firstgroup

SOCIÉTÉ DE SERVICE, CONSEIL
ET FORMATION

Catalogue de formations

BEST OF INTRA

Ciblez et accélérez la progression de vos équipes



Former, c’est avant tout transformer,

Bâtir aujourd’hui l’agilité de demain.

Pour First Group, une formation n’a de valeur que si elle change réellement les pratiques, les postures et les résultats sur le terrain.

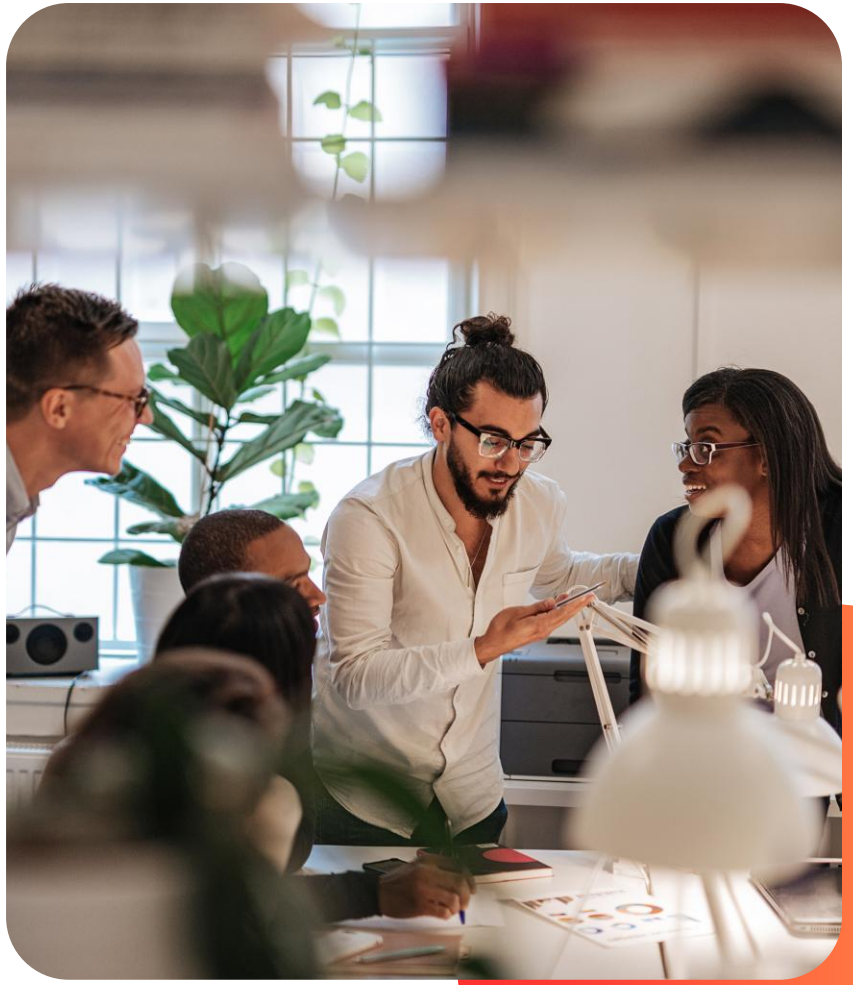
C’est pourquoi nous concevons des dispositifs qui transforment l’apprentissage en action concrète, intégrée au travail et mesurable dans la durée. Dans un monde instable, accéléré par l’IA, nous faisons des compétences un levier d’agilité et de performance durable.

Nous avons analysé nos dispositifs sur-mesure les plus performants, ceux qui ont fait leurs preuves auprès de nos clients, croisé les retours d’expérience et observé les évolutions métiers et les compétences réellement attendues.

Résultat ?

Une sélection resserrée de modules à fort impact pour une posture affirmée et des pratiques ancrées dans votre quotidien.

Chaque formation sélectionnée pour notre catalogue Best of est centrée sur la pratique, contextualisée dans l’animation et orientée progression visible, avec pour objectif de faire progresser vos équipes immédiatement, sur les compétences qui comptent vraiment.



Les domaines couverts

- Achats
- Efficacité professionnelle
- Learning
- Management & leadership
- Négociation
- Vente & relation commerciale



Un savoir-faire **pragmatique**

Un savoir-être **empathique**

Nous sommes convaincus que la performance durable se joue dans la qualité des interactions, la justesse des postures et la capacité à agir avec discernement.

L’humain est au cœur de notre approche.

C’est pourquoi nous allions exigence méthodologique et intelligence relationnelle pour une expérience qui engage et donne plaisir d'apprendre.

Les 3 piliers de notre pédagogie

1. **Apprendre** par l'action

   La formation démarre dans la réalité du poste et s'y prolonge. Mises en situation, entraînements répétés, feedback structuré : nous travaillons les gestes professionnels jusqu'à les rendre fiables, reproductibles et directement applicables sur le terrain. Moins de théorie. Plus de transfert.

2. **Accélérer** grâce à l'IA

   Simulation, personnalisation, entraînement augmenté : la technologie soutient la progression. Mais elle ne remplace jamais le jugement, la coopération et la responsabilité. L'IA optimise l'exécution. L'humain garantit le sens.

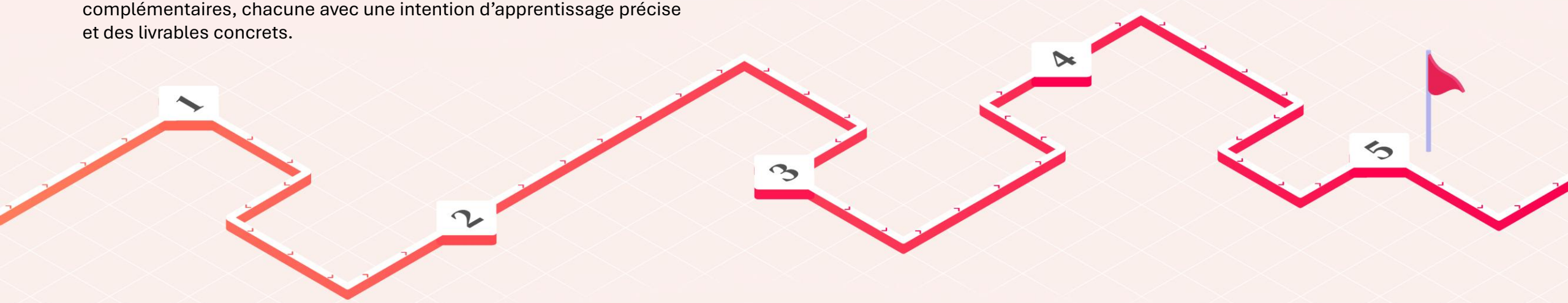
3. **Mesurer** l'impact réel

   Au-delà de la satisfaction immédiate, nous évaluons l'évolution des pratiques, l'ancrage des compétences et l'impact dans la durée. Parce qu'une formation professionnelle n'a de valeur que si elle transforme concrètement les résultats.



Notre méthode apprenant

Une approche structurée, pensée comme un assemblage de briques complémentaires, chacune avec une intention d'apprentissage précise et des livrables concrets.



Cadrer la trajectoire (j-15)

Objectif :
Sécuriser le démarrage en clarifiant, avec le N+1, les priorités de progression, les attendus observables et les conditions de réussite.

Quoi / Comment :
Passeport formation (fil rouge) regroupant auto- positionnement, objectifs, situations terrain, critères de réussite, plan d'action, défis intersessions, suivi.

Entretien N+ 1 : à réaliser à J-5 avec le passeport en support.

Déclencher, créer le déclic

Objectif :
Préparer l'entrée en formation en créant le déclic, mettre en évidence ce qui se joue dans les situations du quotidien et pourquoi progresser maintenant.

Quoi / Comment :
Activités digitales : e-learning, tests, mini-cas, lectures, questions de préparation.

Formations synchrones : simulations réelles, immersive learning.

Pratiquer en situation

Objectif :
Transformer la formation en terrain d'entraînement à partir de situations réelles, pour expérimenter, ajuster et repartir avec des pratiques directement mobilisables.

Quoi / Comment :
Ateliers expérientiels, individuels ou collectifs, sur cas réels ou simulations.

Entrainements : essai -> feedback -> ajustement -> répétition avec grilles d'observation + débrief orienté performance.

Transférer sur le terrain

Objectif :
Convertir l'entraînement en mise en œuvre réelle pour que les acquis deviennent des résultats observables dans les situations du quotidien.

Quoi / Comment :
Plan d'action 2–3 actions max (quoi/quand/situation/critère).

Kit d'outils prêt à l'emploi (routines, checklists,..).

Options : ateliers d'intelligence collective.

Ancrer et valoriser

Objectif :
Installer durablement les nouveaux réflexes et valoriser les réussites, rendre la progression visible et ajuster l'accompagnement sur la base d'éléments concrets.

Quoi / Comment :
Rituels de suivis et consolidation (J+15/J+30).

Suivi de 2–3 indicateurs simples, évaluation à froid (auto + tests + N+1).

Options : Rex collectif, coaching individuel, Codev, training intensif.

3 → niveaux d'impact
→ formules

Du collaborateur débutant qui doit installer des bases solides, au professionnel déjà opérationnel qui veut progresser et gagner en aisance, le catalogue Best Of First Group s'adresse à tous les niveaux et permet de rapidement atteindre les objectifs souhaités.

Les essentiels
Installer les codes

Pour qui ?

Prise de poste – début de carrière

Pour quoi ?

Aligner les équipes sur des standards et des postures communes, instaurer les bons réflexes.

Format

2-3 jours (présentiel/distanciel) - cas fil rouge terrain - ateliers et mises en situation guidées • plan d'actions

Résultats

Une maîtrise des actions clés, des codes et postures essentielles, et une mise en œuvre immédiate sur le terrain.

Le renforcement
Passer un cap

Pour qui ?

Publics déjà opérationnels (intermédiaires/expérimentés)

Pour quoi ?

Renforcer un levier à fort impact (ex. manager coach, influence, intelligence collective, négociation avancée, pilotage d'incertitude...).

Format

1-2 jours – focus 1 sujet – entraînement sur cas complexes – feedback exigeant – outillage prêt à l'emploi

Résultats

Une maîtrise des actions clés, des codes et postures essentielles, et une mise en œuvre immédiate sur le terrain.

Training immersif
Accélérer ses acquis une fois l'un des deux premiers niveaux complété

Pour qui ?

Des équipes aux connaissances solides à la recherche d'aisance et impact en contexte de stress (forte pression, gestion des imprévus, coordination d'acteurs multiples)

Pour quoi ?

Transformer les compétences en réflexes et sécuriser la performance en temps réel.

Format

0,5-2 jours - 60-80% pratique - simulations/serious game - boucles essai - feedback - rejouer - débrief performance.

Résultats

Une performance plus stable en situation de crise par l'ancrage d'automatisme et un entrainement intensif.

Nos formations

Achats

- Construire son panel fournisseurs 11
- Manager la relation fournisseur 13
- De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie 15
- Décarboner les achats : RSE, impact et leviers 17
- Performance fournisseurs : piloter et maitriser les risques 19

Efficacité professionnelle

- Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité 22
- Prise de Parole en Public : Transformez Votre présence avec les Techniques du Barreau 24
- Développer la conscience de soi 26
- Gérer son temps et ses priorités pour booster sa productivité durablement 28
- Comprendre les autres et mieux communiquer avec la méthode DISC 30
- Sortir du flou et décider dans la complexité 32
- Développer son discernement à l'ère de l'IA 34
- Intelligence émotionnelle et CNV : adopter la juste posture en situation difficile 36
- Collaborer et coopérer au quotidien - Escape the office together 38
- Améliorer sa communication avec la Process Communication® 40

Learning

- Préparer sa certification Qualiopi 43
- Outiller les tuteurs : structurer l'accompagnement et les feedbacks en situation de travail 45
- Animer une formation engageante 47
- Designer une formation : des objectifs pédagogiques à l'animation 49
- La gamification au service de la progression 51

Nos formations

Management & leadership

- Piloter un projet de A à Z : Cadrer, planifier, tenir les engagements 54
- Mobiliser, influencer, faire coopérer : les clés du management transversal 56
- Penser et agir en mode agile : les essentiels 58
- Préparer sa certification PMP 60
- Simulation projet : La ville du futur 62
- Faire du feedback un réflexe : installer une culture du progrès continu 64
- Passer de collègue à manager : Réussir ses 30 premiers jours 66
- Devenir manager de proximité : piloter, décider, animer 68
- Conduire les entretiens RH & professionnels 70
- Déléguer pour renforcer sa position de manager 72
- Manager de managers — Cadrer, piloter, faire grandir 74
- Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance 76
- Équipes plurielles — Manager la diversité des générations 78
- Manager coach - Développer, entraîner, faire progresser 80
- Conduire et faire vivre le changement sur le terrain 82
- Manager au quotidien avec l'intelligence émotionnelle 84
- Le manager augmenté par l'IA : cas d'usage du quotidien 86
- Manager dans l'incertitude 88
- Renforcer la cohésion pour mieux réussir ensemble 90
- Créer des équipes performantes 92
- Développer et renforcer son leadership 94

Négociation

- Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points® 97
- Bâtir un accord gagnant-gagnant avec la négociation raisonnée 99
- Négociation conflictuelle : sortir de l'impasse 101
- Identifier et gérer la complexité dans les négociations 103
- Négociation créative en environnement complexe 105
- Négocier sous haute pression : rester maître du cadre et de la relation 107

Vente & relation client

- Prospecter avec impact : obtenir des rendez-vous qualifiés en B2B mutlicanal 110
- Conduire un entretien de vente efficace : de la découverte au closing 112
- Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive 114
- Piloter son activité et fiabiliser son pipe dans la durée 116
- Faire progresser une équipe commerciale grâce à la posture de manager coach 118
- Manager développeur de compétences : entrainer pour performer 120
- Augmenter son impact sur des deals complexes grâce à la méthode MEDDPICC 122
- Accéder aux décideurs de haut niveau et devenir leur interlocuteur de référence 124
- Développer des comptes clés et générer de la croissance 126
- Accélérer les ventes avec l'IA 128

firstgroup

Achats

- Construire son panel fournisseurs 11
- Manager la relation fournisseur 13
- De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie 15
- Décarboner les achats : RSE, impact et leviers 17
- Performance fournisseurs : piloter et maitriser les risques 19



Achats | Essentiel

Construire son panel fournisseurs

Cible : Acheteurs, responsables et directeurs d'achats

Prérequis : Avoir à gérer un panel de fournisseurs

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

L'analyse et le pilotage du panel fournisseur est un enjeu clé pour chaque acheteur. Cette formation vous accompagne pour créer un panel performant, capable de soutenir vos objectifs stratégiques. Vous pourrez sélectionner rapidement les bons partenaires et sécuriser vos pratiques achats avec confiance.

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une méthode de sourcings structurée avec des critères explicites
- De fournisseurs challengés et mieux qualifiés
- Une capacité renforcée des acheteurs à présenter et défendre leurs choix de fournisseurs

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de son propre panel
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

- Analyser un besoin achat et définir une stratégie de sourcing adaptée.
- Cartographier un marché fournisseurs et qualifier des options pertinentes.
- Sélectionner un panel fournisseurs en argumentant ses choix.

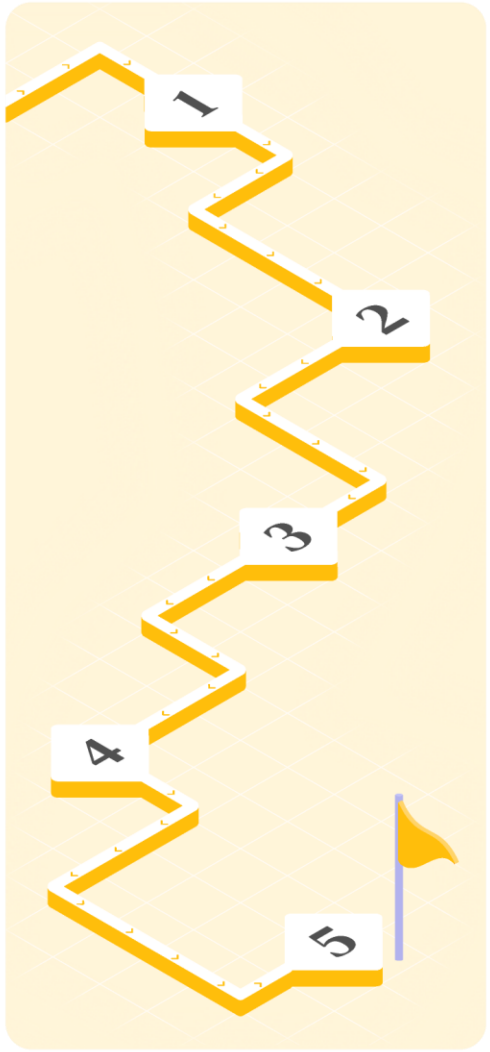
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Construire son panel fournisseurs

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Atelier de sourcing à partir d'un besoin achat réel ou simulé

Pratiquer en situation 3.

