'impact des comportements dans les conflits
- Les comportements centrés «confrontation» ou «conciliation»
- Les comportements d'évitement ou de compromis
- Le comportement centré sur la coopération
- Les jeux des acteurs et la gestion des émotions

Activités :

- Identifier les comportements des acteurs dans un conflit et gérer la situation

MODULE 3

Prévenir et gérer les conflits

- Prévenir les conflits : la meilleure façon de les gérer !
- Alerter les acteurs concernés
- Gérer les situations tendues : savoir dire non et annoncer une mauvaise nouvelle
- Que faire dans les premiers moments d'un conflit
- Encadrer l'après-conflit pour progresser

Activités :

- Gérer une situation en fonction de sa progression dans le conflit et de son ampleur

MODULE 4

Sortir des conflits

- Les méthodes de sortie d'un conflit
- Préparer la sortie d'un conflit
- Réussir la consultation et la confrontation
- Arriver à une solution « gagnant/ gagnant »
- La médiation pour sortir d'un conflit

Activités :

- Préparer votre négociation ou médiation

Gestion du stress et bien-être au travail

Utilisez les outils et stratégies anti-stress pour améliorer votre efficacité et votre bien-être au travail

Objectifs

- Apprendre à gérer son stress pour devenir plus efficace et développer son bien-être professionnel
- Comprendre le stress, décrypter ses mécanismes d'apparition et identifier ses indicateurs
- Découvrir et s'approprier les pratiques et les outils de gestion du stress utilisées dans le sport de haut niveau
- Maîtriser la dimension interpersonnelle du stress et prévenir son apparition dans une équipe

Programme de la formation

MODULE 1

Décrypter le stress

- Comprendre comment le stress apparaît au sein du quotidien
- Acquérir les premiers réflexes de base en prévention et gestion du stress
- Comprendre la subjectivité du stress et la responsabilité personnelle que l'on a à le gérer
- Prendre conscience que le stress n'est positif que s'il est ponctuel
- Mieux connaître la puissance de son mental dans la fabrication du stress

Activités :

- Identifier ses symptômes personnels de stress
- Transformer ses pensées négatives
- Prendre conscience de sa météo mentale

Public

Toute personne ayant besoin de gérer son stress et de cultiver un bien-être professionnel durable.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Remonter à la source de son stress pour le faire disparaître

- Apprendre à cibler les pensées génératrices de stress
- Être capable de désamorcer les spirales de pensées stressantes
- Adopter les bons réflexes lors de la détection d'indicateurs de stress
- Apprendre à gérer son stress grâce à sa capacité de concentration
- Changer son rapport au temps pour améliorer son bien-être

Activités :

- Apprendre à créer des pensées paradoxales
- Améliorer sa concentration

MODULE 3

Gérer son stress tel un sportif

- Être en mesure de pratiquer la méditation et nettement améliorer sa gestion du stress
- Découvrir et pratiquer la visualisation, discipline utilisée par les sportifs
- Savoir prévenir le stress grâce à la visualisation
- Combiner des disciplines reconnues en une méthode personnelle de bien-être professionnel
- Se créer un programme d'entraînement personnalisé pour pratiquer son ancrage

Activités :

- S'initier à la méditation
- S'entraîner aux techniques de visualisation
- Apprendre à créer son ancrage

MODULE 4

Activer des compétences transverses et gérer le stress au sein d'un groupe

- Apprendre à développer son intelligence émotionnelle
- Être en mesure de prévenir ou d'identifier le stress de son entourage
- Apprendre à mieux communiquer et favoriser le bien-être professionnel au sein d'une équipe
- Favoriser le bien-être au travail par des initiatives ludiques et interactives
- Développer de nouvelles compétences à partir d'un mieux-être professionnel

Activités :

- Aider son collègue à gérer son stress
- Créer son programme personnel de gestion du stress

Les fondamentaux de la communication non violente (CNV)

Savoir communiquer avec précision et authenticité y compris en situation difficile

Objectifs

- Identifier les principes de la CNV et expérimenter un premier outil clé (OSBD)
- Appliquer la CNV dans des situations réelles de communication difficile
- Oser dire non de manière constructive en utilisant la CNV

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier les principes de la CNV et expérimenter le modèle OSBD

- Adopter la bonne posture: prendre de la hauteur et tourner son regard vers soi
- Découvrir le modèle OSBD

Activités :

- S'exercer à l'expression d'observations, de sentiments, de besoins et de demandes sur la base de situations fictives simples

MODULE 2

Appliquer la CNV dans des situations réelles de communication difficile

- Tracer les contours de l'empathie et ses limites
- S'entraîner à l'écoute empathique
- Appliquer la CNV lors de situations où la communication est difficile

Activités :

- Décrypter une situation difficile vécue en contexte professionnel
- Formuler une demande concrète et réaliste en appliquant la CNV

MODULE 3

Oser dire non de manière constructive en utilisant la CNV

- Se mettre au clair sur les prérequis au « non »
- Dire non en 4 étapes selon les principes de la CNV

Activités :

- En binôme, s'exercer à dire en respectant les principes de la CNV

Public

La formation s'adresse à toute personne qui souhaite améliorer sa communication interpersonnelle et apprendre à dire non, notamment dans les situations difficiles.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

4 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Renforcer son écoute active

Développer sa capacité d'écoute empathique pour une communication constructive

Objectifs

- Identifier les freins et leviers de l'écoute active pour communiquer efficacement
- Pratiquer l'écoute empathique pour instaurer une relation de confiance
- Adopter « l'art de poser des questions » pour favoriser une communication constructive

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier les freins et leviers de l'écoute active pour mieux communiquer

- Les 3 niveaux d'écoute
- Les écueils de l'écoute « classique »
- Les outils clés de l'écoute active

Activités :

- Mise en situation : expérimenter l'écoute active et la reformulation

MODULE 2

Pratiquer l'écoute empathique pour instaurer une relation de confiance

- Les 4 leviers de la pleine présence
- Distinguer bienveillance, empathie et sympathie

Activités :

- Mise en situation : maintenir une posture d'écoute empathique sur un sujet clivant

MODULE 3

Favoriser une communication constructive grâce à « l'art de poser des questions »

- Les différents types de questions et leurs objectifs
- Identifier le type de questions propices à chaque situation

Activités :

- Mise en situation : questionner dans un but donné

Public

La formation s'adresse à toute personne souhaitant développer une communication constructive et des relations de confiance.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

