

CATALOGUE

Nos formations 2026

Management, communication et efficacité professionnelle

1

Mieux se connaître pour développer la performance individuelle et collective

1 jour · INTRA

2

Maîtriser les fondamentaux du management d'équipe

2 jours · INTRA

3

Les clés de la gestion de projet

2 jours · INTRA

4

Maîtrise et affirmation de soi dans les relations professionnelles

1 jour · INTRA

5

Développer son impact et son leadership lors des présentations orales

1 jour · INTRA

6

Réussir ses entretiens annuels

1 jour · INTRA

Contact : 06 51 22 55 10 · nicolas.muller@humanoë.com



Modalités communes à l'ensemble des formations Humanoe



Contenu des formations

- Chaque programme peut être adapté au niveau et aux besoins spécifiques des apprenants, à partir d'un recueil des besoins réalisé en amont



Modalités d'évaluation des acquis

- En amont : QCM de positionnement
- En cours de formation : questions, mises en situation et travaux pratiques
- En fin de formation : QCM d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant



Accueil et accessibilité des personnes en situation de handicap

- Humanoe s'engage à garantir l'accueil, l'accompagnement et le suivi des personnes en situation de handicap, en coordination avec l'entreprise cliente
- Accessibilité des locaux et processus d'accueil : analyse et prise en compte des besoins spécifiques
- Pédagogie : conception, adaptation ergonomique, aménagement des activités et des mises en situation
- Supports adaptés : écrans de grande taille, affichage en gros caractères pour les personnes déficientes visuelles...
- Référent handicap : Nicolas Muller. Pour nous signaler un besoin (déficit sensoriel, moteur...) et étudier les compensations possibles : nicolas.muller@humanoe.com



Modalités et délais d'accès

- Formations INTRA : démarrage possible sous 2 semaines après validation de la proposition
- Les inscriptions des participants à une session sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation

Rapport d'activité – 1er semestre 2026



86

personnes formées



3

clients actifs

● Résultats par programme

Exemples de programmes sur mesure	Taux de satisfaction	Taux d'acquisition des notions clés	Capsules vidéo pour pérenniser les acquis
Les clés de la gestion de projet	97 %	96 %	8
Développer les relations avec son client et son équipe dans un projet	95 %	95 %	11
Maîtriser les fondamentaux du management d'équipe	96 %	96 %	16
Maîtrise et affirmation de soi dans les relations professionnelles	92 %	95 %	3

Taux calculés à partir des questionnaires de satisfaction et des QCM d'évaluation de fin de formation.

Mieux se connaître pour développer la performance individuelle et collective

**DURÉE**

1 jour (7 heures)

FORMAT

INTRA

PUBLIC CONCERNÉ

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

Objectifs de la formation

- À partir des modèles DISC et Forces Motrices, appréhender les différents modes de fonctionnement et comprendre les motivations des membres d'une équipe
- Développer un état d'esprit propice à la performance : identifier les points forts de chacun en communication et en leadership, ses besoins spécifiques et la façon dont les autres peuvent s'y adapter

Programme

Avant la formation : chaque participant renseigne un questionnaire DISC et Forces Motrices

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes attentes

2 Comprendre le modèle DISC

- Présentation du modèle
- Identifier sa zone d'expression et sa zone d'effort
- Associer chaque couleur à ses attributs
- Comprendre la différence entre profil naturel et profil adapté

3 Identifier les profils de l'équipe

- Chacun émet une hypothèse sur le profil des autres membres de l'équipe, puis sur son propre profil
- Restitution en grand groupe de la synthèse des profils : profil naturel et profil adapté

4 Les Forces Motrices

- Présentation des Forces Motrices
- Partage des Forces Motrices de chaque participant et de leurs incidences sur la motivation

5 S'adapter aux différents profils

- S'adapter aux préférences de communication de chaque style
- Profil DISC de l'équipe : forces et complémentarités

6 Expérimenter

- Mise en application à travers un jeu coopératif

7 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter, pour améliorer la performance de l'équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Quiz interactifs (Kahoot)
- Jeu coopératif
- Vidéos décalées

TARIF

2 300 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel)

60 € HT par questionnaire DISC et Forces Motrices (fournisseur certifié : Assessments 24x7)

CONTACT

☎ 06 51 22 55 10

✉ nicolas.muller@humanoe.com

Maîtriser les fondamentaux du management d'équipe

**DURÉE**

2 jours (14 heures)