1. Cadrage

Apports ciblés : Enjeux du sourcing achats, analyse du besoin, critères RSE et éthiques

Application : Formaliser un besoin achat et définir le profil de fournisseurs à rechercher

2. Cartographie

Apports ciblés: Analyse du marché fournisseurs, recensement des données, cartographie fournisseurs, sources d'identification

Application : Cartographier un marché fournisseurs et constituer une long list documentée

3. Qualification

Apports ciblés : Critères d'évaluation fournisseurs, grille de qualification, outils (RFI, RFQ)

Application : Évaluer une long list avec une grille homogène et objectiver les écarts entre fournisseurs

4. Sélection

Apports ciblés : Logique de short list, formalisation des choix et exclusions, traitement des objections internes, partenariats stratégiques

Application : Construire une short list argumentée et présenter une recommandation de panel fournisseurs

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Achats | Essentiel

Manager la relation fournisseur

Cible : Acheteurs, responsables et directeurs d'achats

Prérequis : Avoir à gérer un panel de fournisseurs

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Une relation fournisseur solide est un levier de performance souvent sous-estimé. Vous découvrirez comment instaurer la confiance, fluidifier la communication et transformer les interactions en collaborations durables. Vos partenariats deviennent des moteurs d'efficacité et d'innovation.

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un portefeuille fournisseurs plus lisible et mieux segmenté
- Des choix fournisseurs plus sûrs et mieux argumentés
- Des négociations et revues de performance plus structurées
- Un pilotage fournisseur plus clair et plus actif
- Des risques mieux anticipés et mieux maîtrisé

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel

Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de gestion fournisseurs alignée aux enjeux business
- Évaluer et sélectionner des fournisseurs
- Piloter la performance et sécuriser la relation fournisseur dans la durée.

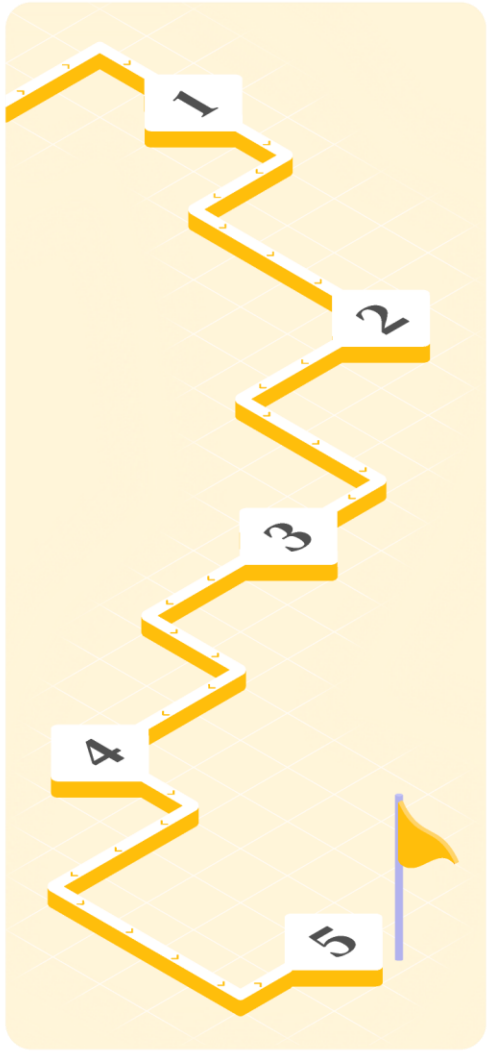
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager la relation fournisseur

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Étude de cas fil rouge sur un portefeuille fournisseurs

Pratiquer en situation 3.

1. Positionnement stratégique

Apports ciblés : Enjeux de la relation fournisseur, impact sur la performance de l'entreprise, alignement stratégie fournisseurs / stratégie d'entreprise, objectifs de gestion fournisseurs, segmentation du portefeuille, typologie de relations, chaîne de valeur achats

Application : Cartographier un portefeuille fournisseurs et définir la stratégie de relation adaptée

2. Sourcing et sélection

Apports ciblés: Processus de sourcing, identification des fournisseurs, critères de sélection, grille d'évaluation multicritères, analyse des capacités, analyse des offres, appel d'offres, due diligence, sécurisation du choix fournisseur

Application : Évaluer plusieurs fournisseurs et formaliser une recommandation de sélection

3. Négociation et pilotage

Apports ciblés: Stratégie de négociation, leviers de contractualisation, engagements réciproques, indicateurs de performance fournisseurs, revues de performance, plans de progrès, rationalisation, outils SRM, exploitation des données fournisseurs

Application : Préparer une négociation et construire un dispositif de pilotage fournisseur

4. Maîtrise relationnelle

Apports ciblés : Cartographie des risques fournisseurs, stratégies de mitigation, continuité d'approvisionnement, gestion des conflits et des différends, contraintes réglementaires internationales, logistique et chaîne d'approvisionnement globale

Application : Élaborer un plan de gestion des risques et de gouvernance de la relation fournisseur

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Achats | Renforcement

De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie

Les données seules ne suffisent pas à piloter une catégorie avec succès. A travers cette formation, vous apprendrez à structurer votre analyse et le plan d'action qui en découle pour générer un impact tangible sur le management de votre catégorie d'achats.

Cible : Acheteurs, Category managers

Prérequis : Être responsable d'une catégorie d'achats

Durée : 14 heures

Prix : 4 600€ module e-learning inclus

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une stratégie de catégorie formalisée, claire et présentable
- Une feuille de route priorisée sur 12 à 24 mois avec jalons et responsabilités
- Des choix stratégiques argumentés et alignés avec les enjeux
- Une capacité renforcée à convaincre des prescripteurs internes
- Un pilotage structuré via des indicateurs simples et des revues efficaces

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

93%	29	98%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle

Objectifs pédagogiques

- Etablir une analyse pertinente du marché de leur catégorie d'achat
- Construire une stratégie de catégorie structurée et impactante alignée avec les priorités business
- Planifier et suivre le déploiement de la stratégie

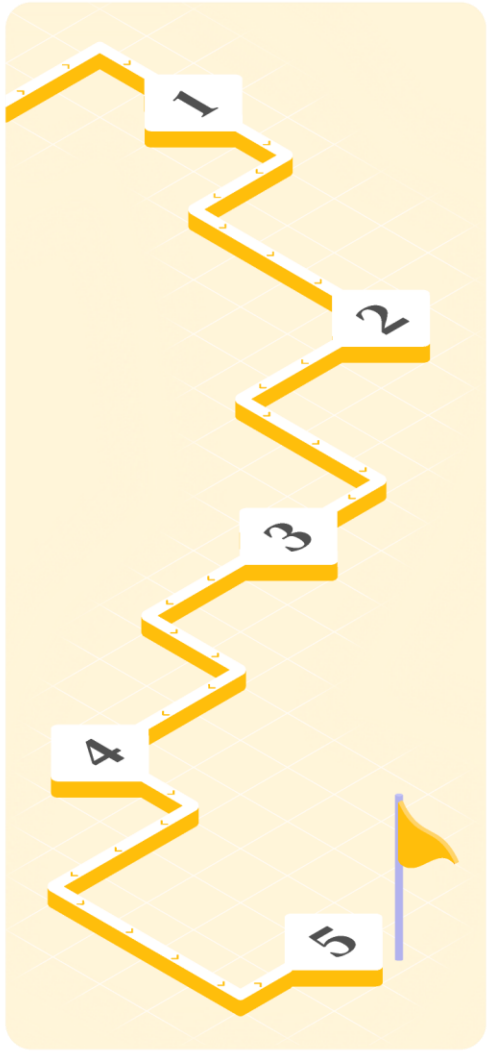
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Capsule digitale en amont

Pratiquer en situation 3.

1. Diagnostic et lecture stratégique de la catégorie

Apports ciblés : analyse de marché et des tendances, segmentation de la catégorie, cartographie des dépenses (spend analysis), analyse Pareto, matrice Kraljic, identification des leviers de valeur et risques fournisseurs

Application : Réaliser un diagnostic structuré de sa catégorie en identifiant enjeux business, risques et opportunités prioritaires

2. Positionnement et choix stratégiques

Apports ciblés: définition des objectifs achats alignés business, stratégies par segment (sécurisation, optimisation, innovation), make or buy, arbitrages coût / valeur / risque, axes de différenciation fournisseurs

Application : Définir une stratégie de catégorie priorisée en formalisant des choix clairs et argumentés

3. Construction de la feuille de route catégorie

Apports ciblés : plan d'actions structuré (quick wins / projets structurants), roadmap, plan de performance (KPIs coûts, qualité, délais, innovation), outils de pilotage, gouvernance et parties prenantes

Application : Construire une feuille de route opérationnelle avec actions, indicateurs et jalons de mise en œuvre

4. Pilotage et déploiement de la stratégie

Apports ciblés : rituels de pilotage (revues de performance, comités), suivi des KPIs, gestion des risques fournisseurs, animation des parties prenantes, amélioration continue, boucle de réévaluation

Application : Piloter la performance de sa catégorie en animant les acteurs et en ajustant la stratégie dans la durée

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Achats | Renforcement

Décarboner les achats : RSE, impact et leviers

Intégrer les enjeux environnementaux dans vos pratiques d'achat peut sembler complexe, mais c'est désormais un levier stratégique. Vous explorerez les actions concrètes qui réduisent l'empreinte carbone tout en conservant la rentabilité pour que vos décisions allient responsabilité et performance économique.

Cible : Acheteurs, responsables et directeurs d'achats

Prérequis : Avoir une 1ère expérience dans les métiers Achats

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des leviers de décarbonation mieux identifiés sur vos catégories d'achats
- Des critères RSE mieux intégrés dans vos consultations fournisseurs
- Une feuille de route achats responsables plus structurée et activable
- Un pilotage concret des progrès et des engagements fournisseurs

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux RSE dans les pratiques achats.
- Intégrer des critères environnementaux dans les décisions d'achat.
- Construire et piloter un plan d'action achats responsables.

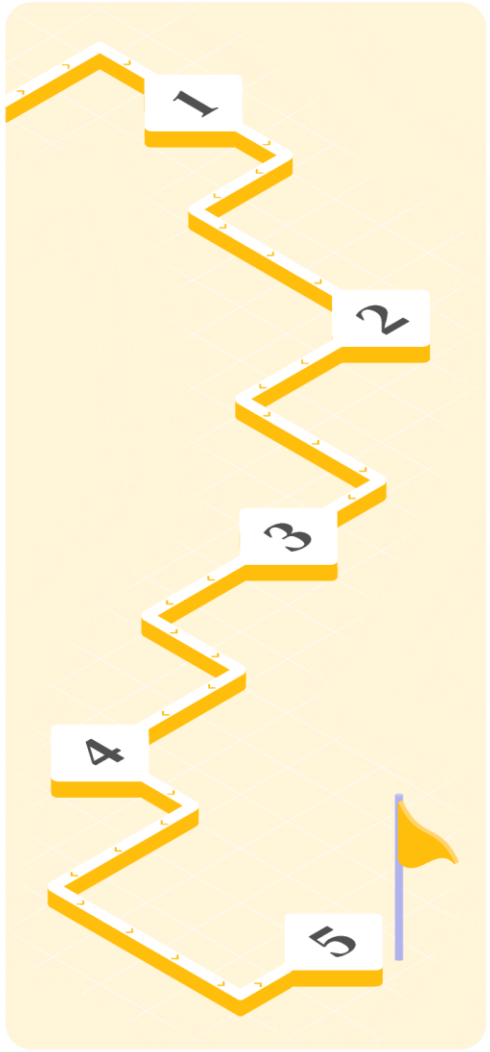
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Décarboner les achats : RSE, impact et leviers

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Identification des leviers de décarbonation

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux

Apports ciblés : Décarbonation des achats, développement durable, enjeux stratégiques pour l'entreprise, sources d'émissions dans la chaîne d'approvisionnement, référentiels ISO 26000 et ISO 20400, cadre réglementaire

Application : Situer les enjeux carbone de ses achats et repérer les exigences à intégrer dans sa pratique

2. Leviers

Apports ciblés : Leviers de décarbonation, éco-conception, analyse du cycle de vie, coût global, empreinte environnementale, critères d'impact

Application : Identifier les leviers de réduction d'impact sur une famille d'achats ou un achat cible

3. Intégration

Apports ciblés : Cartographie des enjeux et risques RSE, priorisation par famille d'achats et par fournisseur, cahier des charges responsable, évaluation fournisseurs, labels et systèmes de management

Application : Formaliser des critères RSE et carbone dans un cahier des charges et une grille d'évaluation fournisseurs

4. Pilotage

Apports ciblés : Diagnostic initial, feuille de route, charte achats responsables, indicateurs de performance, KPIs achats responsables, système de suivi et d'évaluation, mesure des progrès, culture d'achat responsable

Application : Construire un plan d'action achats décarbonés avec indicateurs, responsabilités et modalités de suivi

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Achats | Renforcement

Performance fournisseurs : piloter et maitriser les risques

En tant qu'acheteur confirmé, anticiper les risques et agir au bon moment est essentiel. Ce programme vous donne les clés pour détecter les signaux faibles et ajuster vos actions rapidement afin que vos relations fournisseurs gagnent en stabilité et votre chaîne d'approvisionnement en fiabilité.

Cible : Acheteurs, responsables et directeurs d'achats

Prérequis : Avoir une 1ère expérience dans les métiers Achats

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire des risques liés à vos fournisseurs et à votre supply chain
- Une évaluation plus structurée et mieux priorisée des vulnérabilités fournisseurs
- Un pilotage fournisseur plus robuste en contexte volatile

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblé
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

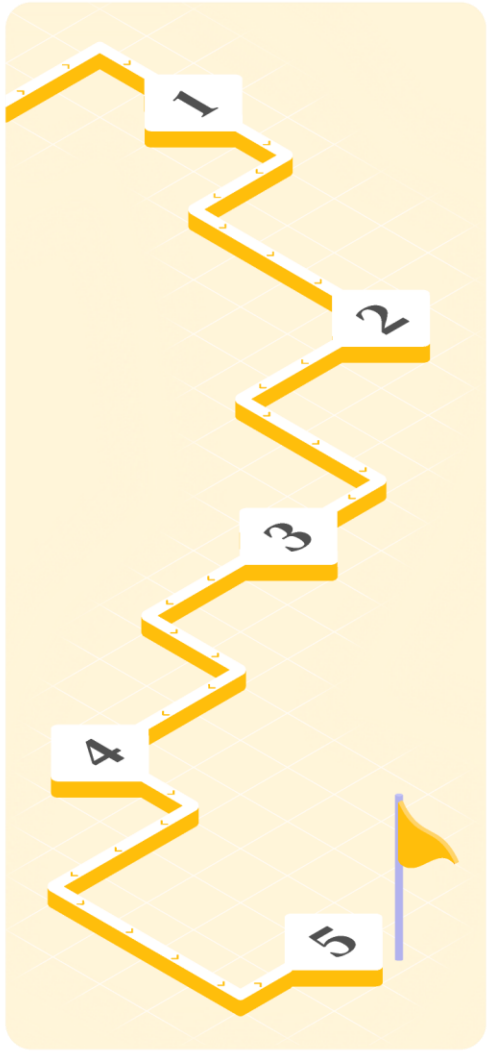
- Identifier les risques clés liés aux fournisseurs et à la supply chain.
- Évaluer un portefeuille fournisseurs selon une matrice de risques structurée.
- Mettre en place des dispositifs de sécurisation et de suivi des risques.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Performance fournisseurs : piloter et maitriser les risques



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Atelier d'évaluation et de sécurisation d'un panel fournisseurs

Pratiquer en situation 3.

