



CATALOGUE DE FORMATIONS 2019

Relations humaines
Communication
Dynamique des organisations



- SEBASTIEN MICMACHER -

SOMMAIRE

- Présentation p.2
- Qualifications p.3
- Références p.4
- Programme des formations
 - PRENDRE LA PAROLE p.5
 - COMMUNIQUER DE MANIERE SAIN ET EFFICACE p.6
 - GERER LES CONFLITS p.7
 - PRATIQUER L'INVESTIGATION APPRECIATIVE p.8
 - METTRE EN PLACE ET ANIMER UN ATELIER D'IMPROVISATION
THEATRALE p.9
 - FAIRE GROUPE p.10
- Formation sur mesure, coaching, théâtre en entreprise, théâtre-forum p.11
- Contact p.11
- Faire financer votre formation p.12

PRESENTATION

Mes spécificités

La simplicité

Je ne vais pas vous submerger d'apports sur les différentes théories de la communication, des émotions ou de l'accomplissement personnel.

La communication est la mise en pratique de notre philosophie de vie. Elle est l'endroit de la rencontre entre ce que nous sommes – nos valeurs, nos émotions, nos qualités humaines – et le monde extérieur.

Les choses qui me semblent les plus importantes dans la vie ne sont pas les plus complexes à expliquer. Au contraire. En général, il suffit d'ouvrir une porte, puis de pratiquer pour acquérir de nouvelles aptitudes.

Je cherche en revanche :

L'efficacité : je veux faire une différence. Il y aura un avant et un après mon intervention.

La convivialité : je sais par expérience que nous allons plus loin, même bien au-delà de notre zone de confort parfois, sans jamais forcer ni brusquer qui que ce soit. Respect, confiance et empathie.

Ma philosophie

Une approche simple et pratique.

J'ai la conviction que les changements profonds en cours dans notre monde nécessitent plus que jamais de développer nos compétences relationnelles et émotionnelles.

Ma participation à cette transition est de mettre mes savoir-faire au service des autres et de leur permettre d'accueillir ces changements avec sérénité et enthousiasme.

Je souhaite vous transmettre des outils concrets, que vous allez pouvoir vous approprier et adapter, selon qui vous êtes et vers où vous souhaitez aller.

Toutes mes formations sont adaptées très précisément aux spécificités de vos demandes et besoins.

Mes tarifs

Je veux vivre de ma passion, celle de participer à changer le monde. Pour cela, j'ai intérêt à toucher le plus grand public possible, afin d'augmenter à la fois mon autonomie et ma liberté d'innover vers de nouveaux projets.

Voilà pourquoi j'ai décidé de ne pas appliquer à mes domaines d'intervention le précepte qui prétend que, pour être crédible dans l'excellence, il faut pratiquer des prix élitistes.

Je prends le risque de perdre ceux qui évaluent l'excellence en se fiant au seul prix.

J'espère toucher tous les autres.



QUALIFICATIONS

Formateur professionnel enregistré chez Datadock

Master Coach certifié par l'Institut de Coaching International de Genève

Metteur en scène et improvisateur

Formé à la Méditation de Pleine Conscience (MBSR -Mindfulness Based Stress Reduction)
auprès de l'Association pour le Développement de la Mindfulness

Formé à la CNV (Communication Non Violente) auprès de l'AFFCNV (Association Française
des Formateurs en CNV)

Consultant certifié en Investigation Appréciative auprès de l'Institut de Coaching
International de Genève

Praticien certifié CLEEN® (Coaching de Libération des Empreintes Émotionnelles Négatives)

Formateur et animateur en Cercles Restauratifs

Formé au Théâtre-Forum auprès du Théâtre de l'Opprimé de Paris

Formé au Théâtre chez Acting International, et à l'Académie des Arts de Minsk - Biélorussie

REFERENCES



DIRECTION DÉPARTEMENTALE
DE LA COHESION SOCIALE
ET DE LA
PROTECTION DES POPULATIONS



MINISTÈRE
DE LA CULTURE

Direction régionale
des affaires culturelles
Centre-Val de Loire



DIRECTION RÉGIONALE
DES ENTREPRISES,
DE LA CONCURRENCE,
DE LA CONSOMMATION,
DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI



PRENDRE LA PAROLE

PUBLIC : Manager, entrepreneur, responsable de projet, leader, ... et toute personne ou groupe souhaitant acquérir les fondamentaux solides de la prise de parole en public.