4 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

Développer son lâcher prise

Mieux se comprendre pour réduire sa charge mentale et agir avec confiance et sérénité

Objectifs

- Identifier ses résistances au lâcher prise
- Décrypter ses émotions pour mieux les réguler
- Transformer ses croyances limitantes en leviers de mise en actions

Programme de la formation

MODULE 1

Définir le lâcher prise et identifier ses résistances avant de passer à l'action

- Définir le lâcher prise pour mieux comprendre comment agir
- Identifier et verbaliser avec précision ce qu'il convient de lâcher

Activités :

- Habitudes, ruminations, mécanismes énergivores, réactions face au stress et à la pression : mettre des mots sur des maux pour passer à l'action grâce à des solutions concrètes

MODULE 2

Décrypter les 4 émotions de base pour mieux les réguler

- Comprendre les émotions, leurs déclencheurs et leurs messages cachés
- Reconnaître les émotions qui nous traversent dans une situation donnée et leurs besoins sous-jacents

Activités :

- Émotion > Action : définir avec précision l'émotion et y associer des solutions

MODULE 3

Transformer ses croyances limitantes en leviers de mise en actions réalistes et constructives

- Prendre conscience du cercle vicieux des croyances limitantes
- Développer une nouvelle culture mentale pour entrer dans le cercle vertueux de la pensée

Activités :

- Passer « de l'ombre à la lumière »

Public

La formation s'adresse à toute personne souhaitant dépasser ses croyances limitantes afin de réduire son stress et de se sentir mieux

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

4 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Gestes et postures

Utiliser son corps en toute sécurité dans son poste

Objectifs

- Avoir les connaissances en gestes et postures (port de charge...)
- Restituer les notions, les règles de bases; les fonctionnements de la biomécanique

Programme de la formation

MODULE 1

Son corps

- Analyser les postures
- Projection individuelle
- Le squelette, les muscles, les tendons, la colonne vertébrale
- Les facteurs aggravants

Activités :

- Mouvements corporels

Public

Toute personne qui souhaite préserver son capital santé dans son poste

Prérequis

Pas de contre-indication médicale

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

3 ou 7 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Son environnement

- L'aménagement de son poste de travail et des locaux
- L'organisation de son travail
- Charges , levée et porté sur table, transport et mise à l'épaule, prendre à terre et transporter, gerber et déposer à deux, charges encombrantes, longue

Activités :

- Mise en situation dans un environnement ou poste identifié (test d'évaluation)

EXPERTISE SECTORIELLE



Techniques de vente BtoB

Instaurez une relation de confiance avec vos clients et prospects pour optimisez vos ventes

Objectifs

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- Maîtriser l'entretien commercial en face à face
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et de celles du client
- Fidéliser ses clients sur le long terme

Programme de la formation

MODULE 1

Prospecter, qualifier, se préparer

- Les différentes étapes du cycle de vente
- Comment prospecter aujourd'hui ? Qu'est-ce qui a changé ?
- L'acquisition de leads : comment récolter de l'information pour mieux prospecter
- Le scoring et la qualification des leads via un CRM
- La préparation du rendez-vous : les indispensables, CRM, IA

Activités :

- Rédiger les arguments clés de son offre

MODULE 2

Mener un entretien et découvrir le client

- Structurer et mener un entretien physique
- Réussir sa première impression
- Mieux questionner et améliorer sa qualité d'écoute
- Détecter les besoins du client
- Savoir donner une réponse adéquate en fonction du besoin client

Activités :

- Faire une auto-évaluation de son rendez-vous pour s'améliorer

MODULE 3

Convaincre et négocier

- Savoir convaincre
- Capitaliser les réactions du client pour rebondir
- Gérer les objections du client
- Préparer sa négociation
- Apprendre à dire non

Activités :

- Détailler les sujets pouvant prêter à négociation
- Préparer ses arguments

MODULE 4

Signer et fidéliser

- Changer ses croyances
- Maximiser ses chances de conclure la vente
- Gérer une réclamation client
- Mener un entretien de fidélisation
- Développer et étendre son réseau grâce aux recommandations de ses clients

Activités :

- « Vendre » une idée, un projet pour se tester et ancrer les bonnes pratiques

Public

Commerciaux BtoB et toute fonction ayant une forte dimension commerciale.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

Maîtriser les fondamentaux de la vente

Engagez votre client, du premier contact au closing

Objectifs

- Cibler de nouveaux prospects et réussir sa prise de contact
- Comprendre les besoins de son prospect pour exposer la valeur ajoutée
- Traiter les objections, mener la négociation et conclure dans une logique partenariale
- Maintenir la satisfaction et la relation dans le temps

Programme de la formation

MODULE 1

Cibler pour mieux prospecter

- Identifier et cibler les interlocuteurs clés pour prospecter
- Susciter la curiosité et l'intérêt chez son prospect
- Les outils indispensables : CRM, IA

Activités :

- Cartographier ses interlocuteurs sur une opportunité
- Rédiger et simuler une accroche pour un premier contact

Public

Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les fondamentaux de la vente.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Identifier les besoins, anticiper les objections de son prospect et adapter son offre

- Aider son prospect à formuler ses motivations et ses blocages pour y répondre
- Présenter une proposition commerciale convaincante
- Traiter les objections en proposant des contreparties
- Démontrer la valeur ajoutée et le ROI

Activités :

- Faire exprimer les motivations avec la méthode SONCAS et les blocages avec FOCA
- Présenter sa proposition de valeur
- S'affirmer dans une négociation pour amener une contre- partie acceptable par tous

MODULE 3

Négocier, conclure et maintenir la satisfaction dans le temps

- Savoir convaincre
- Capitaliser les réactions du client pour rebondir
- Gérer les objections du client
- Préparer sa négociation
- Apprendre à dire non
- Valoriser la valeur ajoutée et le ROI

Activités :

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple "non"
- Améliorer la structure d'un de ses bilans

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser une simulation d'un rendez-vous de closing

Optimiser sa performance commerciale

Renforcer vos compétences commerciales, pour vendre mieux dans des processus complexes

Objectifs

- Gérer des cycles de vente complexes en étant proactif pour développer son chiffre d'affaires
- Identifier les bons prospects et obtenir des rendez-vous qualifiés en s'appuyant sur le social selling
- Viser des opportunités à plus forts enjeux en s'adressant directement au décideur
- Détecter des ventes additionnelles et étendre son réseau grâce à la satisfaction de ses clients