1. Risques

Apports ciblés : Typologie des risques fournisseurs (financiers, opérationnels, logistiques, juridiques, réputationnel), enjeux de la dépendance fournisseur, criticité achat, exposition de la supply chain, contexte de volatilité

Application : Identifier les risques majeurs liés à un fournisseur, un panel ou une catégorie d'achats

2. Évaluation

Apports ciblés : Cartographie des risques fournisseurs, analyse SWOT, matrice de risques, segmentation des fournisseurs stratégiques / critiques / commodités, priorisation des vulnérabilités

Application : Évaluer un portefeuille fournisseurs avec une matrice de risques objectivée et hiérarchisée

3. Sécurisation

Apports ciblés : Plans de gestion des risques (diversification, double sourcing, stockage stratégique, clauses contractuelles), SLA, audits fournisseurs, scorecards, outils ERP et SRM, veille stratégique, surveillance continue

Application : Construire un dispositif de sécurisation et de suivi pour prévenir les ruptures et piloter les signaux faibles fournisseurs

Transférer sur le terrain 4.

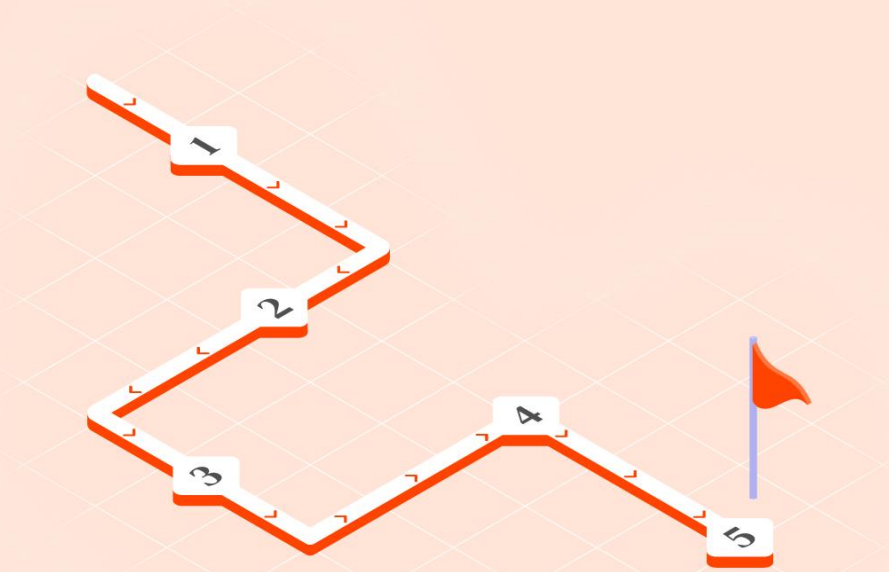
- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle

- Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité 22
- Prise de Parole en Public : Transformez Votre présence avec les Techniques du Barreau 24
- Développer la conscience de soi 26
- Gérer son temps et ses priorités pour booster sa productivité durablement 28
- Comprendre les autres et mieux communiquer avec la méthode DISC 30
- Sortir du flou et décider dans la complexité 32
- Développer son discernement à l'ère de l'IA 34
- Intelligence émotionnelle et CNV : adopter la juste posture en situation difficile 36
- Collaborer et coopérer au quotidien - Escape the office together 38
- Améliorer sa communication avec la Process Communication® 40



Efficacité professionnelle | Essentiel | Certifiant

Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité

Certifiez-vous à la prise de parole en public avec une formation exhaustive et engageante, conçue pour révéler tout votre potentiel oratoire. Vous y gagnerez en structure, en assurance et en légitimité, avec une certification inscrite au Répertoire spécifique, à l'issue des 3 jours de formation.

Cible : Actifs qui, pour la bonne conduite de leurs missions, sont amenés à délivrer des messages à l'oral et en langue française

Prérequis : Minimum d'un an d'expérience professionnelle, avec des interventions à l'oral à réaliser dans le cadre de ses missions

Durée : 21 heures

Prix : Sur devis

Résultats observables

A l'issue de la formation et suite au passage de la certification, vous saurez concrètement :

- Communiquer clairement et avec confiance à l'oral
- Structurer et formuler des messages pertinents adaptés au contexte et à l'auditoire
- Adapter et appliquer ses techniques d'expression orale dans des situations professionnelles variées

Méthodes pédagogiques

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur.
- Apport d'expériences de notre formateur.
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuel et collectif.
- Cette formation s'articule autour de deux axes principaux : la méthode délivrée pour la prise de parole (fond, construction du discours) et les exercices sur la forme (techniques oratoires)

Modalités d'évaluation

- Evaluation de la formation à chaud par les participants
- Evaluation à chaud des participants par le formateur
- Evaluation à froid de la formation par les participants
- Retour formateur certifié par Spontannez-vous
- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation

- L'évaluation prend la forme d'un entretien de 50 minutes avec un jury composé de deux experts. Vous aurez à réaliser une intervention à l'oral préparée au préalable, avec support de présentation, de 5 minutes minimum à 10 minutes maximum.
- Elle sera basée sur une mise en situation de prise de parole en public concrète de votre choix, issue directement de votre vie professionnelle. Dans le cadre de cette mise en situation, vous devrez également gérer une séance de questions/réponses sur le sujet de votre intervention.
- À la suite de cette mise en situation, vous devrez réaliser une auto-évaluation de votre prestation. Enfin, il vous sera demandé de parler de votre personnalité d'orateur et d'expliquer vos choix dans la préparation de votre intervention

Objectifs pédagogiques

- CERTIFICATION PREPAREE
- *Cette formation prépare à la certification "Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité", détenue par l'organisme certificateur Spontanez-vous et inscrite auprès de France Compétences par décision du 29/05/2026 sous la référence "RS7584". Spontanez-vous est l'organisateur des épreuves de certification.*
- S'exprimer à l'oral avec assurance
- Construire des interventions pertinentes
- Mobiliser ses compétences oratoires en situation professionnelle

Nos chiffres clés

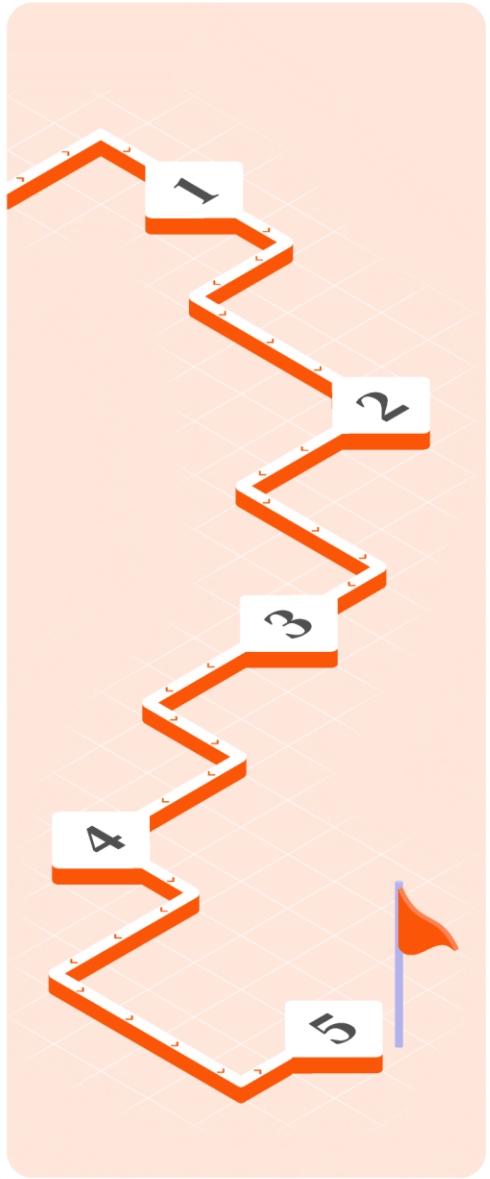
96,5%	10	99%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Prendre la parole en public avec assurance, pertinence et adaptabilité



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Questionnaire d'autopositionnement

Feuille de route

Attestation sur l'honneur en vu de la certification

Pratiquer en situation 3.

JOUR 1

• Les enjeux d'une bonne présentation

Définir les clés d'une bonne présentation et utiliser la feuille de route

Public – Sujet – Orateur : Le triptyque d'un bon discours

Connaître son public : la clé de la réussite

Bien définir ses objectifs

• Construire sa présentation

Cerner et hiérarchiser les attentes de son public, en tirer des messages simples, clairs et faciles à retenir

Mettre en valeur ces messages avec les bons arguments

Introduction, conclusion et mise en cohérence des messages

Rendre mémorable son intervention et engager son public

Construire un support de présentation simple et impactant

JOUR 2

• Le lâcher prise : oser et assumer grâce aux techniques artistiques

Gérer son stress et ses émotions

Développer sa confiance en soi

Ecouter ses envies plutôt que ses peurs

Valoriser et capitaliser sur ses erreurs

Assumer ses idées et passer à l'action

• Prise de parole spontanée : s'exprimer en public avec plaisir, aisance et naturel

Mobiliser son lâcher-prise pour retrouver du naturel dans sa communication

Parler AU public : créer un lien authentique

Parler pour transmettre

Cultiver son plaisir afin de gagner en aisance et de trouver sa propre façon de communiquer

JOUR 3

• Prise de parole efficace : s'exprimer en public avec aisance pour susciter la confiance et l'adhésion

Maîtriser et adapter son niveau d'énergie pour dynamiser son intervention et captiver son auditoire

La posture de l'orateur

Gérer sa voix, le rythme et les silences

Déceler et s'adapter aux éventuels besoins spécifiques de ses interlocuteurs

Susciter la participation et gérer les échanges

Gérer les imprévus, les critiques et les tentatives de déstabilisation

Mettre en pratique et s'entraîner sur la situation concrète de son choix

S'auto-évaluer pour continuer à progresser

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle

Renforcement

Prise de Parole en Public : Transformez Votre Présence avec les Techniques du Barreau

Dans vos interventions, captez l'attention et structurez vos idées pour convaincre avec impact. Ce programme vous entraîne à incarner votre message et à faire résonner vos arguments auprès de tous vos interlocuteurs.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 650€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des prises de parole plus structurées et plus convaincantes
- Une éloquence, une gestuelle et une présence plus maîtrisées
- Une meilleure capacité à capter l'attention et à marquer les esprits

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

98%	41	97%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Animation par des avocats au Barreau de Paris
- Entrainement analogique en plénière
- Observations guidées et feedback croisés
- Apports ciblés

Objectifs pédagogiques

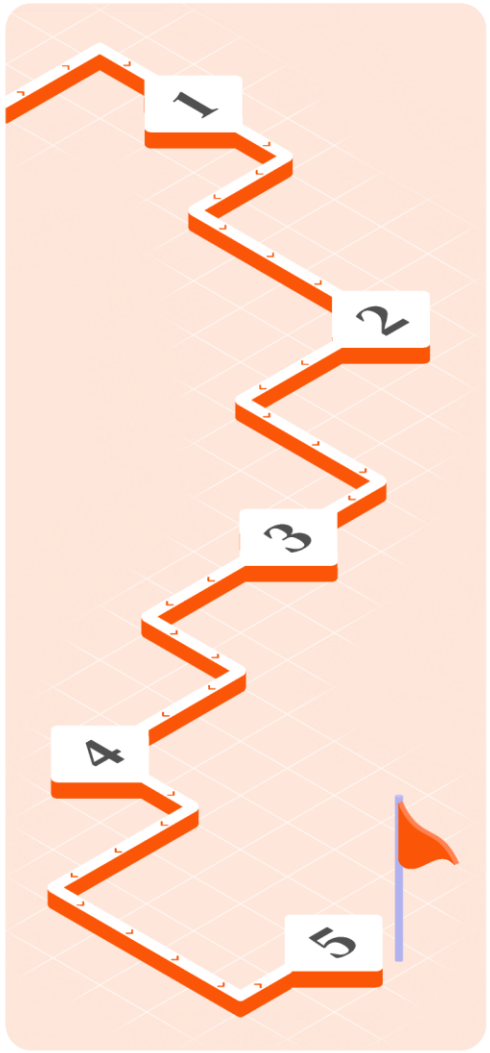
- Structurer un discours clair et persuasif en situation professionnelle.
- Construire un argumentaire solide adapté aux enjeux métier.
- Adapter sa prise de parole pour capter et convaincre efficacement..

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Prise de Parole en Public : Transformez Votre Présence avec les Techniques du Barreau



1. Cadrer la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. Déclencher, le déclic

Warm Up en amont : vidéos de plaidoiries inspirantes

3. Pratiquer en situation

1. Rhétorique

Apports ciblés : fondamentaux de la prise de parole en public, différence entre persuader et convaincre, repères de rhétorique, liens entre rhétorique et éloquence

Application : clarifier l'intention d'une prise de parole à partir d'un message professionnel réel

2. Argumentation

Apports ciblés : définition de l'argument et de l'argumentaire, distinction argument / thèse / exemple, structure du discours classique, preuves aristotéliciennes Ethos / Pathos / Logos

Application : construire un argumentaire et le squelette d'un discours sur un sujet métier

3. Présence oratoire

Apports ciblés : gestion de la voix en situation de stress, variations de tons et de rythmes, techniques de modulation vocale, maîtrise de la gestuelle, repérage des gestes parasites, renforcement du discours par la gestuelle

Application : délivrer une prise de parole courte en travaillant voix, rythme et gestuelle

4. Répartie

Apports ciblés : figures de style, procédés d'impact, fondamentaux du débat, anticipation des arguments du contradicteur, arguments rhétoriques fallacieux, bases de l'improvisation

Application : défendre une idée et répondre à une objection lors d'une mise en situation orale

4. Transférer sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. Ancrer et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Essentiel

Développer la conscience de soi

Comprendre vos réactions et modes de fonctionnement pour interagir efficacement avec vos collègues. Ce parcours vous permet de gagner en lucidité et d'améliorer la qualité de vos relations au quotidien.

Cible : Tout public

Prérequis : Passation du test gamifié OMIND (jeux immersifs et questionnaires)

Durée : 7 heures

Prix : 2 200 + 650 € par personne

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des interactions plus maîtrisées et adaptées
- Une posture plus juste et plus impactante
- Des comportements concrets mis en œuvre sur le terrain

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	21	99%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle en amont et introspection guidée

Objectifs pédagogiques

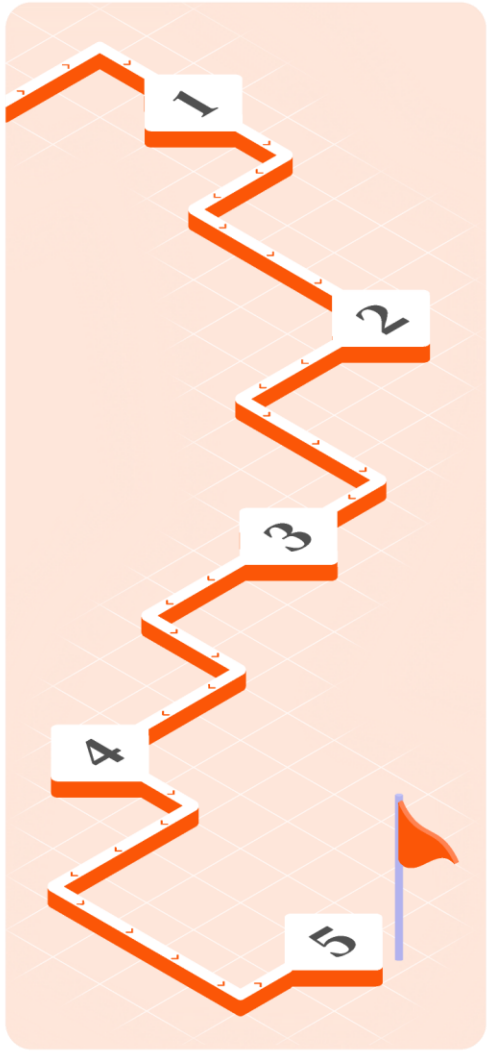
- Identifier ses forces et axes de progression dans ses interactions
- Ajuster ses réactions et sa posture en situation
- Renforcer son impact relationnel au quotidien

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Développer la conscience de soi



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Passation des test gamifiés suivi d'un coaching de 90 minutes

Pratiquer en situation 3.