FORMAT

INTRA

PUBLIC CONCERNÉ

Managers hiérarchiques ou transversaux

PRÉREQUIS

Aucun

Objectifs de la formation

- Acquérir les méthodes, les outils et les postures nécessaires pour manager efficacement son équipe en fonction des situations, du contexte et de la personnalité de ses collaborateurs

Programme

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes situations, mes attentes
- Découverte des 4 rôles du manager (leader, arbitre, coach, animateur) à travers des études de cas : chef d'expédition, entraîneur sportif, chef d'orchestre, grand chef cuisinier

2 Manager leader

- Donner du sens (vision, mission, stratégie) et construire sa feuille de route
- Comprendre les clés de la performance collective (jeu du carré parfait)
- Identifier son style de leadership à partir du modèle DISC
- Fixer des objectifs efficaces (SMART, OKR)
- Conduire le changement (swing du changement, stratégie des alliés)

3 Manager arbitre

- Mettre en place des règles de fonctionnement
- Gérer les situations de tension en développant son assertivité (test d'assertivité de Gordon)
- Recadrer sans démotiver (outil DESC)

4 Manager coach

- Différencier performance et résultat
- Le modèle des motivations profondes
- S'appuyer sur la stratégie des points forts issue du sport de haut niveau pour développer la confiance et les compétences
- Développer une culture du feedback
- Management situationnel et délégation

5 Manager animateur

- Les rituels d'animation
- Les principes de base de la communication pour faire passer un message
- La préparation des réunions (outil TOMAT)
- Les bonnes pratiques pour animer des collaborateurs à distance

6 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Études de cas
- Mises en situation métier
- Jeu coopératif
- Autodiagnosics
- Vidéos (sport, médias)

TARIF

3 950 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel)

CONTACT

☎ 06 51 22 55 10

✉ nicolas.muller@humanoe.com

Les clés de la gestion de projet

**DURÉE****2 jours (14 heures)****FORMAT****INTRA****PUBLIC CONCERNÉ****Chefs de projet****PRÉREQUIS****Aucun**

Objectifs de la formation

- Permettre à des chefs de projet qui gèrent des projets vendus à des clients de partager un référentiel commun
- Acquérir une posture et une trame méthodologique pratique en gestion de projet

Programme

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes situations, mes attentes

2 Expérience de la tour en bois

- Vivre, à travers un jeu décalé, les temps forts d'un projet
- Travail en sous-groupes et débriefing collectif

3 Cadre de référence et acteurs

- Définition et cycle de vie d'un projet
- Lien avec le système qualité de l'entreprise
- Les modes d'engagement contractuel (forfait, AT, UO)
- Les acteurs internes et externes, leurs rôles et responsabilités
- Le triangle d'or : chef de projet, responsable des ressources, commercial

4 Participer à l'avant-vente

- Comprendre le besoin du client
- Analyser la faisabilité et chiffrer le projet
- Participer à la proposition commerciale

5 Cadrer et lancer le projet

- Constituer l'équipe projet
- Définir les objectifs du projet
- Identifier et mobiliser ses alliés
- Préparer (outil TOMAT) et animer une réunion de lancement interne et externe

6 Réaliser et clôturer le projet

- Étude de cas métier
- Maîtriser le contrat : événements contractuels, données d'entrée, évolutions de périmètre, validation des livraisons, facturation
- Piloter la production : manager l'équipe, planifier, suivre l'avancement, gérer les risques, assurer le reporting
- Clôturer le projet et capitaliser

7 Initiation aux méthodes agiles

- Jeu du marshmallow challenge
- Les principes des méthodes agiles, focus sur Scrum
- Transposition au métier de l'entreprise

8 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Jeux pédagogiques
- Études de cas métier
- Vidéos (sport, médias)

TARIF

3 950 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel), préparation du cas métier incluse

CONTACT

 **06 51 22 55 10**

 nicolas.muller@humanoe.com

Maîtrise et affirmation de soi dans les relations professionnelles

**DURÉE**

1 jour (7 heures)

FORMAT

INTRA

PUBLIC CONCERNÉ

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

Objectifs de la formation

- Renforcer sa posture dans les situations de tension ou de négociation
- Travailler l'affirmation de soi et les techniques qui permettent de gérer ces situations en préservant la qualité de la relation

Programme

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes situations, mes attentes

2 Mon style relationnel

- Repérer les 3 comportements inefficaces : passivité, agressivité, manipulation
- Identifier leurs causes et leurs conséquences, pour soi et pour les autres
- Autodiagnostic individuel (test d'assertivité de Gordon)