Programme de la formation

MODULE 1

Utiliser les réseaux sociaux pour identifier ses prospects et leurs besoins

- Cibler ses prospects via les réseaux sociaux et l'IA
- Identifier les motivations de son prospect pour aligner sa stratégie

Activités

- Cartographier ses interlocuteurs à partir des réseaux sociaux, IA, CRM
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur

MODULE 2

Faire émerger les besoins de son prospect et convaincre le décideur

- S'adresser directement au décideur en contournant les barrières
- Présenter une proposition impactante
- Traiter les objections et démontrer le ROI

Activités :

- S'entraîner à négocier
- Présenter sa proposition de valeur avec la méthode BAC
- S'affirmer dans une négociation pour construire une convergence d'intérêt

MODULE 3

Négocier et engager son client vers de nouvelles opportunités

- Négocier et savoir dire "non" sans compromettre la conclusion de la vente
- Étendre son réseau en sollicitant une recommandation

Activités :

- Aider son interlocuteur à voir comment surmonter les risques qu'il identifie et dépasser le simple « non »
- Solliciter une recommandation auprès d'un client satisfait

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décideur dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser une simulation d'un rendez-vous de closing

Public

Commerciaux souhaitant se perfectionner sur l'ensemble du cycle de vente complexe.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Optimiser sa prospection et gagner de nouveaux clients

Ouvrez de nouvelles opportunités et améliorez votre taux de conversion

Objectifs

- Engager les prospects cibles et obtenir des rendez-vous qualifiés
- Renforcer sa capacité d'écoute et de questionnement pour cibler précisément les besoins et enjeux du prospect
- Augmenter son taux de conversion en générant de la confiance et de l'intérêt chez son prospect
- Valoriser les bénéfices / ROI de son offre

Programme de la formation

MODULE 1

Réussir sa première prise de contact

- Attirer de nouveaux prospects grâce à un compte LinkedIn optimisé
- Susciter la curiosité et l'intérêt grâce à un pitch ciblé et impactant

Activités :

- Optimiser son profil LinkedIn en live dans une perspective social selling
- Structurer son pitch, puis l'incarner à l'oral

MODULE 2

Adapter son argumentaire commercial à la réalité de son prospect

- S'appuyer sur la recommandation pour instaurer la confiance
- Déceler les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente
- Amener son prospect à se projeter dans l'utilisation de l'offre

Activités :

- Fluidifier les premiers échanges
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur
- Construire un argumentaire BAC centré sur le client

MODULE 3

Transformer son prospect en client

- Aider son prospect à formuler ses blocages et ses difficultés pour y répondre avec la méthode FOCA
- Contourner les refus et surmonter les échecs

Activités :

- Transformer des difficultés en solution avec le pas de côté
- Apporter des arguments aux refus courants en simulation d'appel

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser un plan d'actions / comptes

Public

Commerciaux, assistants commerciaux, toute personne en charge de la prospection commerciale.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Techniques commerciales pour non-commerciaux

Développez votre relation client grâce à une posture commerciale

Objectifs

- Adopter une posture « service client » engageante et proactive pour fidéliser ses interlocuteurs
- Prendre contact en toute confiance et promouvoir l'image de l'entreprise
- Mener des échanges professionnels et créateurs de valeur
- Développer son écoute et identifier les opportunités commerciales insoupçonnées

Programme de la formation

MODULE 1

Développer une posture et un discours commercial

- Contribuer à l'expérience client par une posture collaborative et convergente
- Développer un argumentaire centré sur les besoins/enjeux du client

Activités :

- Pitcher son poste, ses missions et son entreprise
- Utiliser l'argumentaire BAC orientée client

MODULE 2

Saisir les opportunités business lors des échanges clients

- S'appuyer sur les faits pour répondre à une demande
- Maîtriser l'écoute active pour identifier les besoins / opportunités
- Amener son client à exprimer ses blocages et difficultés pour y répondre

Activités :

- Reformuler les émotions du client en éléments factuels
- Utiliser l'écoute active et reformuler
- Questionner avec la méthode FOCA et reformuler avec le pas de côté

MODULE 3

Être proactif et créer des opportunités business

- Dépasser sa peur du rejet et traiter les résistances des clients
- Susciter et qualifier une opportunité commerciale pour la remonter en interne

Activités :

- Utiliser la méthode CRAC pour traiter les objections
- Creuser un besoin pour déterminer l'action commerciale adaptée
- Utiliser un script d'appel pour qualifier l'opportunité

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser un plan d'actions / comptes

Public

Toute personne en lien avec des clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Développer et pérenniser une relation client fructueuse

Faites fructifier votre portefeuille grâce à la satisfaction client dans la durée

Objectifs

- Maintenir un contact et un engagement de qualité auprès de son client après la vente
- Incarner la confiance et le professionnalisme dans ses échanges avec ses clients
- S'appuyer sur la réussite et les recommandations pour développer l'upsell et le cross-sell
- Suivre la collaboration dans le temps pour la pérenniser

Programme de la formation

MODULE 1

Construire et renforcer les liens avec ses clients

- Entretenir le contact avec son client
- Consolider sa position chez un client démarché par la concurrence

Activités :

- Reprendre contact avec un client après plusieurs mois
- Montrer à son client les risques à changer de partenaire

Public

Toute personne ayant un portefeuille clients à piloter et développer.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Se mettre à l'écoute du client et l'accompagner vers la réussite des projets

- Détecter des besoins non formulés grâce à l'écoute active et la reformulation
- Définir des indicateurs clés pour évaluer la satisfaction dans le temps
- Piloter le projet et apporter les correctifs

Activités :

- Identifier les besoins et difficultés grâce au questionnement
- Définir des KPIs à partir d'un cas
- Simuler un appel client

MODULE 3

Faire fructifier la relation en ouvrant de nouvelles opportunités

- Traduire la réussite en opportunités de ventes additionnelles pour augmenter son panier moyen
- Étendre son réseau en sollicitant une recommandation

Activités :

- Proposer des ventes additionnelles en appel client
- Appeler un client pour lui demander une recommandation

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser un plan d'actions / comptes

Gérer les réclamations clients

Conservez la confiance de vos clients en vous mettant à leur écoute

Objectifs

- Transformer une réclamation client en opportunité de fidélisation et d'amélioration
- Développer ses capacités d'empathie et d'écoute pour conserver un lien de confiance fort
- Communiquer de façon claire et efficace pour apporter une solution au plus vite
- Co-construire une réponse adaptée au contexte du client