1. Lecture de soi et identification de ses leviers

Apports ciblés : décryptage de son profil (issu du test et du coaching), identification des forces clés et zones de vigilance, mécanismes comportementaux dominants, déclencheurs émotionnels, écarts entre perception et impact réel, traduction en situations professionnelles concrètes

Application : analyser son passeport individuel et formaliser ses leviers de performance et points de vigilance sur des situations réelles

2. Compréhension de ses réactions et ajustement en situation

Apports ciblés : mécanismes automatiques (réactions sous pression, biais, réflexes), gestion des émotions, posture en situation complexe (tension, feedback, désaccord), capacité de recul, passage de réaction à intention, ajustement de sa communication et de sa posture

Application : analyser une situation professionnelle vécue, identifier ses réactions automatiques et tester des alternatives plus adaptées

3. Adapter sa posture et développer son impact relationnel

Apports ciblés : assertivité, écoute active, clarté du message, adaptation aux profils des interlocuteurs, gestion des interactions sensibles, coopération, construction de relations de confiance, plan d'action individuel et indicateurs de progression

Application : conduire des mises en situation (feedback, désaccord, interaction clé) et formaliser un plan d'action concret à mettre en œuvre immédiatement

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils
- Passeport Omind

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Essentiel

Gérer son temps et ses priorités pour booster sa productivité durablement

Organisez vos priorités et optimisez vos routines pour gagner en efficacité dans le pilotage de votre activité. Apprenez à vous extraire du flux continu des sollicitations en prenant de la hauteur, avec des méthodes concrètes et des résultats immédiats.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des priorités hebdomadaires clairement définies et traduites en plages de travail précises
- Une capacité à respecter ses séquences de travail dédiées, dans la concentration, malgré les sollicitations
- Une charge mentale allégée grâce à des outils concrets
- Des routines d'efficacité et de récupération efficientes
- Un plan d'action individuel de mise en œuvre formalisé et activable

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

80%	104	94%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports méthodologiques ciblés
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

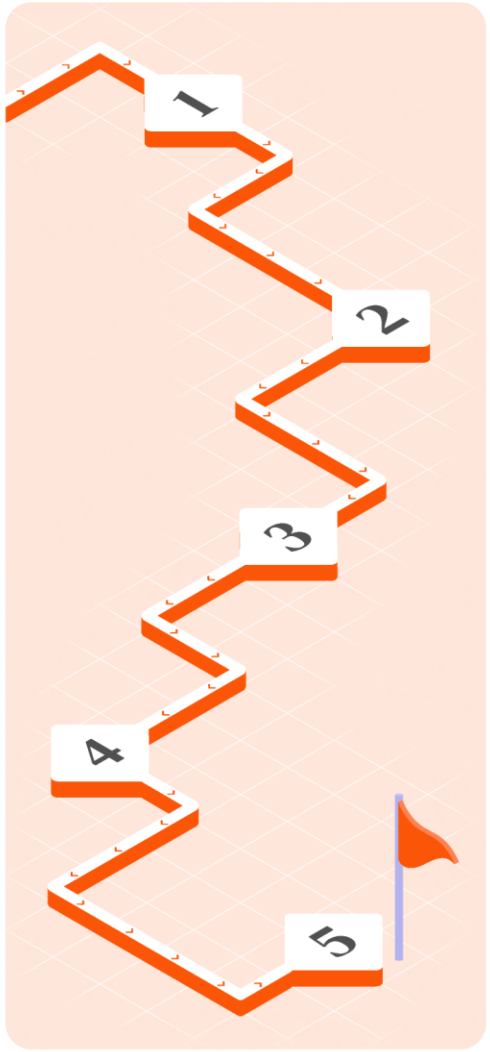
- Comprendre quelle est sa relation au temps et revisiter son organisation
- Prioriser les tâches pour gagner en efficience au quotidien et passer du temps subi au temps choisi
- Optimiser son temps relationnel pour se protéger des autres et de soi-même

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Gérer son temps et ses priorités pour booster sa productivité durablement



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Le questionnaire "Les petites voix" envoyé en amont pour identifier les drivers mangeurs de temps

Pratiquer en situation 3.

1. Priorités

Apports ciblés : Distinction importance / urgence / accessoire, matrice d'Eisenhower, objectifs SMART, méthode « 2, 20, 2, 2 »

Application : Identifier 2 à 3 priorités majeures et les traduire en objectifs concrets et planifiables

2. Organisation

Apports ciblés : Time blocking, planification agenda / to-do list / rétroplanning, revue hebdomadaire, gestion des imprévus, outils anti-procrastination

Application : Reconfigurer son agenda et sa méthode de suivi des tâches à partir de ses activités réelles

3. Concentration

Apports ciblés : Séquences de travail concentré, méthode Pomodoro, charte de concentration, règles de limitation des interruptions, traitement des messages, méthode CAP, principes d'e-mails efficaces

Application : Définir des plages de travail protégées et organiser sa messagerie selon des règles de traitement explicites

4. Protection relationnelle

Apports ciblés : Assertivité, croyances limitantes face au temps, écoute et communication claire, oser dire non, méthode DESC, cadrage des sollicitations, routines de démarrage / clôture / récupération

Application : Formuler un recadrage ou un refus constructif et installer 2 à 3 routines de régulation dans la semaine de travail

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Essentiel

Comprendre les autres et mieux communiquer avec la méthode DISC

Adaptez votre communication aux profils et situations rencontrées pour harmoniser les échanges et renforcer la coopération. Ce module vous permet de décoder les comportements et de favoriser des interactions plus claires et fluides.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€ + passation du DISC

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des échanges plus fluides et mieux adaptés aux interlocuteurs
- Des messages plus efficaces car structurés selon l'interlocuteur cible
- Une diminution des incompréhensions liées aux différences de fonctionnement
- Une gestion plus fine et efficace des situations sensibles (demandes délicates, désaccords, recadrage)
- Un langage commun autour de repères partagés facilitant la coopération dans l'équipe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

91%	200	95%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

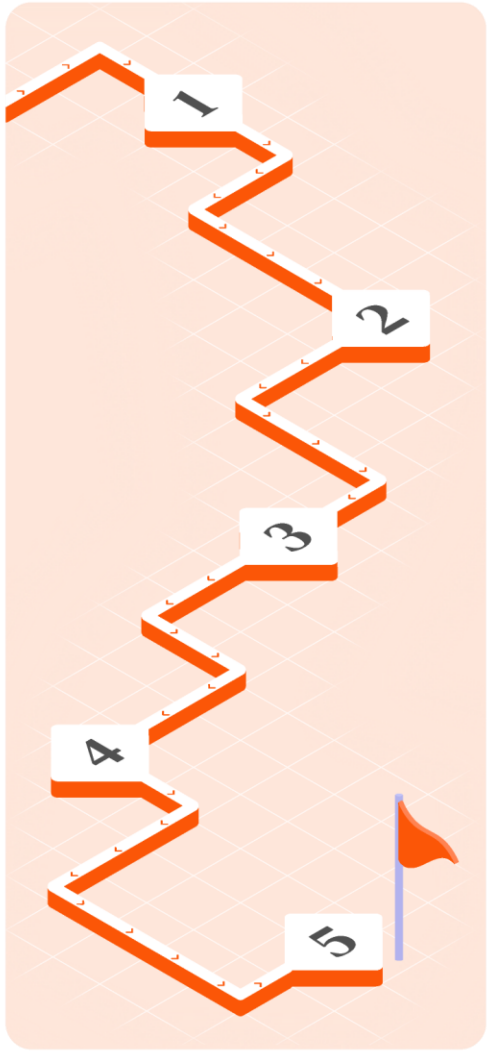
- Identifier son profil et repérer celui de ses interlocuteurs pour adapter sa communication
- Mieux comprendre et anticiper son comportement sous stress et celui de ses interlocuteurs
- Développer l'écoute active et l'assertivité

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Comprendre les autres et mieux communiquer avec la méthode DISC



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

La passation du questionnaire DISC en amont favorise la réflexivité, l'identification et la curiosité, stimulant l'ouverture d'esprit dès le début de la formation

Pratiquer en situation 3.

1. Profils

Apports ciblés : Modèle DISC, profils de communication, style dominant et style adapté, résultats du profil individuel, repères verbaux / non-verbaux / para-verbaux

Application : Cartographier son style de communication et repérer ses forces et zones de vigilance

2. Observation

Apports ciblés : Grille d'observation comportementale, indices relationnels, rythme, niveau de détail, orientation action / relation / résultat, techniques d'identification rapide, typologie des questions

Application : Identifier le style probable d'un interlocuteur à partir de signaux observables en situation (verbal, non verbal, para verbal)

3. Adaptation

Apports ciblés : Leviers d'adaptation du message, styles de communication, structure du discours, écoute active, niveaux d'écoute, reformulation

Application : Reformuler un même message selon différents profils DISC dans une situation de travail réelle

4. Régulation relationnelle

Apports ciblés : Assertivité, formulation des demandes, expression du désaccord, gestion des émotions et du stress, ajustement en interaction collective, engagements en groupe, clôture d'échange

Application : Conduire un échange sensible ou une réunion avec une demande claire et un consensus à la clé

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Renforcement

Sortir du flou et décider dans la complexité

Passez du flou à des décisions claires grâce à des méthodes opérationnelles de résolution de problèmes. Vous développerez votre capacité à structurer vos choix et à agir avec précision dans des situations à forte incertitude.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des problèmes reformulés de manière claire, délimitée et exploitable
- Des analyses structurées, distinguant faits, hypothèses et zones d'incertitude
- Des raisonnements rendus visibles et compréhensibles par les parties prenantes
- Des recommandations argumentées et des options écartées explicitées
- Une application directe de la démarche sur une situation réelle

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

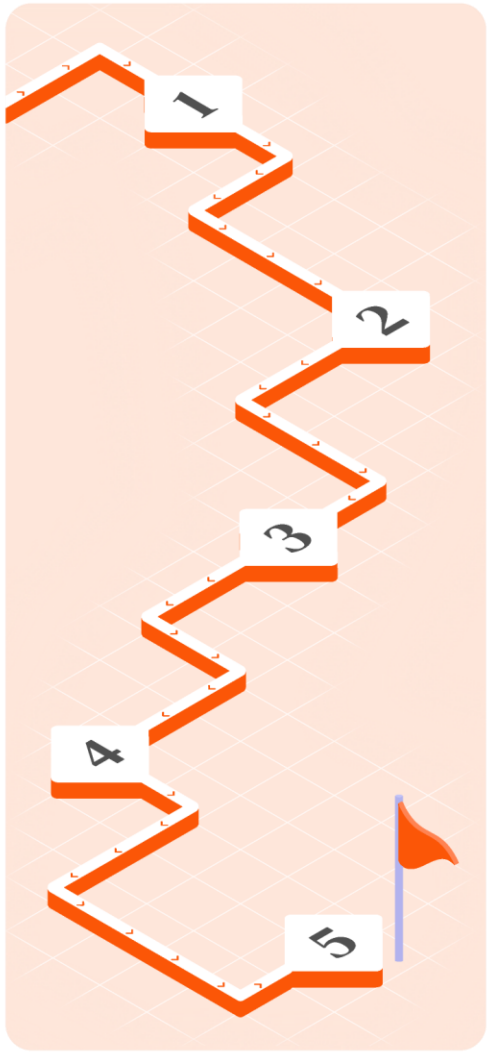
- Développer et maîtriser sa capacité d'analyse pour formuler une problématique claire et exploitable.
- Identifier les causes principales et prioriser les leviers d'action.
- Construire des recommandations argumentées et un piloter un plan d'action réalisable.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Sortir du flou et décider dans la complexité



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Etude de cas

Pratiquer en situation 3.

1. Cadrage

Apports ciblés : Définition du problème, périmètre, enjeux, résultat attendu, écart entre situation présente et situation souhaitée, reformulation du problème, méthode QQOQCP, logique PDCA

Application : Reformuler une situation floue en problématiques de travail claire, partagée et exploitable

2. Diagnostic

Apports ciblés : Distinction faits / hypothèses / incertitudes, collecte des éléments utiles, analyse de l'origine, hiérarchisation des causes, diagramme causes-effets, Pareto

Application : Cartographier les causes probables et isoler les leviers prioritaires d'analyse

3. Scénarios

Apports ciblés : Génération d'options, exploration structurée des possibles, brainstorming, analogie, critères de choix, matrice multicritères, structure de raisonnement problème → analyse → options → recommandation

Application : Comparer plusieurs solutions et formaliser une recommandation argumentée

4. Arbitrage

Apports ciblés : Décision collective, techniques d'animation, méthode TOP, rôles et responsabilités, plan d'action, GANTT, indicateurs de suivi, tableau de bord, standardisation, amélioration continue

Application : Animer une séquence de décision et construire un plan d'action pilotable et exploitable

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Renforcement

Développer son discernement à l'ère de l'IA

Utilisez l'IA comme levier stratégique tout en gardant le contrôle de vos décisions. Ce programme vous aide à exploiter les outils numériques pour sécuriser vos choix et maximiser votre impact professionnel.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des demandes IA plus structurées, produisant des résultats directement exploitables
- Une lecture critique systématique des contenus générés (fiabilité, cohérence, angles manquants)
- Des documents issus de l'IA contrôlés, retravaillés et assumés professionnellement
- Des décisions plus claires sur quand et comment utiliser l'IA
- Des usages mieux maîtrisés au regard des enjeux de confidentialité et de conformité

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Outillage opérationnel
- Apports ciblé
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Identifier les risques et limites des productions IA
- Analyser de manière critique et éclairée un contenu généré par IA
- Arbitrer et fiabiliser l'usage de l'IA en contexte professionnel

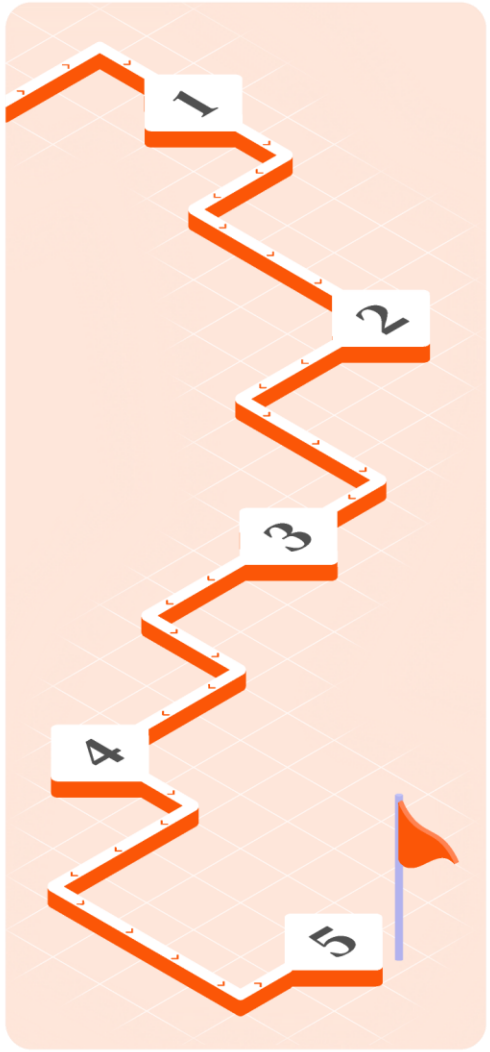
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Développer son discernement à l'ère de l'IA

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'une production IA à évaluer

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux du discernement

Apports ciblés : mécanismes de l'IA générative, limites des productions IA, biais, hallucinations, zones de vigilance, niveaux de risque, repères de discernement, principes opérationnels issus de l'EU AI Act

Application : repérer les incohérences, les risques et qualifier le niveau de fiabilité d'une production IA sur un cas concret

2. Analyse critique

Apports ciblés : grille d'examen critique, critères de fiabilisation, cohérence, exactitude, angles morts, biais de formulation, qualité de la contextualisation, traçabilité des sources

Application : examiner une note, un message ou une analyse générée par l'IA avec une grille critique

3. Arbitrage et fiabilisation

Apports ciblés : reformulation de demandes sensibles, principes d'arbitrage, choix d'usage de l'IA selon les données, les risques et la conformité, annotations de correction, décisions argumentées, version diffusable

Application : fiabiliser un livrable IA puis arbitrer son usage sur un scénario réel

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Renforcement

Intelligence émotionnelle et CNV : adopter la juste posture en situation difficile

Gérez tensions et désaccords avec sérénité en mobilisant votre intelligence émotionnelle. Vous saurez réguler vos émotions, préserver la relation et agir avec efficacité dans les moments critiques.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€ + passation du questionnaire EIQ

