

Serge R.

Voici mes références clients ! ils m'ont fait confiance !

Spécialité :

- Management d'équipe
- Technique de commercialisation
- Communication interpersonnelle
- Réaliser des Bilans-Conseils
- Aide au développement d'une activité, d'un projet
- Réaliser des accompagnements (Coaching)
- Ingénierie de formation

FORMATEUR & CONSULTANT AUPRES D'ORGANISMES DE FORMATION ET D'ENTREPRISES:

- Inhni, Cesi, Insa-Cast
- Science & Art
- Cordier nettoyage
- Pôle formation santé
- Forinvest

FORMATEUR & CONSULTANT AUPRES D'ETABLISSEMENTS SUPERIEURS

- Inhni CFA
- IUT TC Technique de Commercialisation
- Institut Paul Bocuse
- CCI
- Promotrans, Aft-lftim-istle

ORGANISMES DE FORMATION

- Honoraire 430€ à 550€ HT

CABINET DE CONSULTANT

- Honoraire 640€ à 720€ HT

EN DIRECTE

- Honoraire 1100€ à 1400€ HT

Mes commentaires complémentaires et plus individuel sont les suivant :

- **Une approche basée sur le débat, la réflexion, l'esprit de synthèse, la perception globale, la pratique et l'accompagnement qui permettent l'enrichissement personnel et mutuel plus le développement personnel.**
 - **Une approche pédagogique globale** de formation basée sur, la prise de conscience régulière des causes qui expliquent le décalage entre les résultats attendus et obtenus dans chaque communication.
 - **Une méthode opérationnelle très concrète « intelligence relationnelle » afin d'apporter un réel retour aux participants** (hors des situations d'entraînements) et donc des progrès possibles plus du développement personnel face aux résistances au changement.
 - **Un outil spécifique "Cadre, Fond, Forme lié avec l'assertivité" simple et plus évolué en fonction des participants** afin d'aider ceux-ci à trouver une solution simple et opérationnelle lors des différentes situations professionnelles difficiles.
-
- Création et utilisation d'un **guide diagnostique (bilan global COOPETITIF)** pour réaliser des bilans-conseils sur la base : Du Conseil avec une AUTRE VISION.
 - Création et utilisation d'un **guide opérationnel (dynamique globale COOPETITIVE)** pour développer une activité, un projet, etc....en devenant autonome (nous travaillerons sur la base de cet outil réutilisable à tout moment et en toute autonomie) sur la base : Du Conseil avec une AUTRE VISION.
 - Conseil plus des déroulements avec une AUTRE VISION sur trois modules.
 - Création et utilisation d'un **guide d'accompagnement (évolution globale COOPETITIVE)** afin de réaliser des accompagnements efficaces sur la base : De l'Accompagnement avec une AUTRE VISION.