Programme de la formation

MODULE 1

Accueillir la réclamation et identifier le problème

- Aider son client à exprimer son problème
- Gérer l'agressivité grâce à une posture assertive

Activités :

- Faire preuve d'écoute active et cerner le problème du client
- Calmer un client fâché en simulation d'appel

Public

Toute personne en lien avec des clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Partir du sentiment pour construire la solution

- Traiter une insatisfaction client
- Remonter à la source de la réclamation avec le client
- Préparer ses éléments de réponse pour faire adhérer le client

Activités :

- Présenter une piste de solution au client
- Appliquer la méthode d'Ishi-kawa
- Elaborer un argumentaire BAC convaincant

MODULE 3

Pérenniser la solution et capitaliser

- Évaluer l'efficacité de la solution et la satisfaction dans le temps
- Utiliser le storytelling et les histoires pour étoffer son discours client

Activités :

- Définir des KPIs pour mesurer la satisfaction
- Prouver son efficacité grâce au récit d'une résolution de problème similaire

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Maîtriser les techniques de communication pour apaiser une situation conflictuelle.
- Identifier rapidement la cause réelle de l'insatisfaction.
- Résoudre durablement les insatisfactions clients

Activités

- Simulation d'un entretien avec CNV

Prospecter avec l'IA

Travaillez sa prospection avec un agent conversationnel

Objectifs

- Identifier les prospects et obtenir des leads qualifiés
- Ancrer les bonnes pratiques avec l'IA (simulation et courbes d'apprentissages)
- Augmenter son taux de transformation

MODULE 1

Réussir sa première prise de contact

- Identifier de nouveaux prospects
- Susciter la curiosité et l'intérêt grâce à un pitch ciblé et impactant

Activités :

- Construire sa cible de prospection
- Structurer son pitch, puis le tester sur la plateforme

MODULE 2

Adapter son argumentaire commercial à la réalité de son prospect (scénario IA)

- S'appuyer sur la recommandation pour instaurer la confiance
- Déceler les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente
- Amener son prospect à se projeter dans l'utilisation de sa solution / son produit

Activités :

- Fluidifier les premiers échanges
- Utiliser les scénarii proposés pour tester ses argumentaires
- Construire un argumentaire centré sur les besoins/enjeux client

MODULE 3

Transformer son prospect en client

- Aider son prospect à formuler ses besoins et ses difficultés pour y répondre
- Contourner les refus et surmonter les échecs

Activités :

- Transformer des difficultés en solution
- Réaliser des simulations grâce aux scénarii les différents refus et rebonds

MODULE 4

Immersion et synthèse

- Projetez votre décisionnaire dans l'utilisation de votre solution avec un ROI au regard des enjeux

Activités

- Réaliser des simulations pour mesurer la progression sur les axes de progrès

Public

Toute personne en lien avec des clients

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

2 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Permis CE

Maîtrisez la conduite de véhicules couplés

Objectifs

- Acquérir les techniques de conduite et les connaissances en matière de réglementation de conduite d'un ensemble de véhicules couplés
- Se présenter avec succès à l'examen du permis de conduire

Programme de la formation

MODULE 1

Connaitre les principes de sécurité routière et du code de la route

- Les différentes catégories d'usagers et de permis
- Les conditions de circulation en sécurité
- Les comportements adaptés et ceux qui ne le sont pas
- Le code de la route

Activités :

- Mise en situation, simulation vidéo des manœuvres complexes

Public

Toute personne qui souhaite évoluer dans le secteur du transport de marchandises

Prérequis

Avoir 21 ans minimum

Etre titulaire du permis C en cours de validité

Aptitude médicale

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

175 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Conduire en toute situation

- Acquérir les automatismes de sécurité
- Maîtriser son véhicule dans les passages difficiles
- Savoir atteler et dételer sa remorque

Activités :

- Conduite sur route, agglomération, manœuvre en situation réelle
- Passage de l'examen du permis

Conducteur du Transport Routier de Marchandises sur Porteur

Maîtrisez la conduite d'un véhicule de marchandises sur porteur

Objectifs

- Acquérir les connaissances réglementaires, administratives et le code de la route
- Savoir utiliser les documents administratifs et commerciaux ainsi que les outils au métier de conducteur routier
- Être autonome dans la conduite d'un véhicule C
- Se présenter avec succès à l'examen du permis de conduire

Programme de la formation

MODULE 1

Connaître les principes de sécurité routière et maîtriser son véhicule

- Connaître le code de la route et la sécurité routière
- Savoir maîtriser son véhicule hors circulation et en circulation
- Appréhender la réglementation sociale européenne, de matières dangereuses
- Savoir utiliser un chronotachygraphe analogique ou numérique

Activités :

- Mise en situation, simulation vidéo de manœuvres complexes

Public

Toute personne qui souhaite évoluer dans le secteur du transport de marchandises

Prérequis

Avoir 21 ans minimum

Être titulaire du permis C en cours de validité

Aptitude médicale

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

434 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Conduire en toute situation et réglementation

- Connaître la réglementation et les documents de conduite et de marchandises
- Savoir maîtriser son véhicule
- Être capable de câbler et arrimer la marchandise
- Savoir identifier les pannes et intervenir pour réparer ou mise en sécurité

Activités :

- Conduite sur route, agglomération, manœuvre en situation réelle
- Passage des examens

Préparateur de commandes / réceptionnaire

Etre autonome dans son poste

Objectifs

- Maîtriser l'outil WMS
- Effectuer les opérations de préparation de commandes
- Prélever les produits dans le respect des règles de qualité, d'hygiène et de sécurité
- Emballer les produits et constituer les charges adaptées aux contraintes de manutention et de transport
- Charger et décharger un camion dans les règles de sécurité

Programme de la formation

MODULE 1

Fondamentaux de l'environnement WMS réceptionnaire

- Prise en main
- Référentiel articles et données logistiques
- Gestion des commandes fournisseurs
- Réalisation d'opérations de réception
- Gestion des anomalies et des litiges
- Gestion des stocks et traçabilité

Activités :

- Mise en situation d'une réception dans sa globalité
- Simulation d'une commande avec WMS

MODULE 2

Réceptionnaire et contrôle qualité

- Assurer la conformité des marchandises entrantes
- Déchargement
- Contrôle et comptage
- Anomalies
- Affectation

Activités :