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des échanges difficiles guidés par des formulations factuelles et apaisées
- Des messages sensibles structurés, clairs et mieux reçus
- Une meilleure gestion des tensions émotionnelles dans les interactions difficiles
- Des échanges entre parties en tension facilités jusqu'à un accord opérationnel
- Des conversations qui débouchent sur des engagements explicites et suivis dans le temps

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

95%	92	93%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

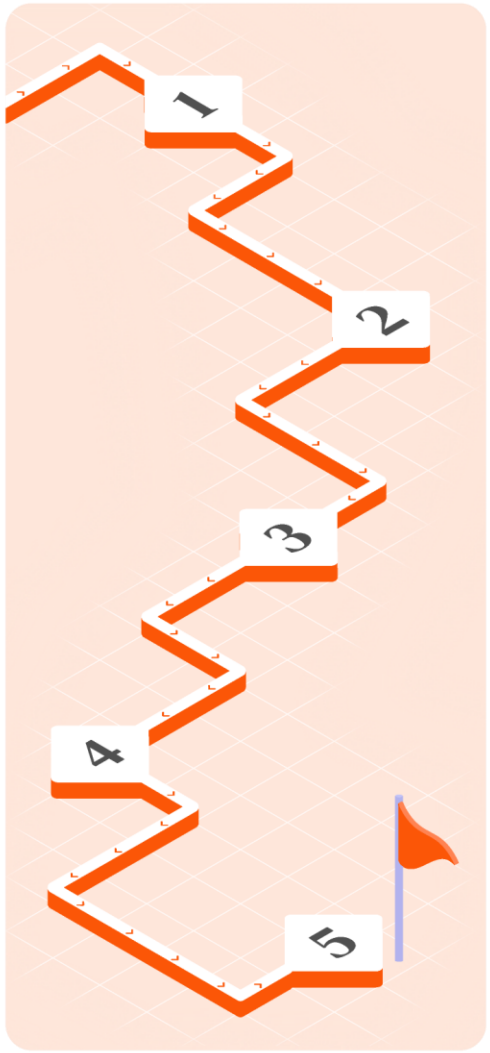
- Identifier, accueillir et réguler ses émotions en situation professionnelle.
- Adapter sa communication pour exprimer un message clair et constructif.
- Conduire un échange difficile avec une posture adaptée.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Intelligence émotionnelle et CNV : adopter la juste posture en situation difficile



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Passation du questionnaire EIQ en option

Analyse collective d'un échange managérial réaliste

3. **Pratiquer** en situation

1. Régulation émotionnelle

Apports ciblés : composantes de l'intelligence émotionnelle, identification des émotions, accueil des émotions clés, gestion des émotions, mécanique et impacts du stress, techniques de respiration et de relaxation

Application : repérer ses émotions et mobiliser une technique de régulation en situation difficile

2. Communication ajustée

Apports ciblés : principes de la CNV, structure Observation / Impact / Besoin / Demande, formulation de faits observables, lecture des émotions, empathie, compréhension mutuelle, message clair et cadré

Application : formuler un message basé sur la CNV à partir d'une situation réelle de tension

3. Interaction en situation difficile

Apports ciblés : techniques d'interaction avec l'intelligence émotionnelle, posture de facilitateur, approche neurocognitive et comportementale, accord opérationnel clair et traçable, feedback structuré

Application : conduire un échange difficile ou une médiation courte sur un cas du quotidien professionnel

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Renforcement

Collaborer et coopérer au quotidien - Escape the office together

Clarifiez les rôles, fluidifiez les échanges et renforcez l'efficacité collective. Cette formation vous permet de construire des relations de travail solides, stables et durables, orientées résultats.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 600€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des démarrages d'actions mieux cadrés, avec des attendus explicites et partagés
- Des échanges plus courts et plus utiles, orientés vers la décision et l'action
- Des points de friction traités plus tôt, sans escalade ni évitement
- Des demandes de coordination plus claires, mieux comprises et suivies d'effet
- Des réunions courtes qui débouchent sur des décisions et des suites visibles

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Serious game coopératif
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

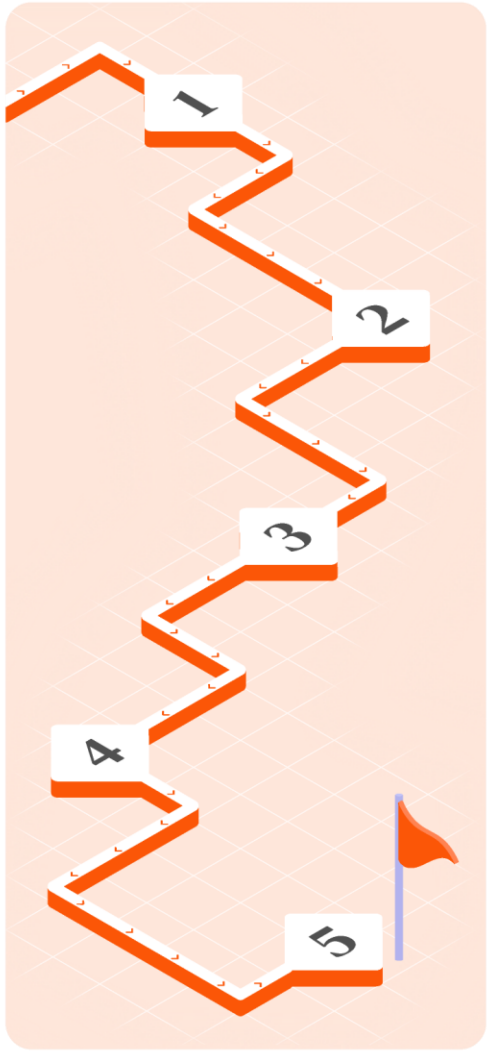
- Structurer un échange de travail pour clarifier objectifs et actions.
- Identifier un manque d'alignement et formuler une demande de réajustement.
- Conduire des interactions collectives fluides orientées vers l'action.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Collaborer et coopérer au quotidien - Escape the office together



1. Cadrer la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. Déclencher, le déclic

Module collaboratif : ESCAPE THE OFFICE TOGETHER : arriverez-vous à sortir du bureau ?

3. Pratiquer en situation

1. Coordination

Apports ciblés : repères de coopération au quotidien, gestes de coordination, cadrage d'échange, objectif partagé, contributions attendues, échéance, point de vérification, information utile et actionnable

Application : cadrer un échange de travail et partager une information directement exploitable

2. Régulation

Apports ciblés : désalignement, fait observable, impact collectif, proposition de réajustement, formulation de demande, besoin explicite, niveau d'attendu, contribution personnelle, feedback structuré sur grille

Application : nommer un désalignement et formuler une demande claire sur une situation réelle

3. Fluidité collective

Apports ciblés : enchaînement des 5 gestes clés, simulation de réunion courte, structuration des échanges, portage des points flous, clôture en 30 secondes, grilles d'observation, auto-évaluation, fiches de repères individuelles

Application : conduire une réunion courte en intégrant cadrage, partage, demande, régulation et conclusion d'action

4. Intelligence collective (Escape the office)

Apports ciblés & application : écoute active, reformulation, feedback & communication constructive, assertivité en situation de conflit, adaptation et co-construction

4. Transférer sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. Ancrer et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Efficacité professionnelle | Renforcement

Améliorer sa communication avec la Process Communication®

Approfondissez la connaissance de soi pour décoder votre mode de communication préférentiel avec la Process Communication®. Vous saurez ainsi adapter votre style afin de communiquer en cohérence avec le style de votre interlocuteur, son canal de communication et son mode de perception préférentiel. Vous anticiperez avec succès les tensions et les comportements sous stress de votre équipe ou vos collaborateurs.

Cible : Tout public

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400 + coût de l'inventaire de personnalité Process Communication®

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des messages mieux reçus et compris, dans une formulation adaptée à la base et la phase de l'interlocuteur
- Des échanges plus fluides, des relations plus sereines même avec des interlocuteurs aux personnalités opposées
- Une meilleure capacité à maintenir un dialogue constructif sous pression
- Des ajustements de communication visibles et adaptés aux situations
- Une utilisation concrète d'une grille de lecture partagée pour interagir au quotidien

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

84%	6	96%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques en sous groupes
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Réflexion individuelle

Objectifs pédagogiques

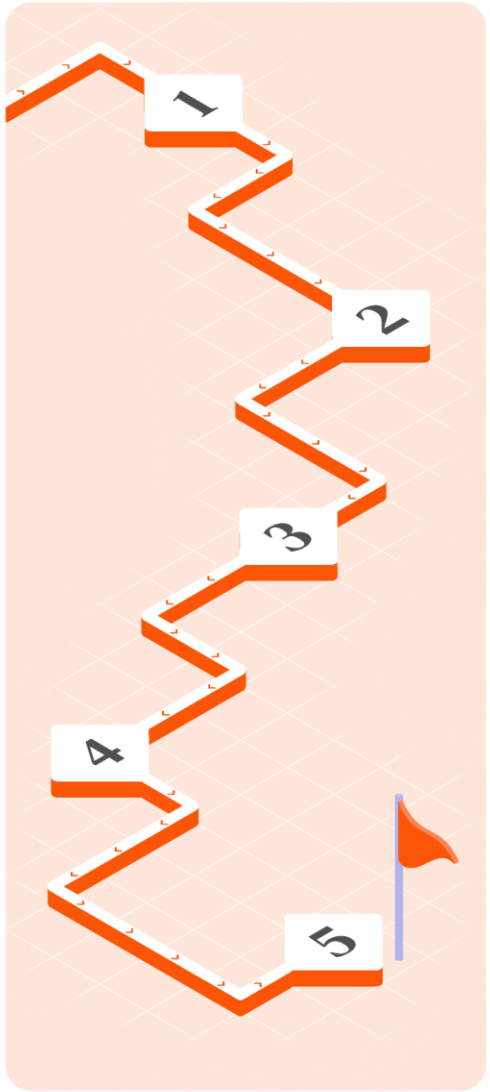
- Identifier et comprendre son profil et repérer celui de ses interlocuteurs.
- Ajuster sa communication selon les 6 types de personnalités, en nourrissant les besoins psychologiques et leviers de motivation de son interlocuteur
- Réguler les interactions en repérant et en apaisant les signaux de stress visibles.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Améliorer sa communication avec la Process Communication®



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Quizz
- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Passation des Inventaires de personnalité Process Communication®

3. **Pratiquer** en situation

1. Repères

Apports ciblés : Modèle Process Communication®, fondements de Taibi Kahler, structure des 6 types de personnalité, caractéristiques des profils (canaux de communication, modes de perception, drivers), Inventaires de personnalité, référentiel commun de lecture des comportements

Application : Situer son propre fonctionnement et repérer les caractéristiques dominantes d'un interlocuteur

2. Décodage

Apports ciblés: Signaux comportementaux, indices verbaux et non verbaux, besoins psychologiques, motivations, perceptions dominantes, drivers grille de lecture Process Communication®, détection des écarts relationnels

Application : Identifier le profil probable d'un interlocuteur à partir de signaux observables en situation

3. Ajustement

Apports ciblés : Canaux de communication, impact de sa propre manière de communiquer, distinction base/phase, ajustement de posture, ajustement de canal, reformulation, communication constructive selon les profils

Application : Reformuler un message en choisissant le canal et le registre adaptés à un profil donné

4. Régulation

Apports ciblés : Comportements sous stress, signes précurseurs, messages contraignants, séquences de stress, situations d'agacement, ressources de la Process Communication®, leviers de retour à une communication positive, nourrir les besoins psychologiques

Application : Désamorcer une interaction tendue en repérant les signaux de stress et en rétablissant un échange constructif et apaisé

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

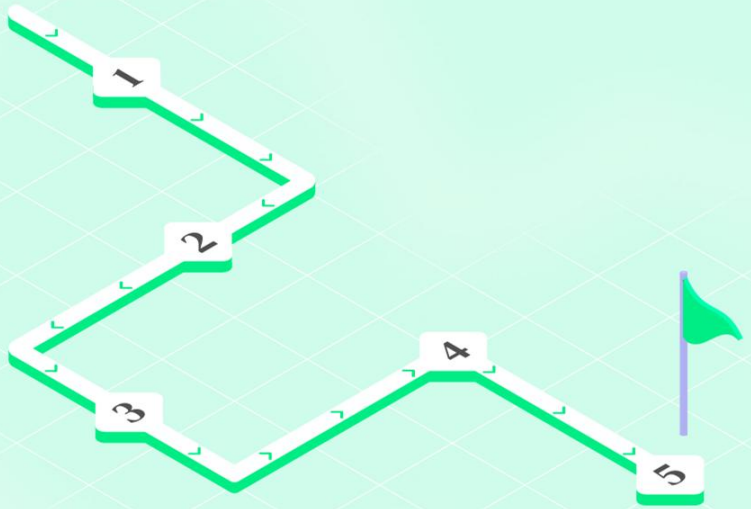
5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

firstgroup

Learning

- Préparer sa certification Qualiopi 43
- Outiller les tuteurs : structurer l'accompagnement et les feedbacks en situation de travail 45
- Animer une formation engageante 47
- Designer une formation : des objectifs pédagogiques à l'animation 49
- La gamification au service de la progression 51



Learning Essentiel

Préparer sa certification Qualiopi

Répondre aux exigences Qualiopi peut vite sembler complexe. Pourtant, avec une approche structurée et des pratiques bien cadrées, il est tout à fait possible d'avancer simplement et de sécuriser vos preuves au quotidien.

Vous consoliderez votre démarche qualité et intégrerez le référentiel dans vos routines. Les audits deviendront plus fiables et vos dispositifs de formation gagneront en crédibilité et robustesse.

Cible : Chargé(e) de formation, chef de projet formation et responsable formation

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 200 €

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire des exigences du référentiel Qualiopi
- Des preuves et processus qualité mieux structurés
- Un dossier de conformité plus lisible et plus complet
- Une préparation d'audit plus sereine et plus rigoureuse
- Des réponses aux auditeurs plus claires et mieux sécurisées

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

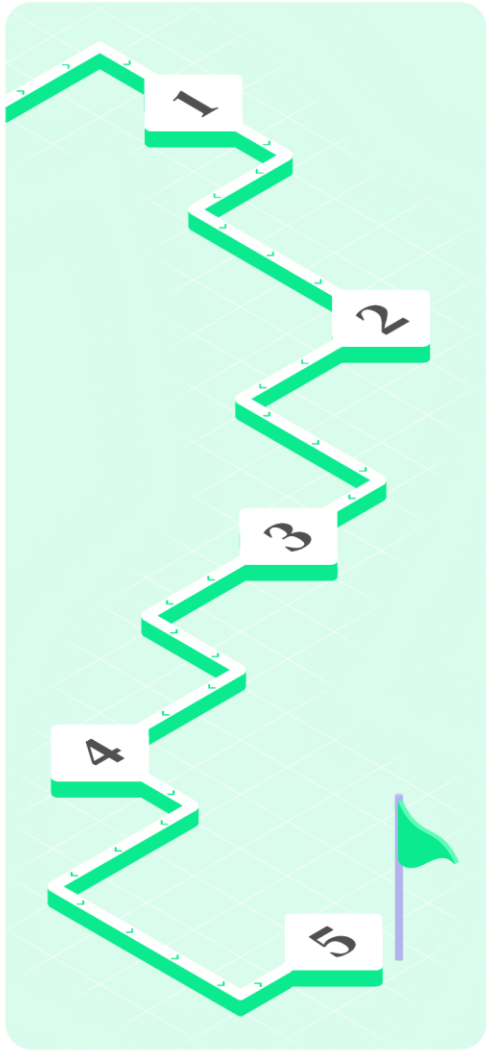
- Identifier les exigences clés du référentiel Qualiopi.
- Structurer les preuves et processus attendus.
- Préparer méthodiquement l'audit initial

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Préparer sa certification Qualiopi



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Auto-positionnement sur le référentiel

Pratiquer en situation 3.

1. Référentiel Qualiopi

Apports ciblés : Cadre général de la certification, finalités de Qualiopi, référentiel national qualité, logique des 7 critères, lecture des 32 indicateurs, attendus de conformité, vocabulaire de l'audit

Application : Cartographier les exigences du référentiel sur son organisation

2. Conformité documentaire

Apports ciblés: Preuves attendues, documents justificatifs, processus qualité, information du public, conception des prestations, adaptation des parcours, mobilisation des ressources, professionnalisation des équipes, amélioration continue, trame de pilotage

Application : Structurer un dossier de preuves et formaliser les processus clés

3. Audit initial

Apports ciblés : Préparation en amont, plan d'audit, points de vigilance, grille d'autoévaluation, écarts de conformité, réponses aux auditeurs, entraînement au jour J, sécurisation des pratiques

Application : Simuler un audit initial et préparer les réponses aux indicateurs

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Learning Essentiel

Outiller les tuteurs : structurer l'accompagnement et les feedbacks en situation de travail

Cible : Tuteurs (trices) en entreprise

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 200 €

Faire progresser un collaborateur au quotidien demande observation, guidance et feedback régulier. Cette formation vous aide à développer des pratiques d'accompagnement concrètes, adaptées aux situations réelles. Les collaborateurs gagnent en compétences et vous en impact.