OBJECTIFS

- Acquérir rapidement les bases solides de la prise de parole en public.
- Pouvoir proposer une conférence ou une présentation publique.
- Savoir animer une réunion ou y participer pleinement.
- Avoir les acquis nécessaires afin de progresser bien au-delà de la formation.

CONTENUS

Où en sommes-nous ? – Établir l'état des lieux

- Changer ses croyances et sa perception de soi.
- Recueillir les demandes, obstacles et objectifs des participants.
- Détecter et déconstruire les croyances limitantes.

Où voulons-nous aller ? – Comprendre et acquérir

- Comprendre et apprivoiser le trac, théorie et pratique.
- Acquérir les compétences techniques (souffle, voix, corps).
- S'approprier des structures adaptables et vivantes pour construire sa prise de parole (capter son auditoire, construire le propos, conclure avec force et clarté).
- Trouver son style (tirer profit de ses points forts, de ses goûts et de ses valeurs).
- Outils et pratiques de la compréhension et de la gestion des émotions.
- Outils et pratiques autour de la légitimité, de la confiance, de l'intention et du lâcher prise.

Allons-y ! – Pratiquer et intégrer

- Techniques d'improvisation et outils pour répondre aux questions et objections,
- Pratiquer et pratiquer encore, gagner en aisance, trouver son plaisir.
- Outils techniques de souffle, voix, diction, corps.
- Outils pratiques du non-verbal et du paraverbal.
- Outils pratiques autour des points forts, spécificités et aspirations de chacun, afin de découvrir l'orateur que l'on est et que l'on veut développer.
- Outils pratiques de structuration du propos.
- Outils pratiques d'improvisation et d'accueil de l'imprévu et de la contradiction.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Alternance entre transmission d'outils, ateliers de pratique et mises en situations.

Remise de documents de synthèse et de fiches pratiques pour consolider les acquis et continuer de progresser en autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis. Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 2 à 6 personnes

DURÉE : 2 jours

TARIF INTRA : 1.300 € net + défraiements

COMMUNIQUER DE MANIERE SAIN ET EFFICACE

PUBLIC : Manager, entrepreneur, responsable de projet, leader, ... et toute personne ou groupe souhaitant améliorer radicalement sa communication.

OBJECTIFS

- Acquérir rapidement les bases solides d'une communication saine et efficace.
- Être en mesure d'adapter sa communication aux interlocuteurs et aux situations.
- Avoir les acquis nécessaires afin de progresser bien au-delà de la formation.

CONTENUS

Où en sommes-nous ? – Établir l'état des lieux

- Évaluer la motivation à évoluer et la conscience qu'un changement profond est possible.
- Identifier les modes de communication majoritairement en action dans notre quotidien, ainsi que leurs conséquences.

Où voulons-nous aller ? – Comprendre et acquérir

- Enjeux et répercussions de la communication.
- Les alternatives qui existent et qui ont fait leurs preuves.
- Les principes et outils concrets pour bien communiquer et s'affirmer sainement.

Allons-y ! – Pratiquer et intégrer

- Nombreuses mises en situation afin d'intégrer l'un après l'autre les différents outils qui vont changer radicalement notre communication.
- Alternance entre retours d'expérience et approfondissements des pratiques.
- Synthèses.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance entre transmission d'outils, ateliers de pratique et mises en situations.

Remise de documents de synthèse et de fiches pratiques pour consolider les acquis et continuer de progresser en autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis.

Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 4 à 8 personnes

DURÉE : 2 jours

TARIF INTRA : 1.300 € net + défraiements

GERER LES CONFLITS

Créés dans les favelas brésiliennes, les Cercles Restauratifs sont une technique puissante de résolution de conflits. Issus de la Communication Non Violente, ils sont enseignés et utilisés partout dans le monde, dans des contextes judiciaire, éducatif, entrepreneurial, sanitaire et social, etc.

PUBLIC : Manager, entrepreneur, responsable de projet, leader, ... et toute personne ou groupe souhaitant acquérir une méthodologie solide et adaptable de résolution de conflit constructive et durable.

OBJECTIFS

Acquérir rapidement les bases solides de la résolution de conflit.

Résoudre les conflits en cours.

Avoir les acquis nécessaires afin de progresser bien au-delà de la formation.