- Mise en situation d'un contrôle qualité lors d'une réception

MODULE 3

Préparation de commandes et expédition

- Optimiser la sortie des marchandises
- Techniques de picking
- Gestes & postures
- Hygiène et sécurité
- Conditionnement et chargement

Activités :

- Mise en situation d'un chargement

Toute personne souhaitant évoluer dans la logistique

Prérequis

Savoir lire, écrire, avec une connaissance de l'environnement informatique, respecter les consignes de sécurité

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

91 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Caces R 485 gerbeurs

Etre autonome dans l'utilisation de chariots gerbeurs

Objectifs

- Maîtriser les connaissances et savoir-faire nécessaires à la conduite d'un gerbeur en sécurité
- Réaliser les opérations de gerbage/dégerbage, stockage en palettier, chargement et de déchargement
- Rendre compte des anomalies et difficultés rencontrées dans l'exercice de la conduite du chariot
- Obtenir le CACES® R485

Programme de la formation

MODULE 1

Réglementation et sécurité

- Connaître son environnement et le cadre légal d'intervention
- Prévention des risques professionnels
- Les risques liés à l'utilisation des gerbeurs
- Prise de poste et fin de poste
- Les règles d'utilisation des ponts roulants et des portiques
- Les Équipements de Protection Individuelle (EPI)

Activités :

- Vérification des étapes
- QCM sur les fondamentaux

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans la logistique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Conduire en sécurité

- Catégories de gerbeurs à conducteur porté
- Technologie et spécificités des engins
- La stabilité des gerbeurs
- Règles d'utilisation des gerbeurs
- Techniques d'utilisation et de stockage
- Les vérifications
- La signalisation

Activités :

- Vérification des connaissances
- Réaliser des manœuvres en situations simples et complexes

MODULE 3

Mise en pratique

- Analyse des zones de travail
- Prise de poste, adéquations, vérifications, essais
- Conduite et manœuvres des ponts roulants et portiques
- Fin de poste, entretien, maintenance

Activités

- Passage du Caces

Caces R 484 pont roulant

Etre autonome dans l'utilisation des ponts roulants et portiques

Objectifs

- Maîtriser les connaissances et savoir-faire nécessaires à la conduite des ponts roulants et portiques en sécurité
- Choisir et mettre en œuvre les accessoires d'élingage pour le levage et le transfert de charges
- Rendre compte des anomalies et difficultés rencontrées dans l'exercice de la conduite d'un pont
- Obtenir le CACES® R484

Programme de la formation

MODULE 1

Réglementation et sécurité

- Connaître son environnement et le cadre légal d'intervention
- Prévention des risques professionnels
- Technologie, équipements et spécificités des ponts et portiques
- Prise de poste et fin de poste
- Les règles d'utilisation des ponts roulants et des portiques
- Les Équipements de Protection Individuelle (EPI)

Activités :

- Vérification des étapes

MODULE 2

Elingage et guidage des ponts et portiques

- L'élingage
- Gestes de commandement des appareils de levage
- Les signaux sonores du pontier
- La signalisation

Activités :

- Vérification des connaissances
- Simulation de manœuvres simples et complexes

MODULE 3

Mise en pratique

- Analyse des zones de travail
- Prise de poste, adéquations, vérifications, essais
- Conduite et manœuvres des ponts roulants et portiques
- Fin de poste, entretien, maintenance

Activités :

- Passage du Caces

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans la logistique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

21 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Caces R 489 cat 1B

Etre autonome dans la conduite sécurisée de chariots à conducteur porté (gerbeur en hauteur)

Objectifs

- Maîtriser les connaissances et savoir-faire nécessaires à la conduite d'un chariot en sécurité
- Réaliser les opérations de stockage et de déstockage, de transfert de charges, de chargement et de déchargement
- Appliquer les manœuvres de sauvegarde, assurer la maintenance de premier niveau, savoir rendre compte des anomalies et des difficultés
- Obtenir le CACES® R489

Programme de la formation

MODULE 1

Réglementation et sécurité

- Connaître son environnement et le cadre légal d'intervention
- Prévention des risques professionnels
- Technologie, équipements et spécificités des chariots
- Prise de poste et fin de poste
- Les règles d'utilisation des ponts roulants et des portiques
- Les Équipements de Protection Individuelle (EPI)

Activités :

- Vérification des connaissances

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans la logistique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Sécurité

- Les risques liés à l'utilisation des chariots
- Catégories de chariots à conducteur porté
- Technologie et spécificités des engins
- Prise de poste et fin de poste
- La stabilité des chariots
- Règles d'utilisation des chariots
- Techniques d'utilisation et de stockage
- Les vérifications
- Équipements de Protection Individuelle (EPI)
- La signalisation

Activités :

- Vérification des connaissances
- Simulation de manœuvres simples et complexes

MODULE 3

Mise en pratique

- Analyse des zones de travail
- Prise de poste, adéquations, vérifications, essais
- Conduite et manœuvres des chariots
- Fin de poste, entretien, maintenance

Activités

- Passage du Caces

Câbleur spatial

Réalisez des opérations de câblage de composants mécaniques et électriques

Objectifs

- Comprendre son environnement de travail
- Ancrer les bonnes pratiques techniques d'un câbleur spatial
- Maîtriser les règles d'or et les FOD

Programme de la formation

MODULE 1

Dénudage

- Connaître la connectique et les différents câbles
- Identifier les critères d'acceptation
- Appréhender la gamme de qualification

Activités :

- Pratique sur échantillon de dénudage thermique, mécanique

MODULE 2

Sertissage

- Connaître la matière : contact, férules et cosses
- Comprendre les configurations de sertissage
- Conception et freinage des torons

Activités :

- Pratique sur échantillon sertissage contacts, cosses et férules

MODULE 3

Reprise de blindage

- Connaître les outils et les matériaux
- Réaliser des reprises de blindage sur câbles blindés, tresses et à tresse hélicoïdale

Activités :

- Pratique sur échantillon
- Utilisation des outils

MODULE 4

Faisceaux surblindés et enfichage

- Comprendre le faisceau surblindé

Activités

- Pratique de l'enfichage

MODULE 5

Brassage des fils sur haloring

- Connaître la gamme de qualification
- Réaliser un contrôle qualité

Activités

- Pratique de contrôle
- Brassage sur le haloring

MODULE 6

Utilisation ELISA

- Savoir utiliser l'outil ELISA
- Réaliser une tête A complète sur une gamme de qualification spécifique
- Maîtriser les règles d'or
- Connaître les FOD