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un rôle de tuteur plus clair et mieux cadré
- Des parcours tutorés plus structurés et progressifs
- Des feedbacks plus réguliers et plus utiles
- Un suivi de progression plus lisible
- Un pilotage du tutorat plus sécurisé

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

75%	4	99%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

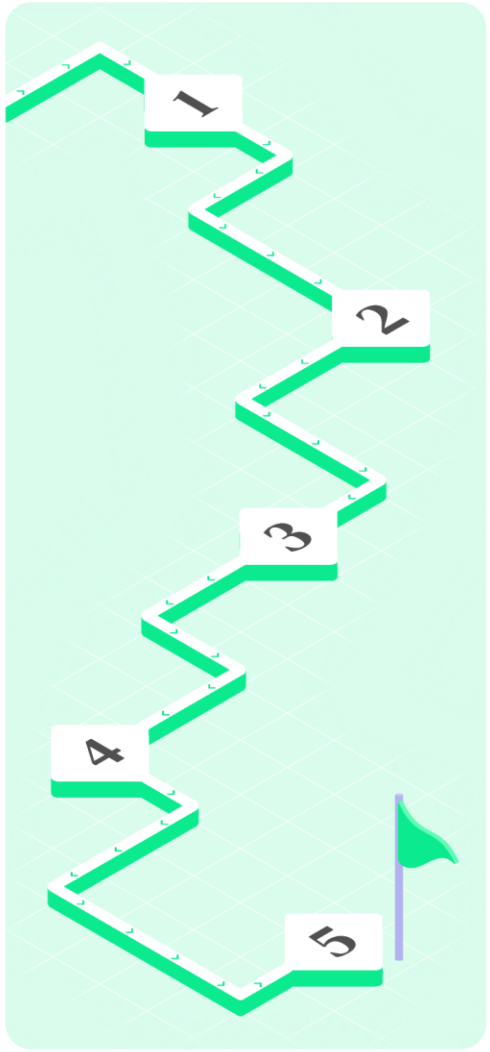
- Identifier le rôle et les responsabilités du tuteur.
- Construire un parcours tutoré structuré et progressif.
- Conduire des feedbacks et piloter la progression

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Outiller les tuteurs : structurer l'accompagnement et les feedbacks en situation de travail



1. Cadrer la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. Déclencher, le déclic

Analyse d'une situation réelle

3. Pratiquer en situation

1. Mission et cadre du tutorat

Apports ciblés : Rôle et périmètre du tuteur ; cadre légal et obligations ; triangle apprenant–tuteur–manager ; Fiche de mission tuteur, Charte de tutorat, RACI

Application : Formaliser la fiche de mission et la charte, et définir des objectifs SMART alignés sur les compétences du poste

2. Parcours d'apprentissage en situation de travail

Apports ciblés : Ingénierie 70-20-10 ; référentiel d'activités/compétences ; séquences briefer–montrer–faire–débriefer ; Trame de parcours, Checklists opérationnelles, Modes opératoires

Application : Construire le parcours tutoré (jalons, tâches, niveaux d'autonomie) et produire les checklists d'activités clés

3. Observation, évaluation et feedbacks

Apports ciblés : Modèles de feedback SBI, DESC ; rituels brief/débrief courts ; Grille d'observation, Grille d'habilitation, Guide d'entretien 15'

Application : Conduire un feedback structuré à partir d'une observation réelle et renseigner la grille d'habilitation

4. Gestion des difficultés et pilotage du tutorat

Apports ciblés : Signaux faibles et erreurs ; leviers d'engagement (motivation, reconnaissance) ; Tableau de bord tutorat, Plan d'actions,

Application : Mettre en place un rituel hebdomadaire de suivi et déployer un plan d'actions correctives sur un cas concret

4. Transférer sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel

5. Ancrer et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Learning Essentiel

Animer une formation engageante

Maintenir l'attention et l'implication des participants nécessite créativité et adaptabilité. Vous enrichirez vos méthodes pour rendre vos sessions plus interactives et engageantes, favorisant la participation et l'ancrage des apprentissages. L'expérience devient mémorable et les acquis directement mobilisables..

Cible : Formateurs(trices) internes occasionnel(le)s ou à temps plein

Prérequis : Être formateur(trice) occasionnel ou à temps plein

Durée : 14 heures

Prix : 4 400 €

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une posture d'animation plus claire et plus adaptée au groupe
- Des séquences plus rythmées et plus engageantes
- Des interactions plus actives et mieux exploitées pédagogiquement
- Une meilleure gestion des dynamiques et situations sensibles
- Des animations plus fluides, inclusives et impactantes

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	17	95%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

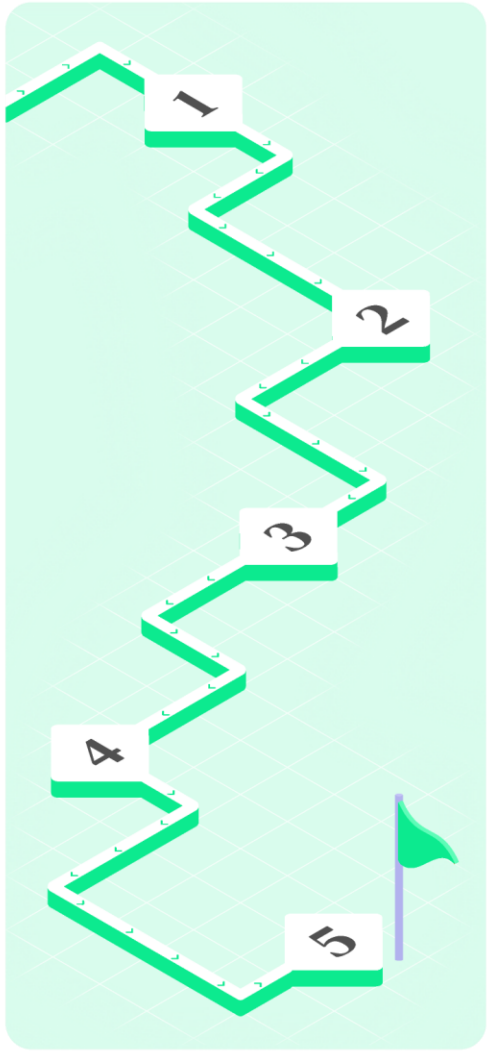
- Adapter sa posture d'animation au groupe.
- Construire des séquences pédagogiques rythmées et engageantes.
- Réguler les interactions et situations d'animation sensibles.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Animer une formation engageante



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Observation d'une séquence d'animation (vidéo ou simulation)

Pratiquer en situation 3.

1. Posture d'animation

Apports ciblés : Spécificités présentiel / distanciel, posture du formateur, cadre d'animation, règles de fonctionnement, lecture du groupe, diversité des participants, leviers d'attention, repères d'inclusion

Application : Adapter son animation au contexte et au profil du groupe

2. Rythme pédagogique

Apports ciblés : Déroulé pédagogique, séquençage des temps, alternance des modalités, dynamique de session, activités ludiques, transitions, consignes, gestion de l'énergie du groupe

Application : Structurer une séquence engageante et rythmer la progression

3. Facilitation interactive

Apports ciblés : Techniques de facilitation, questionnement, interactions en sous-groupes, débriefing, feedback, prises de conscience, intelligence collective, outils collaboratifs Klaxoon et Kahoot

Application : Animer un atelier interactif et conduire un débriefing

4. Régulation de groupe

Apports ciblés : Dynamique de groupe, situations difficiles, signaux de décrochage, gestion des résistances, régulation des échanges, collaboration à distance, ajustements en temps réel, scénarii pédagogiques

Application : Gérer une situation d'animation sensible à partir d'un scénario terrain

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Learning Renforcement

Designer une formation : des objectifs pédagogiques à l'animation

Concevoir une formation engageante exige de transformer un contenu en objectifs clairs, séquences progressives et supports utiles. Ce module outille les participants pour structurer leurs journées, dynamiser leurs apports et animer avec méthode.

Cible : Formateurs internes, experts métier, concepteurs pédagogiques occasionnels, ingénieurs pédagogiques

Prérequis : Être acteur / porteur d'un projet de formation pédagogique

Durée : 14 heures

Prix : 4 400 €

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des besoins pédagogiques clarifiés par les bonnes questions
- Des objectifs de formation et pédagogiques formulés avec précision
- Des séquences structurées pour guider la progression
- Des supports plus clairs, sobres et utiles

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	8	97%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

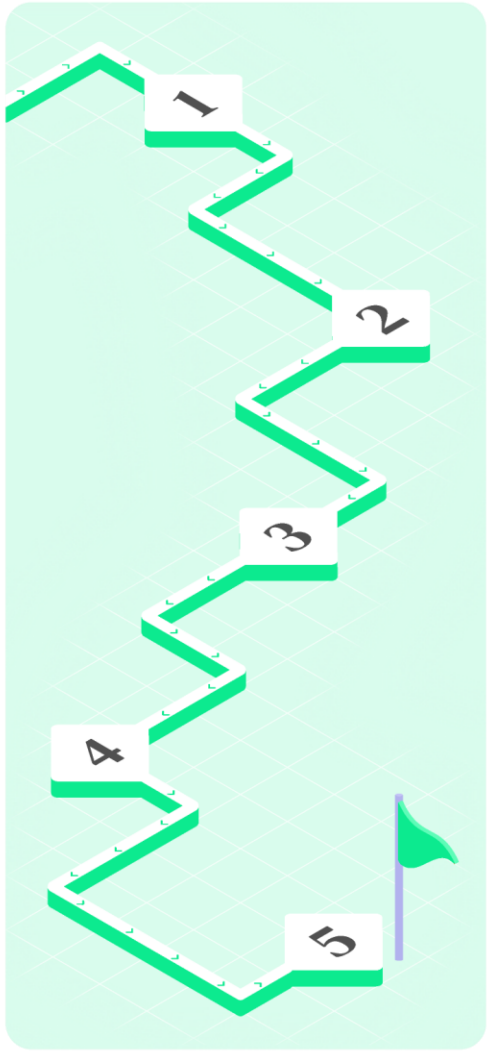
- Clarifier le besoin et traduire un contenu en objectifs pédagogiques
- Structurer une journée et des séquences au service de la progression
- Choisir des techniques d'animation et supports adaptés à l'objectif

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Designer une formation : des objectifs pédagogiques à l'animation



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Mini-diagnostic d'un contenu existant

Repérage des écarts : besoin, objectifs, séquences, supports

3. **Pratiquer** en situation

1. Analyse du besoin

Apports ciblés : besoin identifié, questions à poser, contenu utile à cibler.
Application : préparer la liste de questions et clarifier le point de départ de sa formation.

2. Objectifs de formation et objectifs pédagogiques

Apports ciblés : distinctions, définitions AFNOR, méthodes de formulation.
Application : reformuler ses objectifs et vérifier la progression pédagogique.

3. Séquences et structure de journée

Apports ciblés : étapes d'une séquence, temps d'inclusion et de déclusion, rythme de journée.
Application : construire une séquence et organiser une journée au service de l'objectif.

4. Techniques d'animation et support

Apports ciblés : dynamiser un apport théorique, choisir une technique selon l'objectif, concevoir une slide support d'explication.
Application : retravailler une séquence ou une slide et partager l'avant/après.

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Learning Renforcement

La gamification au service de la progression

Utiliser des mécaniques de jeu permet de capter l'attention et de renforcer l'engagement des apprenants. Cette formation vous montre comment créer des dispositifs ludiques qui soutiennent l'apprentissage et facilitent l'appropriation des contenus. Les participants restent motivés et les acquis s'ancrent plus profondément.

Cible : Ingénieurs et concepteurs pédagogiques Formateurs internes

Prérequis : Concevoir et/ou animer des formations

Durée : 7 heures

Prix : 2 200 €

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des leviers de gamification mieux ciblés selon l'objectif visé
- Des séquences gamifiées plus cohérentes et plus engageantes
- Une progression apprenant plus visible et mieux soutenue
- Une intégration plus fluide dans les parcours existants
- Un déploiement terrain mieux suivi et mieux ajusté

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle et en sous groupe
- Réflexion créative

Objectifs pédagogiques

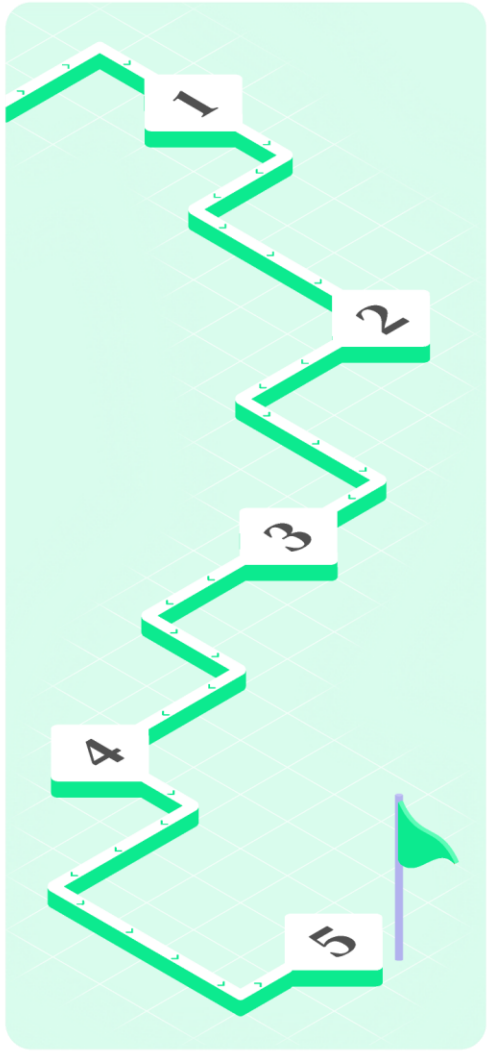
- Acquérir des mécaniques de gamification
- Identifier les leviers de gamification pertinents.
- Construire une séquence gamifiée centrée compétences.
- Intégrer la gamification dans un parcours terrain.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

La gamification au service de la progression



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Capsule digitale

Pratiquer en situation 3.

1. Leviers de progression

Apports ciblés : Principes de gamification, différences entre jeu, ludopédagogie et gamification, leviers motivationnels, cycle d'apprentissage, profils d'apprenants, mécaniques d'engagement, logique de progression visible

Application : Identifier les leviers de gamification adaptés à un objectif de progression

2. Architecture gamifiée

Apports ciblés : Objectifs pédagogiques, compétences cibles, scénarisation de parcours, mécaniques de défis, niveaux, règles, feedback, récompenses, badges, tableaux de progression, boîte à outils présentielle et digitale

Application : Concevoir une séquence gamifiée adaptée à une compétence de travail

3. Intégration terrain

Apports ciblés : Stratégie d'intégration dans un parcours, articulation temps d'apprentissage / temps de travail, animation de la dynamique collective, conditions de réussite, indicateurs d'engagement, indicateurs de progression, repères d'ajustement

Application : Construire un plan de déploiement et de suivi en situation de travail

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management & leadership

- Piloter un projet de A à Z : Cadrer, planifier, tenir les engagements 54
- Mobiliser, influencer, faire coopérer : les clés du management transversal 56
- Penser et agir en mode agile : les essentiels 58
- Préparer sa certification PMP 60
- Simulation projet : La ville du futur 62
- Faire du feedback un réflexe : installer une culture du progrès continu 64
- Passer de collègue à manager : Réussir ses 30 premiers jours 66
- Devenir manager de proximité : piloter, décider, animer 68
- Conduire les entretiens RH & professionnels 70
- Déléguer pour renforcer sa position de manager 72
- Manager de managers — Cadrer, piloter, faire grandir 74
- Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance 76
- Équipes plurielles — Manager la diversité des générations 78
- Manager coach - Développer, entraîner, faire progresser 80
- Conduire et faire vivre le changement sur le terrain 82
- Manager au quotidien avec l'intelligence émotionnelle 84
- Le manager augmenté par l'IA : cas d'usage du quotidien 86
- Manager dans l'incertitude 88
- Renforcer la cohésion pour mieux réussir ensemble 90
- Créer des équipes performantes 92
- Développer et renforcer son leadership 94



Management Essentiel

Piloter un projet de A à Z : Cadrer, planifier, tenir les engagements

Dans des contextes de projets exigeants, savoir structurer chaque étape et maintenir l'alignement des parties prenantes est essentiel. Ce parcours vous permet de renforcer votre posture organisationnelle, clarifier vos priorités et piloter les actions de manière cohérente. La gestion au quotidien devient plus fluide et vos livrables pertinents sur toute la durée du projet.