3 Réagir avec assertivité

- Les ingrédients de l'assertivité
- Adopter un comportement assertif face aux 3 comportements inefficaces

4 Formuler une critique constructive

- La méthode DESC
- Entraînement sur des situations décalées
- Entraînement sur des situations métier

5 Faire face aux critiques

- Répondre sereinement aux critiques justifiées
- Gérer les reproches agressifs et non justifiés

6 S'affirmer sereinement dans une relation

- Oser demander
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire
- Annoncer une mauvaise nouvelle

7 Entraînement en situation métier

- Demander des contreparties en négociation
- Dire non à un client
- Traiter une objection lors d'une vente

8 Challenge final

- Négocier à tour de rôle avec un manager « manipulateur » et conclure un accord en restant assertif

9 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Autodiagnostic d'assertivité
- Mises en situation décalées
- Mises en situation métier

TARIF

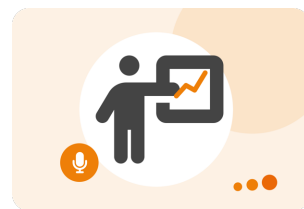
2 150 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel)

CONTACT

☎ 06 51 22 55 10

✉ nicolas.muller@humanoe.com

Développer son impact et son leadership lors des présentations orales

**DURÉE**

1 jour (7 heures)

FORMAT

INTRA

PUBLIC CONCERNÉ

Tous publics

PRÉREQUIS

Aucun

Objectifs de la formation

- Identifier son style de communication
- Gagner en impact lors des présentations orales, en présentiel comme à distance
- Structurer sa présentation et ses messages

Programme

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes situations, mes attentes

2 Les 3 piliers de la prise de parole

- Comprendre les 3 dimensions : professionnelle, technique et personnelle
- Exercice d'application

3 La communication non verbale

- L'impact du visage, du corps et de la voix
- S'appuyer sur le non-verbal pour renforcer ses messages
- Gérer son stress

4 Les bonnes pratiques en soutenance

- Préparer l'intervention
- Piloter sa présentation
- Débriefing à chaud et à froid

5 La soutenance étape par étape

- Le tour de table
- Cadrer la réunion
- Le storytelling
- Convaincre et démontrer
- Présenter les éléments différenciants

6 La gestion des interactions

- Comprendre les attentes de l'auditoire
- Faire participer l'auditoire
- Traiter les objections et les questions pièges

7 Construire un support impactant

- Les règles d'une présentation efficace
- Gérer les ruptures de format

8 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Vidéos décalées
- Mises en situation

TARIF

2 150 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel)

CONTACT

☎ 06 51 22 55 10

✉ nicolas.muller@humanoe.com

Réussir ses entretiens annuels

**DURÉE****1 jour (7 heures)****FORMAT****INTRA****PUBLIC CONCERNÉ****Managers, responsables opérationnels, chefs d'équipe****PRÉREQUIS****Aucun**

Objectifs de la formation

- Acquérir les techniques pour préparer et conduire ses entretiens annuels : s'approprier les étapes, maîtriser les outils, développer les savoir-faire relationnels
- Renforcer sa posture pour faire de ces entretiens un levier de performance et de motivation

Programme

1 Introduction

- Accueil et présentation du programme
- Tour de table : mon parcours, mes situations, mes attentes

2 Définition et enjeux

- Différencier l'entretien annuel et l'entretien professionnel
- Les enjeux pour le collaborateur, le manager et l'organisation

3 Adopter une posture de manager coach

- Les missions du manager coach
- Ses outils : motivations profondes, stratégie des points forts, feedback
- La place de l'entretien annuel dans l'accompagnement du collaborateur

4 Les étapes de l'entretien

- La préparation et l'accueil
- Le bilan de l'année écoulée
- Le futur
- La conclusion, la formalisation et le suivi

5 Les méthodes et outils indispensables

- Fixer des objectifs et les évaluer avec objectivité (SMART)
- Féliciter et formuler des critiques constructives (DESC)
- Gérer les situations difficiles et les risques liés à l'évaluation
- Construire un plan de développement fondé sur les points forts

6 Conclusion

- Engagements personnels : je continue, je décide de faire, je décide d'arrêter

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Vidéos
- Mises en situation
- Jeu pédagogique
- Travaux en sous-groupes

TARIF

2 150 € HT pour un groupe de 12 personnes maximum (en présentiel)

CONTACT

 **06 51 22 55 10**

 nicolas.muller@humanoe.com