Activités

- Réaliser une « tête A » complète

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans le secteur de l'aéronautique

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation,
Dextérité manuelle, minutie

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

210 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Monteur câbleur en équipement électrique

Etre autonome dans l'implantation, le raccordement et le dépannage des armoires et équipements électriques industriels

Objectifs

- Réaliser l'implantation et le raccordement des équipements électriques
 - Préparer l'enchaînement des opérations de montage câblage d'équipements électriques
 - Vérifier l'approvisionnement en matériels nécessaires à la fabrication des équipements électriques
 - Planter et raccorder des équipements électriques
- Réaliser le dépannage des équipements électriques
 - Effectuer des contrôles et des réglages sur une installation d'équipements électriques câblés.
 - Effectuer le dépannage des équipements électrique

Pamme de la formation

MODULE 1

Maintenance et diagnostic de poste

- Localisation de défaillance sous tension
- Prise en compte des risques et mise en place de mesures préventives
- Consignes de sécurité

Activités :

- Mise en pratique de détection de pannes

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans l'industrie

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

210 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed.contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Habilitation électrique

- Réglementation électrique
- Les dangers et zones à risques
- La mise en sécurité
- Conduites à tenir en cas d'accident ou d'incendie électrique

Activités :

- Simulation de détection de risques électriques
- Gestion des accidents

MODULE 3

Montage de composants par brassage

- Définition du brassage
- Les phénomènes physiques
- Les produits d'apports

Activités :

- Réalisation d'une soudure tendre de différents composants

MODULE 4

Lecture de schémas électriques

- Les schémas unifilaires et multifilaire
- Les symboles
- Repérage des conducteurs
- Les régimes de neutre TT / TN / IT
- Norme et dénomination des câbles

Activités

- Lecture de plans électriques

MODULE 5

Métrie, mesures et contrôles

- Utiliser et régler les principaux appareils de mesure
- Effectuer des mesures de résistance d'isolement

Activités

- Test de mesure de contrôle

CQPM Equipier Autonome de Production Industrielle

Etre autonome pour préparer une production, respecter les règles de sécurité, et réaliser des opérations d'assemblage ou d'usinage

Objectifs

- Préparer et organiser son activité de production
- Réaliser une production industrielle conforme
- Participer à la performance de l'unité autonome de production
- Respecter les exigences QHSE

Programme de la formation

MODULE 1

Fondamentaux et préparation

- Connaître les 5 S
- Respecter les consignes d'hygiène/sécurité et les critères qualité
- Connaître les bases du dessin industriel et des matériaux métalliques

Activités :

- Savoir appliquer et respecter les consignes données

MODULE 2

Ajustage, accostage, usinage

- Maîtriser les différentes techniques : ajustage, perçage, alésage, fraisage, ébavurage, taraudage

Activités :

- Réaliser des travaux pratiques sur tôles de différentes épaisseurs

MODULE 3

Procédés spéciaux

- Connaître les procédés spécifiques : torquage, métallisation, freinage, réagréage, traitement de surface avec de l'alodine

Activités :

- Pratique des procédés

MODULE 4

Réalisation de la pièce finale

- La croix
- Certification CQPM

Public

Toute personne qui souhaite travailler dans l'industrie

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

350 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

TPFP Opérateur régleur sur machine-outil à commande numérique

Etre autonome pour préparer, régler et piloter des équipements d'usinage automatisés

Objectifs

- Préparer les équipements nécessaires à la réalisation ou à la poursuite d'une série sur une MOCN par enlèvement de matière
- Démonter, monter les outillages et els outils coupants d'une MOCN par enlèvement de matière
- Procéder à des réglages simples pour réaliser une production sur MOCN par enlèvement de matière
- Réaliser la maintenance de 1^{er} niveau du poste de travail
- Réaliser les opérations d'usinage dur MOCN par enlèvement de matières
- Contrôler la qualité de la production des pièces usinées

Programme de la formation

MODULE 1

Les techniques d'assemblage mécaniques

- Savoir réaliser une étanchéité fiable
- Connaître les techniques de graissage et de lubrification
- Les systèmes de transmission de puissance
- Les roulements

Activités :

- Savoir appliquer les consignes données

MODULE 2

Les techniques d'assemblage électriques

- Exécuter les opérations d'ordre électrique en sécurité
- Effectuer des connexions électriques

Activités :

- Réaliser des travaux pratique

MODULE 3

Organisation et maintenance du poste de travail

- Les temps d'intervention, l'organisation du poste de travail
- L'entretien du poste et des machines
- Contrôle et vérification périodique

Activités :

- Pratique des procédés

MODULE 4

Réalisation d'une simulation Certification TFPF

Public

Toute personne qui souhaite travailler dans l'industrie / MOCN

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

462 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

CQPM Assembleur monteur des systèmes mécanisés

Etre autonome dans l'assemblage, le montage d'ensembles mécaniques complexes

Objectifs

- Réaliser la préparation des opérations de montage d'éléments mécaniques
 - Verifier l'approvisionnement du matériel, outils, composant, nécessaires au montage d'éléments mécaniques
 - Préparer l'enchaînement des opérations de montage d'éléments mécaniques
- S'assurer de la réalisation en qualité du montage d'un système mécanisé
 - Procéder aux opérations d'assemblage du sous-ensemble
 - Procéder aux opérations de montage du sous- ensemble
 - Régler et tester la fonctionnalité du sous- ensemble

Programme de la formation

MODULE 1

Les techniques d'assemblage mécaniques

- Principes d'étanchéité
- Graissage et lubrification
- Les systèmes de transmission de puissance
- Les roulements

Activités :

- Savoir appliquer les consignes données

MODULE 2

Les techniques d'assemblage électriques

- Réalisation d'opérations électriques en sécurité
- Connexions électriques

Activités :

- Réaliser des travaux pratique de tournage et de fraisage avec contrôle

MODULE 3

Organisation et maintenance du poste de travail

- Organiser l'enchaînement de opérations de montages
- Réaliser la maintenance de 1^{er} niveau de son poste de travail

Activités :

- Pratique des procédés

MODULE 4

- Simulation
- Passage du CQPM

Public

Toute personne souhaitant évoluer dans l'industrie, l'aéronautique

Prérequis

Savoir lire, écrire avec un niveau 3 minimum (CAP/BEP) ou avoir une expérience dans un environnement industriel, maitriser les bases de calcul et des unités de mesure.