CONTENUS

Où en sommes-nous ? – Établir l'état des lieux

- Changer ses croyances et sa perception des conflits.
- Aborder des problématiques vécues par les participants.
- Recueillir les demandes, obstacles et objectifs des participants.
- Détecter et déconstruire les croyances limitantes.

Où voulons-nous aller ? – Comprendre et acquérir

- Qu'est-ce qu'une communauté, quels sont nos intérêts communs au-delà de ce qui nous sépare.
- Comprendre les enjeux, la philosophie, l'historique et l'efficacité de la méthode.
- Intégrer les notions de besoins fondamentaux universels derrière les comportements les plus divers.
- Participer à des cercles fictifs.

Allons-y ! – Pratiquer et intégrer

- Exemples d'application.
- Les rôles de facilitateur, initiateur, protagonistes et accompagnateur.
- L'avant-cercle.
- Les 3 étapes du cercle.
- Les mesures restauratives.
- L'après-cercle.
- Animer soi-même des cercles restauratifs.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Alternance entre transmission d'outils, ateliers de pratique et mises en situations.

Remise de documents de synthèse et de fiches pratiques pour consolider les acquis et continuer de progresser en autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis. Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 4 à 8 personnes

DURÉE : 2 jours

TARIF INTRA : 1.300 € net + défraiements

PRATIQUER L'INVESTIGATION APPRECIATIVE

L'Investigation Appréciative est une technique d'accompagnement au changement des organisations. Elle marque une rupture avec l'approche traditionnelle par la résolution de problèmes, pour centrer l'attention et faire reposer le changement sur les réussites, les acquis et les énergies positives de l'entreprise, ceci selon une méthodologie précise.

PUBLIC : Manager, entrepreneur, responsable de projet, leader, ... et toute personne ou groupe souhaitant définir les nouvelles orientations d'une organisation à l'aide d'une vision solide et puissante s'appuyant sur les forces et spécificités des individus et du groupe.

OBJECTIFS

Acquérir rapidement les bases solides pour pratiquer l'Investigation Appréciative.

Comprendre l'histoire et la philosophie de la méthode.

Acquérir la méthodologie : les 5 phases : Définition, Découverte, Dream, Design, Devenir.

Mettre en pratique la méthode avec le cas concret de l'organisation concernée.

CONTENUS

Où en sommes-nous ? – Établir l'état des lieux

- Constat, Orientation.
- Définir : Définir un objectif stimulant et rassembleur et en définir le cadre.
- Découvrir : apprécier l'existant, identifier les forces disponibles, retenir les thèmes de développement.

Où voulons-nous aller ? – Comprendre et acquérir

- Dream : groupes de créativité, oser rêver l'avenir le plus désirable.

Allons-y ! – Pratiquer et intégrer

- Design : Traduire le rêve en vision collective et en réalité opérationnelle. Établir un plan d'action et orienter les ressources.
- Devenir : accompagner la mise en place du plan d'action et pérenniser la démarche.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Alternance entre transmission d'outils, ateliers de pratique et mises en situations.

Remise de documents de synthèse et de fiches pratiques pour consolider les acquis et continuer de progresser en autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis. Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 6 à 12 personnes

DURÉE : 2 jours

TARIF INTRA : 1.600 € net + défraiements

METTRE EN PLACE ET ANIMER UN ATELIER D'IMPROVISATION THEATRALE

PUBLIC : Tout personnel socio-éducatif ou soignant, et toute personne ou équipe souhaitant mettre en place un atelier d'improvisation théâtrale.

OBJECTIFS

Acquérir les savoir-faire et les savoir-être fondamentaux de l'improvisation théâtrale

Acquérir les fondamentaux techniques et pédagogiques nécessaires à la mise en place d'un atelier d'improvisation théâtrale.

Être en mesure d'adapter ses contenus aux différents publics et aux objectifs spécifiques de l'atelier.

Avoir les acquis nécessaires afin de progresser bien au-delà de la formation.

CONTENUS

Poser les bases :

- Fondamentaux techniques du théâtre et de l'improvisation.
- La posture du formateur.

Passer à l'action :

- Construire sa séance.
- Fondamentaux du théâtre et de l'impro – approfondissement.

Intégrer et être autonome dans sa pratique :

- Animer ses séances.
- Savoir faire des retours.
- Trouver ses ressources.
- Questions, précisions, approfondissements.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Alternance entre transmission d'outils, ateliers de pratique et mises en situations.