Cible : Chef de projet ou toute personne devant gérer des projets

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un cadrage projet plus clair, avec des objectifs, un périmètre et des rôles explicités
- Une gouvernance plus structurée, avec des rituels et responsabilités mieux installés
- Des plannings plus lisibles, avec jalons, ressources et points de vigilance identifiés
- Un pilotage plus régulier des risques, des écarts et des engagements
- Des projets mieux suivis et mieux sécurisés dans la durée

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

92%	167	92%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Structurer un projet en clarifiant objectifs, périmètre et acteurs.
- Planifier un projet en organisant livrables, ressources et jalons.
- Piloter un projet en anticipant les risques et en sécurisant les engagements.

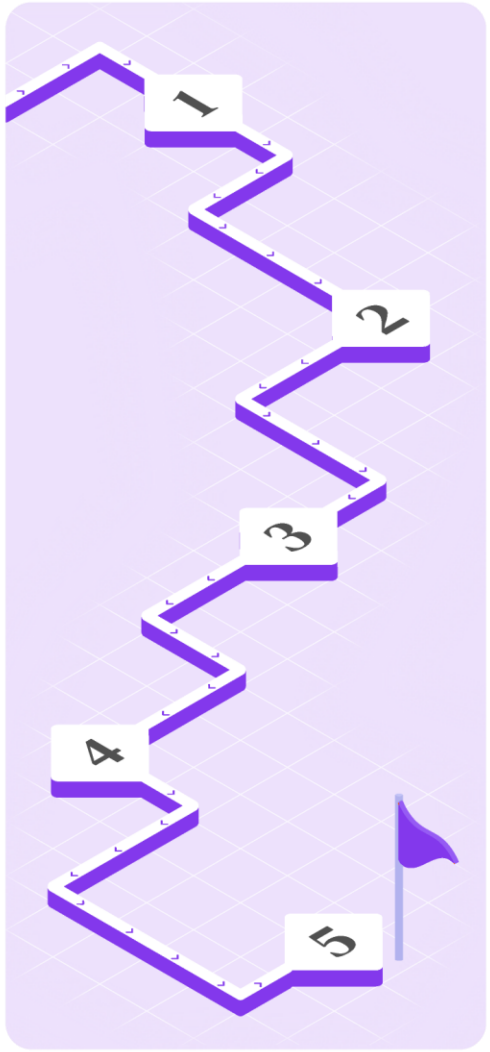
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Piloter un projet de A à Z : Cadrer, planifier, tenir les engagements

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Réfléchir et apporter en formation un projet qui ne s'est pas passé comme prévu (cadrage, planning ou engagements).

Pratiquer en situation 3.

1. Cadrage

Apports ciblés : Environnement du management de projet, typologies et phases de projet, triangle coût / qualité / délai, niveaux d'intervention, parties prenantes, distinction MOA / MOE, objectifs projet, note de cadrage

Application : Formaliser le cadrage d'un projet en clarifiant objectifs, périmètre, acteurs et règles du jeu

2. Gouvernance

Apports ciblés : Organisation type d'un projet, rôles et responsabilités, missions du chef de projet, organigramme projet, équipe projet, réunion de lancement, management transversal, management hors hiérarchie, entretiens de contribution, leviers relationnels

Application : Structurer une gouvernance projet et préparer un lancement mobilisateur avec les bons rôles et rituels

3. Planification

Apports ciblés : Processus de planification, WBS, affectation des ressources, gestion des coûts et des délais, planning PERT, diagramme de GANTT, chemin critique, marges

Application : Construire un planning projet avec livrables, jalons, ressources et points de vigilance

4. Pilotage

Apports ciblés : Gestion des risques, identification et évaluation des risques, stratégies de réponse, modalités de suivi, tableaux de bord, reporting projet, compte rendu d'activité, point d'avancement, comité de pilotage, indicateurs d'engagement

Application : Mettre en place un dispositif de suivi pour anticiper les écarts et tenir les engagements du projet

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel sur des RDV à venir
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Mobiliser, influencer, faire coopérer : les clés du management transversal

Piloter des projets transverses, c'est savoir embarquer des acteurs aux enjeux différents et faire travailler ensemble efficacement. Cette formation vous permet d'ajuster votre posture, de clarifier les rôles et d'installer une vraie coopération. Résultat : des collectifs plus engagés et des décisions mieux alignées

Cible : Chef de projet ou toute personne devant gérer des projets

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire des acteurs, des enjeux et des zones d'influence
- Une posture plus affirmée et plus ajustée en management transversal
- Des messages d'influence plus clairs, plus crédibles et plus mobilisateurs
- Des échanges transverses plus fluides, même sans lien hiérarchique
- Une coopération plus active autour d'objectifs partagés

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

91%	66	92%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle

Objectifs pédagogiques

- Cartographier les acteurs et clarifier les contributions dans un environnement transverse.
- Adapter sa posture pour influencer sans lien hiérarchique.
- Conduire des échanges d'influence pour mobiliser, fédérer et faire coopérer.

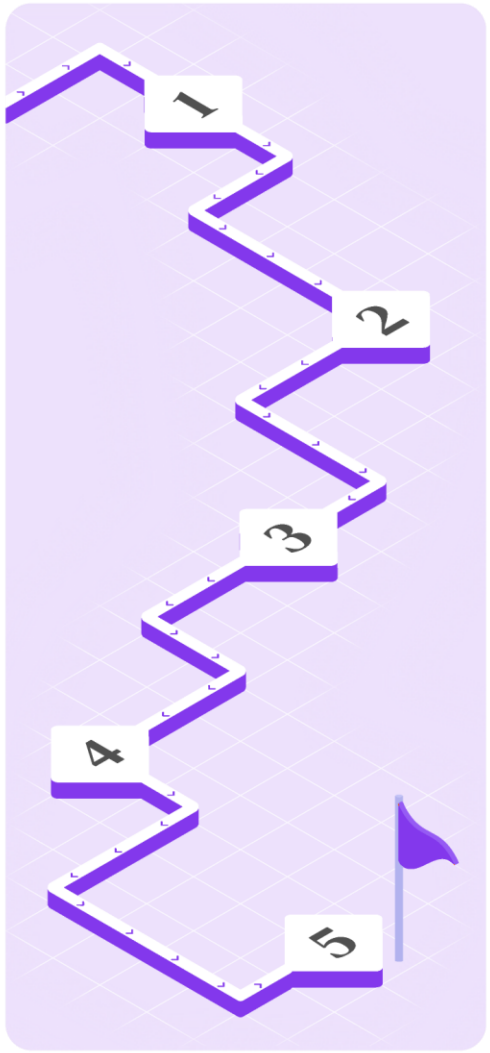
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Mobiliser, influencer, faire coopérer : les clés du management transversal

firstgroup



1. Cadrer la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. Déclencher, le déclic

Identifier et apporter en formation une situation à faire avancer sans autorité hiérarchique

3. Pratiquer en situation

1. Écosystème transverse

Apports ciblés : Cartographie des parties prenantes, enjeux et contraintes des acteurs, attentes croisées, rôles du manager transversal, zones d'influence, responsabilités partagées, lecture des interdépendances

Application : Cartographier les acteurs et clarifier les rôles et contributions de chacun autour d'un objectif commun

2. Posture d'influence

Apports ciblés: Diagnostic de positionnement, style de leadership, profils de personnalité, styles relationnels, intelligence émotionnelle, flexibilité comportementale, assertivité, repères de légitimité sans autorité hiérarchique

Application : Identifier son style d'influence et ajuster sa posture face à des interlocuteurs variés

3. Communication d'impact

Apports ciblés : Écoute active, reformulation, messages clés, adaptation aux profils relationnels, argumentation, conviction, démarche ABCD (Attentes, Bénéfices, Caractéristiques, Démonstration), communication assertive

Application : Préparer un message d'influence et le défendre face à des parties prenantes clés

4. Coopération transverse

Apports ciblés : Leviers de motivation, mobilisation sans lien hiérarchique, confiance, coopération d'équipe, facilitation des échanges, accompagnement individuel, méthode GROW, négociation raisonnée, régulation des tensions

Application : Conduire un échange transverse de mobilisation, de coaching ou de négociation

4. Transférer sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel sur des RDV à venir
- Kit d'outils

5. Ancrer et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management Essentiel

Penser et agir en mode agile : les essentiels

Dans un environnement en perpétuelle évolution, il faut savoir ajuster vite et prioriser juste. Ce parcours vous aide à adopter des réflexes agiles pour adapter vos actions, livrer efficacement et maintenir l'engagement de vos parties prenantes. À la clé : des projets plus réactifs, plus utiles et engageants.

Cible : Chef de projet ou toute personne devant gérer des projets

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 5 500€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une compréhension plus claire des repères et principes de l'agilité
- Des rôles, rituels et modes de fonctionnement plus lisibles dans l'équipe
- Des priorités mieux arbitrées selon la valeur et le flux de travail
- Une meilleure intégration du feedback dans le pilotage quotidien
- Des leviers de transformation agile plus concrets et plus activables

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	8	73%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Outillage opérationnel
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative

Objectifs pédagogiques

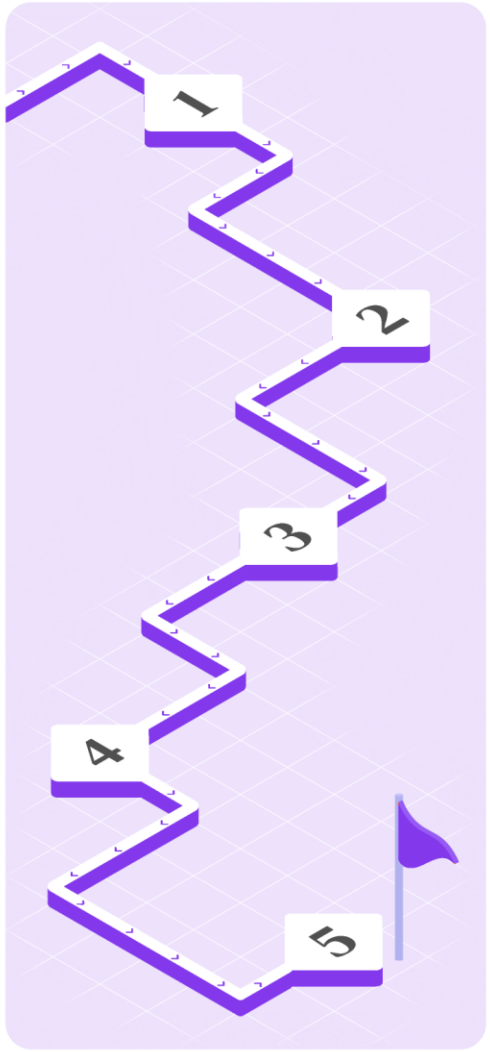
- Identifier les principes de l'agilité et leur impact sur les pratiques métiers.
- Organiser un fonctionnement d'équipe basé sur des rituels agiles.
- Prioriser et piloter les activités selon la valeur et les feedbacks.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Penser et agir en mode agile : les essentiels



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Analyse d'une situation projet réelle et diagnostic du fonctionnement (grille)

3. **Pratiquer** en situation

1. Repères agiles

Apports ciblés : Définition de l'agilité, principes du Manifeste Agile, héritage du Lean, enjeux de Time to Market, adaptation aux exigences business, collaboration transverse, innovation continue, culture du feedback

Application : Situer un besoin métier dans une logique agile

2. Organisation agile

Apports ciblés : Équipes auto-organisées, rôles et responsabilités, posture de servant leadership, cadre Scrum, rituels d'équipe, boucles d'apprentissage, coordination interne et externe, règles de fonctionnement collectif

Application : Structurer une équipe et ses rituels sur un cas de travail

3. Pilotage de la valeur

Apports ciblés : Priorisation par la valeur, optimisation du triangle Qualité – Coût – Délai, flux de valeur, élimination des non-valeurs, cycle incrémental et itératif, intégration du feedback, techniques d'estimation de la valeur, principes Kanban

Application : Prioriser des actions et visualiser un flux de travail

4. Transformation agile

Apports ciblés : Sens de la transformation, organisation en chaînes de valeur, accompagnement du changement, diffusion de la culture agile, alignement managérial, conditions de passage à l'échelle, points de vigilance de déploiement

Application : Identifier les leviers de transformation d'une organisation

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel sur des RDV à venir
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Préparer sa certification PMP

Réussir la certification PMP tout en restant opérationnel nécessite un équilibre précis entre théorie et pratique. Ce parcours vous permet de consolider vos connaissances, tester les concepts clés et intégrer des méthodes directement applicables à vos projets. Vous abordez l'examen avec confiance et renforcez votre crédibilité professionnelle.

Cible : Chef de projet ou toute personne devant gérer des projets

Prérequis : Un dossier d'éligibilité approuvé par le PMI.

Durée : 5 jours

Prix : 22 500€ (Inscription à l'examen PMI® incluse)

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des pratiques de pilotage projet plus structurées et fiables
- Des décisions mieux argumentées et alignées avec le référentiel PMI
- Une aisance renforcée face aux questions et situations d'examen PMP

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	8	73%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Outillage opérationnel
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le référentiel PMP et ses logiques d'examen
- Structurer et piloter un projet selon les standards PMI
- Réussir l'examen PMP avec méthode et stratégie efficace

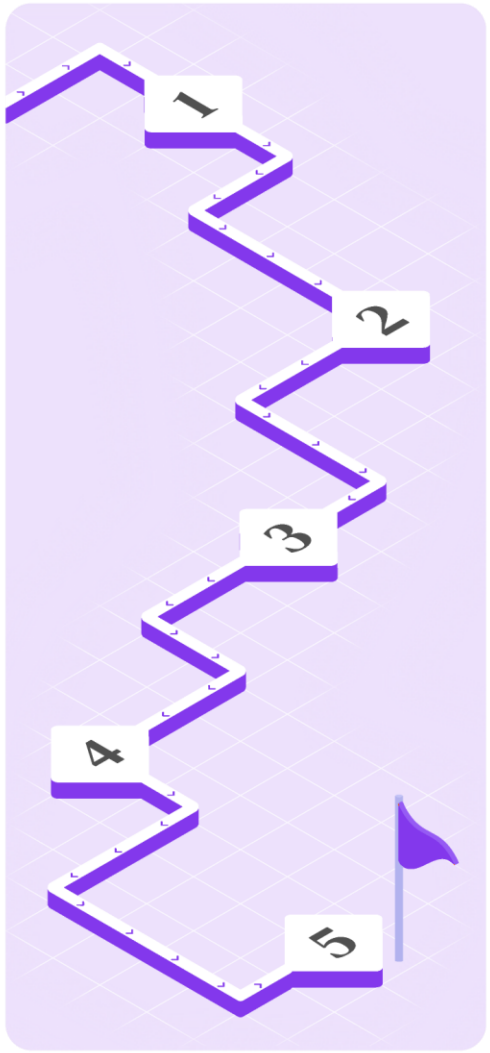
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Préparer sa certification PMP

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Cas pratique

Pratiquer en situation 3.