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

252 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Soudeur industriel MAG & TIG

Etre autonome dans la réalisation de soudures dans le respect des cahiers des charges

Objectifs

- Préparer la zone de travail et les moyens nécessaires à l'activité.
- Préparer les pièces et éléments à positionner et à assembler.
- Réaliser la maintenance de 1er niveau du poste de travail
- Régler les paramètres de soudage.
- Réaliser un positionnement d'éléments sur un ensemble ou sous ensemble partiellement soudé.
- Réaliser les soudures sur un ensemble préassemblé sur au moins un procédé de soudage.
- Contrôler la qualité des travaux de soudure.

Programme de la formation

MODULE 1

Fondamentaux

- Calculs professionnels (trigonométrie, volume et angles)
- Lecture de plans industriels
- Norme ISO 9606
- Les exigences, cotations et tolérances

Activités :

- Exercice d'assemblage, lectures de plans

Public

Toute personne qui souhaite évoluer dans l'industrie

Prérequis

Bonne vision dans l'espace, savoir lire et avoir des bases solides en mathématiques

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

287 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Pratique de soudage

- Les techniques et procédés de soudage (règles de base, avantages et inconvénients)
- Soudure semi-automatique MIG MAG (procédés, postes et accessoires)
- Soudage TIG (préparation des pièces, hygiène et sécurité)

Activités :

- Pratique sur tôles, tubes acier, acier inoxydable, soudage en position

MODULE 3

Contrôle et qualité des soudures

- Identifier les différents défauts de soudure
- Appliquer les mesures correctives
- Connaitre les méthodes de contrôle non destructif
- Les défauts de soudure et mesures correctives
- Normes et spécifications de qualité ISO, AWS...

Activités :

- Pratique des procédés

MODULE 4

Maintenance de 1^{er} niveau

- Rôle des différentes maintenances
- Les procédures d'intervention
- Les opérations selon les spécificités des équipements
- Conformité du poste de travail et de son environnement

Activités :

- Mise en situation sur parc machine

Conducteur équipement industriel

Etre autonome pour assurer le bon fonctionnement d'un système de production industrielle.

Objectifs

- Préparer la zone de travail et les moyens nécessaires à l'activité.
- Préparer les pièces et éléments à positionner et à assembler.
- Réaliser la maintenance de 1er niveau du poste de travail
- Régler les paramètres de soudage.
- Réaliser un positionnement d'éléments sur un ensemble ou sous ensemble partiellement soudé.
- Réaliser les soudures sur un ensemble préassemblé sur au moins un procédé de soudage.
- Contrôler la qualité des travaux de soudure.

Programme de la formation

MODULE 1

Fondamentaux

- Calculs professionnels (trigonométrie, volume et angles)
- Lecture de plans industriels
- Norme ISO 9606
- Les exigences, cotations et tolérances

Activités :

- Exercice d'assemblage, lectures de plans

Public

Toute personne qui souhaite évoluer dans l'industrie

Prérequis

Bonne vision dans l'espace, savoir lire et avoir des bases solides en mathématiques

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

329 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Pratique de soudage

- Les techniques et procédés de soudage (règles de base, avantages et inconvénients)
- Soudure semi-automatique MIG MAG (procédés, postes et accessoires)
- Soudage TIG (préparation des pièces, hygiène et sécurité)

Activités :

- Pratique sur tôles, tubes acier, acier inoxydable, soudage en position

MODULE 3

Contrôle et qualité des soudures

- Identifier les différents défauts de soudure
- Appliquer les mesures correctives
- Connaître les méthodes de contrôle non destructif
- Les défauts de soudure et mesures correctives
- Normes et spécifications de qualité ISO, AWS...

Activités :

- Pratique des procédés

MODULE 4

Maintenance de 1^{er} niveau

- Rôle des différentes maintenances
- Les procédures d'intervention
- Les opérations selon les spécificités des équipements
- Conformité du poste de travail et de son environnement

Activités :

- Mise en situation sur parc machine

Choisisseur de verres

Etre autonome dans la détection des défauts sur le verre des flacons

Objectifs

- Evaluer la qualité d'un flacon
- Maitriser les différents niveaux d'exigence qualité
- Respecter les critères de délais, quantité et sécurité
- Connaître et appliquer les politiques QHSE

Programme de la formation

MODULE 1

Identification de défauts sur façon de verre chaud

- Maitriser les défauts du verre
- Les caractéristiques du verre
- Connaître la terminologie du flacon et des défauts
- La sécurité des interventions et utilisation des EPI

Activités :

- Evaluation théorique des connaissances

MODULE 2

Politique et normes QHSE

- Apprendre les différentes règles de sécurités
- Connaître les différentes normes QHSE
- Identifier et prévenir les situations à risques
- Connaître la démarche 5S
- Appliquer les normes qualité

Activités :

- Mise en situation d'un contrôle qualité

MODULE 3

Identifier les défauts lors du tri et du re triage

- Comprendre un cahier des charges et ses exigences
- Rôle du choisisseur
- Savoir classer les défauts
- Mesurer les impacts d'un défaut pour un client

Activités :

- Mise en situation d'une identification

MODULE 4

Repérer les défauts sur décor flacon en verre froid

- Connaître le fiches photo du code article, les fiches d'emballage et les consignes spécifique

Activités :

- Mise en situation d'une identification

Public

Toute personne qui occupe ou souhaite occuper un poste dans l'industrie du verre

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

98 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Coffreur bancheur

Etre autonome pour réaliser des structures en béton armé

Objectifs

- Préparer et organiser son poste de travail en respectant les règles de sécurité
- Identifier les règles de mise en œuvre des banches
- Réaliser des ouvrages en béton armé comportant les phases de coffrages, ferrailage et coulage de béton (voiles-planchers) à l'aide de banches

Programme de la formation

MODULE 1

Identifier et appliquer les règles d'hygiène et de sécurité

- Règles de sécurité individuelle et collectives
- Gestes et posture
- La sécurité pour la mise en place de coffrage
- La communication avec le grutier
- La prévention des risques

Activités :

- Application pratique, recherche des gestes adaptés

Public

Toute personne qui occupe ou souhaite occuper un poste dans l'industrie du verre

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

175 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Les enjeux du travail en équipe

- Savoir être et communication
- Travail en équipe
- Efficacité du travail individuel et du travail collectif

Activités :