Remise de documents de synthèse et de fiches pratiques pour consolider les acquis et continuer de progresser en autonomie.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis. Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 4 à 8 personnes

DURÉE : 5 jours

TARIF INTRA : 3.250 € net + défraiements

FAIRE GROUPE

Cette formation s'appuie sur une sélection des outils et approches proposés dans les autres formations de ce catalogue. Elle constitue le « combo gagnant », la boîte à outils essentielle du management collaboratif et du fonctionnement collectif.

PUBLIC : Manager, entrepreneur, responsable de projet, leader, ... et toute personne ou groupe souhaitant créer un collectif ou optimiser le fonctionnement d'un collectif existant.

OBJECTIFS

Activer ou réactiver pleinement les potentiels d'un groupe, à sa création ou au cours des différentes étapes de son évolution.

OBJECTIFS INTERMÉDIAIRES

Créer et découvrir l'esprit du groupe : clarifier les objectifs, valeurs et besoins individuels et collectifs.
Communication efficace et bienveillante au sein du groupe : oser prendre la parole et la laisser aux autres.

Gestion des conflits.

Accueil et intégration des nouveaux.

Plan d'action vers l'avenir et créativité.

CONTENUS

Les fondamentaux pour constituer un groupe solide.

Fonctionner.

Anticiper les obstacles.

Se projeter vers l'avenir.

Exemples d'éléments de programme :

- Outils de détection et de valorisation des points forts individuels et collectifs.
- Outils de communication assertive.
- Outils pour la prise de parole.
- Outils du cercle restauratif pour la résolution de conflit.
- Outils de créativité et d'agilité collectives.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes essentiellement actives, à partir de la pratique des participants.

Outils du théâtre et de l'improvisation, des jeux de rôle et du théâtre-débat.

Supports didactiques utilisés pour la synthèse des réflexions collectives.

Remise de documents de synthèse.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'auto-évaluation des acquis. Récapitulatif collectif. Formateur disponible pour tout entretien individuel supplémentaire pendant la formation, et sur le long terme par mail ou par téléphone.

NOMBRE DE PARTICIPANTS CONSEILLÉS : 4 à 8 personnes

DURÉE : 5 jours

TARIF INTRA : 3.900 € net + défraiements

FORMATION SUR-MESURE

**Vous n'avez pas trouvé dans mes parcours de formations
l'offre idéale ?**

**Vous avez peut-être des besoins spécifiques,
un projet en cours ou tout simplement envie d'être guidé pas à pas ?**

**Je vous propose de réaliser une formation sur-mesure
en fonction de vos besoins.**

TARIF INTRA : entre 650 € et 800 € net par jour + défraitements

**Je peux également vous proposer du COACHING,
du THEATRE EN ENTREPRISE
ou encore du THEATRE FORUM.**

CONTACT

- SEBASTIEN MICMACHER -

06.14.03.48.30

sebastien.micmacher@gmail.com

www.sebastienmicmacher.com

Région Centre Val de Loire – Interventions dans toute la Francophonie

Faire financer VOTRE FORMATION

Vous êtes salarié(e)

Parlez-en avec votre employeur pour connaître votre plan de formation.

Vous êtes demandeur(se) d'emploi

Mise en œuvre de l'Aide Individuelle à la Formation (AIF)

La délibération n°2010/18 adoptée le 16 avril 2010 par le conseil d'administration de Pôle emploi crée une aide individuelle à la formation professionnelle (AIF), qui en complément des achats de formation de Pôle emploi, permet de financer certains besoins de formation auxquels ces achats ne peuvent répondre.

Vous êtes administrateur(trice) bénévole de mon association/coopérative

Vous pouvez solliciter des subventions pour la formation des bénévoles responsables élus, responsables d'activités ou adhérents notamment auprès du Conseil du Développement de la Vie Associative (CDVA).

Vous êtes bénévole associatif

La loi relative à l'orientation et à la formation professionnelle tout au long de la vie étend à tous les bénévoles la possibilité de faire financer leur formation par des OPCA.

Les bénévoles obtiennent les mêmes droits au financement de leur formation que les salariés. Pour cela l'association doit :

- avoir des salariés
- cotiser à un OPCA
- et que la formation soit en rapport avec l'action des bénévoles dans l'association.