- Mise en situation collective

MODULE 3

Déterminer l'élingage à réaliser

- Identifier les matériels à utiliser pour la confection des élingues
- Types d'élingue et techniques d'élingage
- Choix et mise en place d'élingues
- Entretien et maintenance

Activités :

- Mise en situation sur choix d'élingues

MODULE 5

Mettre en œuvre des bétons

- Maîtriser des différents constituants du béton sur la qualité de l'ouvrage
- Réception des B.P.E et réalisation des contrôles
- Comportement du coffrage sous l'effet de la poussée du béton
- Les défauts du béton, causes, prévention et remèdes

Activités :

- Réalisation d'un coffrage

Habilitation électrique BT et HT (initiale ou recyclage)

Effectuer des opérations d'ordre non électrique dans un environnement BT ou HT

Objectifs

- Sensibiliser aux dangers de l'électricité
- Connaître la réglementation et les risques présentés par les installations conformément à la norme NF C 18-510
- Obtenir l'attestation de formation habilitation électrique visée

Programme de la formation

MODULE 1

Les fondamentaux

- Notions d'électricité
- Risques électriques
- Habilitations électriques
- Mesures de prévention
- Outillages et équipements
- Gestion des incidents/accidents

Activités :

- QCM
- Mise en situation système électrique, risques et accidents

Public

Toute personne ayant en charge des travaux d'ordre non électrique sur l'ensemble ou une partie d'un ouvrage électrique en exploitation, mis hors tension.

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

7 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

MODULE 2

Son environnement HO / BO / HOV

- Les acteurs concernés par les travaux (rôle et fonction)
- Les documents applicables et les utiliser
- Limites de l'habilitation indice 0 (autorisations et interdits) et évaluation des risques dans ces limites
- Mettre en place et organiser la zone de travail, assurer la surveillance du chantier
- Les travaux sans tranchée

Activités :

- Mise en situation

Sauveteur secouriste du travail (initiale)

Etre autonome pour intervenir auprès d'une victime

Objectifs

- Protéger et prévenir d'un danger
- Examiner une victime
- Faire alerter et informer
- Secourir une victime

Programme de la formation

MODULE 1

Les fondamentaux

- Les principaux indicateurs de santé au travail
- Le rôle du Sauveteur Secouriste du Travail
- Le cadre juridique de l'intervention du SST

Activités :

- QCM

MODULE 2

La protection

- Analyser une situation d'accident (le mécanisme accidentel)
- Protéger face à une situation d'accident (Supprimer un danger)
- Protéger face à une situation d'accident (Isoler un danger)
- Protéger face à une situation d'accident (Soustraire d'un danger)

Activités :

- Mise en situation

MODULE 3

Protection à prévention

- Les dangers dans une situation de travail
- Les principes de base en prévention

Activités :

- Mise en situation

MODULE 4

Examiner et alerter

- Examiner la ou les victimes
- Faire alerter ou alerter en fonction de l'organisation des secours de l'entreprise
- Alerter sur les situations récurrentes

Activités :

- Mise en situation

MODULE 5

Secourir une victime

- Qui saigne abondamment
- Qui s'étouffe
- Qui se plaint de sensations pénibles et/ou des signes anormaux
- Qui se plaint de brûlures
- Qui se plaint d'une douleur empêchant certains mouvements
- Qui se plaint d'une plaie qui ne saigne pas abondamment
- Qui ne répond pas, mais qui respire

Activités :

- Mise en situation

Public

Toute personne souhaitant devenir Sauveteur et Secouriste du travail ou nécessitant d'avoir les compétences pour intervenir

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Travail en hauteur et port de harnais

Savoir intervenir en sécurité

Objectifs

- Acquérir les connaissances théoriques et pratiques relatives à l'utilisation du harnais et des systèmes anti-chutes
- Employer les connaissances techniques relatives au travail en hauteur
- Évoluer en toute sécurité pour tous les travaux et accès en hauteur sur sites équipés (avec ancrages et lignes de vie)

Programme de la formation

MODULE 1

La réglementation

- Les statistiques des Accidents du Travail
- Les dispositions réglementaires
- Droits, obligations et responsabilités

Activités :

- QCM

MODULE 2

La prévention des risques

- Les différents acteurs de l'entreprise et leurs obligations
- Les partenaires de la prévention et leur rôle
- Que faire en cas d'accident ?
- Processus menant à l'AT et à la MP
- Risques et sanctions liés à la prise

Activités :

- Mise en situation

MODULE 3

Travail en hauteur

- Prévention contre les risques de chutes de hauteur
- Moyens d'accès et postes de travail avec protection collective
- Postes de travail en hauteur avec utilisation d'EPI spécifiques
- EPI contre les chutes de hauteur

Activités :

- Mise en place des équipements de sécurité
- Techniques de déplacement en hauteur
- Utilisation des EPI et port du harnais

Public

Toutes les personnes utilisant des EPI contre les chutes de hauteur pour des accès et travaux en hauteur sur toitures et sites équipés.

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr

Amiante SS4

Réaliser des travaux d'amiante en toute sécurité

Objectifs

- Etre capable d'appliquer les procédures opératoires spécifiques aux interventions sur ou à proximité de matériaux contenant de l'amiante
- Etre capable d'appliquer les procédures de contrôle en cours de chantier)

Programme de la formation

MODULE 1

Les fondamentaux

- Contexte réglementaire
- Identification du risque amiante, interdiction, caractéristiques, utilisation
- Effets sur la santé, suivi médical
- Exigences réglementaires, obligation de repérage, mode opératoire, suivi des expositions et de la VLEP, droit de retrait

Activités :

- QCM

MODULE 2

La prévention

- Les équipements de protection individuelle, APR, combinaison
- Les moyens de protection collective, confinement, extracteur, aspirateur
- Procédure d'habillage et de décontamination

Activités :

- Mise en situation sur procédure d'habillage et de décontamination

Public

Toutes les personnes devant exécuter ou installer ou faire fonctionner ou entretenir les matériels

Prérequis

Savoir lire, écrire,

Tarif

Sur devis selon besoins identifiés

Durée & planning

14 heures

Inscription ouverte toute l'année, dates à convenir

Accessibilité

Les lieux pour cette formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ou aux personnes en situation de handicap. Pour toute question relative à l'accessibilité ou à un besoin d'aménagement, vous pouvez contacter HRed contact@hred-synergie.fr



**Vous avez un projet
de formation,
vous souhaitez en
savoir plus ?**

Contact@hred-synergie.fr