1. Cadre PMI & structure du référentiel

Apports ciblés : Référentiel PMI (PMBOK), domaines de performance, structure de l'examen PMP, types de questions, logique processus / livrables, articulation prédictif / agile / hybride

Application : Analyser la structure de l'examen et identifier les attendus clés à partir de cas types PM

2. Pilotage de projet & pratiques clés

Apports ciblés : Cycle de vie projet, gouvernance, parties prenantes, gestion des risques, management des coûts/délais/qualité, indicateurs de performance (EVM), outils de planification (WBS, Gantt, chemin critique)

Application : Construire un pilotage projet complet intégrant planning, risques et indicateurs de performance

3. Approches agiles & hybrides

Apports ciblés : Frameworks agiles (Scrum, Kanban), principes Lean-Agile, rôles et rituels, gestion du backlog, priorisation (MoSCoW), hybridation des approches projet, adaptation au contexte

Application : Adapter une stratégie projet en choisissant et combinant les approches prédictive, agile ou hybride

4. Stratégie d'examen & entraînement intensif

Apports ciblés : Techniques de passage de l'examen, logique des questions situational judgment, gestion du temps, pièges fréquents, simulateurs PMP, banques de questions, analyse des erreurs

Application : S'entraîner sur des examens blancs et ajuster sa stratégie pour atteindre le score cible

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Simulation projet : La ville du futur

Les situations imprévues exigent de tester vos décisions et de réagir rapidement aux changements. Avec la simulation immersive “La ville du futur”, vous expérimentez le pilotage de projet dans des conditions extrêmes, ajustez vos choix en temps réel et développez une agilité qui sécurise vos projets. L’expérience renforce vos réflexes et votre capacité à coordonner efficacement les parties prenantes.

Cible : Chef de projet ou personne impliquée dans des projets transverses

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 400€

Résultats observables

À l’issue du module, vous observerez concrètement :

- Des cadrages projet clairs et structurés
- Des décisions plus rapides et suivies dans l’exécution
- Une coopération fluide et engagée entre les parties prenantes
- Une capacité renforcée à gérer les imprévus sans dévier des objectifs

Modalités d’évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d’assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Serious game
- Atelier d'intelligence collective
- Observations guidées et feedback

Objectifs pédagogiques

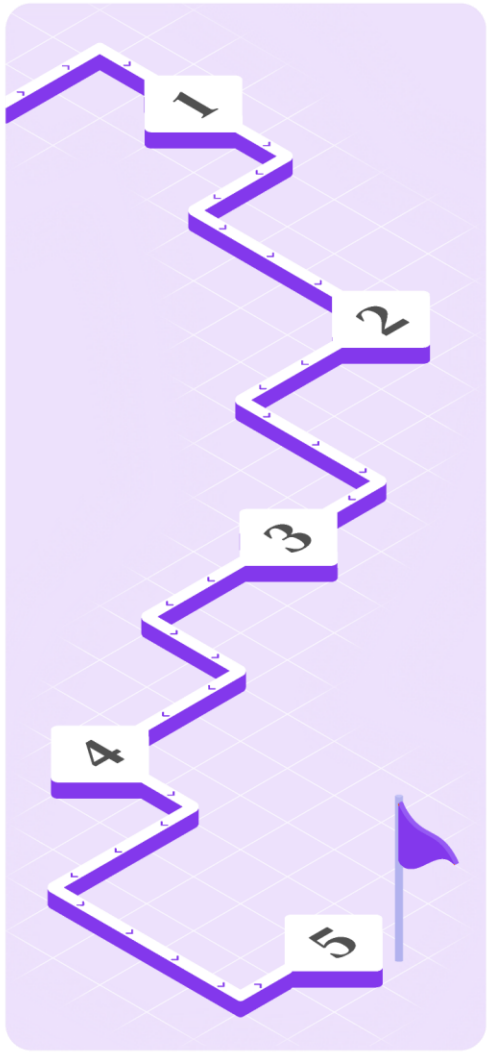
- Construire un cadrage projet clair et partagé
- Piloter un projet sous contraintes et arbitrer efficacement
- Animer la coopération multi-acteurs et gérer les imprévus

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Simulation projet : La ville du futur



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Simulation immersive d'un projet complexe en environnement évolutif

Pratiquer en situation 3.

1. Lancement de la mission : fonder la cité

Apports ciblés : Vision, objectifs SMART, périmètre et livrables, parties prenantes, gouvernance projet, rôles et responsabilités (RACI), critères de réussite, note de cadrage

Application : Définir en équipe le cadrage initial de la cité (vision, règles, rôles, indicateurs de réussite)

2. Arbitrages stratégiques : piloter sous contraintes

Apports ciblés : Triangle coût / qualité / délai, priorisation, arbitrage, gestion des risques, dépendances, plan d'actions, outils de pilotage (jalons, dashboard, matrice risques)

Application : Arbitrer collectivement des décisions clés et construire un plan d'action cohérent face aux contraintes projet

3. Alliance des acteurs : faire coopérer la cité

Apports ciblés : Intelligence collective, communication projet, alignement des parties prenantes, gestion des tensions, rituels projet

Application : Conduire une réunion de coordination

4. Ajustements dynamiques : sécuriser la trajectoire

Apports ciblés : Gestion des imprévus, re-priorisation, agilité, conduite du changement, résilience collective, boucles de feedback, amélioration continue

Application : Ajuster le pilotage projet en intégrant les évolutions tout en maintenant la cohérence et l'engagement collectif

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Faire du feedback un réflexe : installer une culture du progrès continu

Dans un environnement où les interactions sont nombreuses, le feedback devient un levier clé pour ajuster, progresser et renforcer la qualité de la collaboration au quotidien. Lorsqu'il est régulier, structuré et orienté action, il permet de transformer chaque situation de travail en opportunité de développement. Résultat : des échanges plus constructifs, des équipes responsabilisées et une amélioration continue visible dans les pratiques et la performance.

Cible : Tout collaborateur

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des feedbacks (formels et informels) plus fréquents au quotidien
- Des retours plus précis, factuels et directement actionnables
- Une meilleure valorisation des réussites et des bonnes pratiques dans l'équipe
- Une dynamique de feedback plus partagée, incluant la réciprocité
- L'intégration de formats courts de feedback dans les rituels d'équipe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

96%	52	86%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblé
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

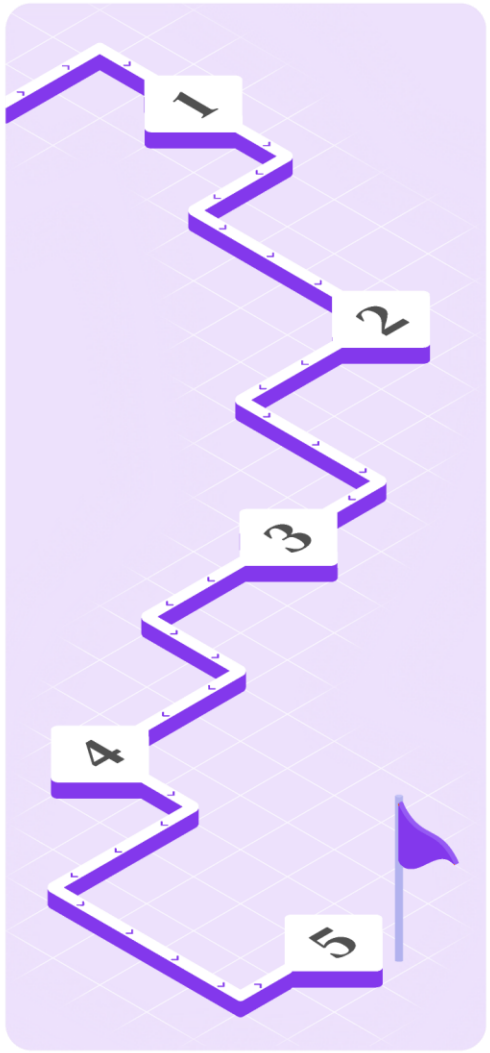
- Identifier le feedback adapté à chaque situation professionnelle.
- Construire un feedback structuré assertif et orienté progrès.
- Adapter sa posture pour conduire et recevoir un feedback.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Faire du feedback un réflexe : installer une culture du progrès continu



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Web café avec mises en situation

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux du feedback

Apports ciblés : définition du feedback, feedback positif, feedback constructif, rôle du feedback dans la progression, intérêt individuel et collectif, conditions de succès du feedback

Application : distinguer les types de feedback et choisir l'intention adaptée à une situation réelle

2. Méthodes de formulation

Apports ciblés : structuration du feedback, techniques feedback positif, feedforward, distinction feedback / ressenti, assertivité, Test de Gordon

Application : formuler un feedback structuré sur une situation professionnelle concrète

3. Pratiques relationnelles

Apports ciblés : organisation des temps de feedback, réception du feedback, acceptation du retour, situations délicates, posture relationnelle, réflexe de progrès continu

Application : conduire un échange de feedback dans une situation sensible et traiter le retour reçu

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Passer de collègue à manager : Réussir ses 30 premiers jours

Les premières semaines donnent le ton du management à venir. Poser un cadre clair, ajuster sa posture et installer des repères partagés permet de créer rapidement de la confiance. Une équipe qui comprend, adhère et se met en mouvement dès le départ.

Cible : Primo-Managers

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une prise de parole d'équipe claire et affirmée vos à vis de votre équipe
- Des entretiens individuels structurés et professionnels
- Un cadre de fonctionnement d'équipe explicite et partagé
- Une relation ajustée avec d'anciens pairs, sans ambiguïté ni rupture
- Un plan des 30 premiers jours formalisé et directement activable

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblé
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative

Objectifs pédagogiques

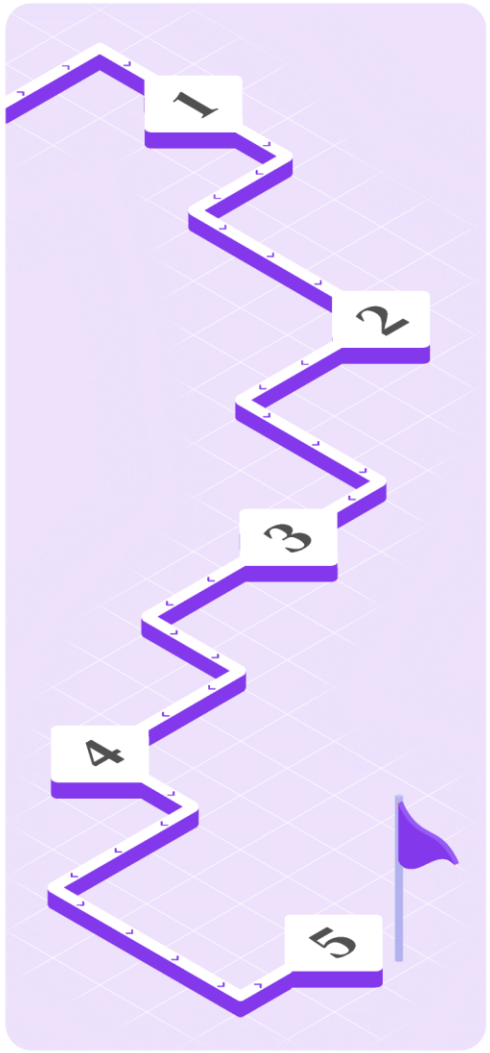
- Identifier son positionnement managérial et clarifier son cadre.
- Conduire des entretiens de démarrage pour aligner les attentes.
- Construire un cadre d'équipe et organiser le pilotage..

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Passer de collègue à manager : Réussir ses 30 premiers jours



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Web café autour du positionnement 0 : qu'est ce que j'attends de mon équipe, et qu'attend-t-elle de moi ?

3. **Pratiquer** en situation

1. Positionnement managérial

Apports ciblés : rôle du manager opérationnel, périmètre de responsabilité, analyse contextuelle, auto-positionnement, dominantes comportementales, cadre relationnel avec d'anciens pairs, continuités et changements

Application : Clarifier son positionnement et préparer son message de prise de fonction

2. Entretiens de démarrage

Apports ciblés : trame d'entretien en 4 temps, écoute active, assertivité, recueil des attentes, expression du cadre managérial, accord de travail, points de vigilance relationnels

Application : Conduire un entretien de démarrage et formaliser les attentes réciproques

3. Cadre collectif

Apports ciblés : script de prise de parole d'équipe, sens des missions, traduction des missions en objectifs, règles de fonctionnement d'équipe, repères de coopération, reconnaissance et responsabilisation

Application : Animer une première réunion d'équipe et formaliser 3 à 5 règles de fonctionnement

4. Pilotage du quotidien

Apports ciblés : priorités de prise de poste, activités à haut rendement, structuration du temps, repérage des pertes de temps, organisation de l'équipe, rythmes de suivi, arbitrage des urgences

Application : Organiser ses 30 premiers jours et mettre en place un rythme de pilotage d'équipe

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Devenir manager de proximité : piloter, décider, animer

Être au plus près du terrain impose de décider, prioriser et animer sans dispersion. Des rituels simples et un cap clair structurent l'action collective. Le quotidien devient plus fluide, les équipes avancent avec cohérence et efficacité.

Cible : Managers récemment nommés ou en prise de fonction

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un cadre d'équipe explicite et assumé, compris par les collaborateurs
- Des points de suivi courts et utiles qui donnent de la visibilité sur l'activité
- Des décisions managériales prises et expliquées avec clarté
- Des points d'équipe structurés, plus dynamiques et orientés action
- Un cadre de pilotage personnel directement activable

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

78%	377	92%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle

Objectifs pédagogiques

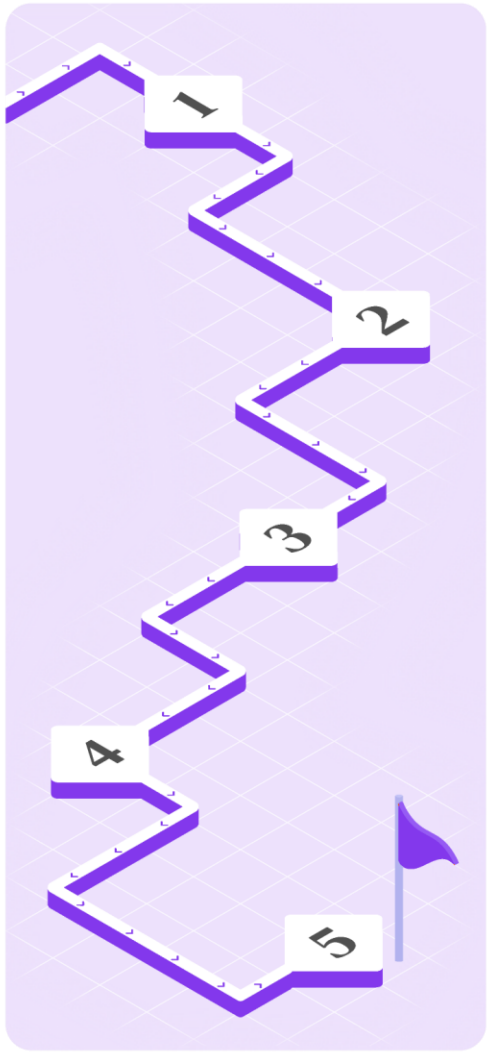
- Identifier son cadre managérial et ses priorités d'action.
- Construire une routine de pilotage et déléguer efficacement.
- Adapter sa communication pour mobiliser et recadrer l'équipe.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Devenir manager de proximité : piloter, décider, animer



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Auto-réflexion et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Cadre managérial

Apports ciblés : enjeux du management de proximité, missions du manager, niveaux d'autonomie, styles de management, grille d'adaptation du style, cadre de référence managérial, priorités d'action

Application : Positionner son rôle et définir son cadre managérial de proximité

2. Pilotage opérationnel

Apports ciblés : objectifs SMART, rituels managériaux, routines de pilotage, tableau de bord à 2–3 indicateurs, priorisation de l'activité, gestion du temps, points de suivi

Application : Construire une routine de pilotage et animer un point de suivi court

3. Décision et délégation

Apports ciblés : repère de décision enjeu / urgence / impact équipe, critères d'arbitrage, formulation de décision, délégation, niveaux de responsabilité, formulaire de délégation, obstacles à la délégation

Application : Formuler une décision claire et déléguer une mission avec un cadre précis

4. Animation relationnelle

Apports ciblés : communication interpersonnelle, écoute active, assertivité, DISC, besoins individuels, motivation, feedback de renforcement et de développement, recadrage, trame de point d'équipe, règles de fonctionnement

Application : Conduire un échange managérial et animer un point d'équipe mobilisateur

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Conduire les entretiens RH & professionnels

Un entretien bien mené peut transformer une relation et relancer une dynamique. Structurer ses échanges et ajuster sa posture permet d'aborder les sujets clés avec justesse. Les décisions sont claires, les engagements concrets et les collaborateurs pleinement acteurs de leur évolution.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des entretiens mieux préparés, structurés et centrés sur l'essentiel
- Des échanges plus équilibrés entre reconnaissance, lucidité et projection
- Des feedbacks plus clairs, précis et mieux compris par les collaborateurs
- Des conclusions d'entretien débouchant sur des engagements concrets et suivis

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	31	82%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

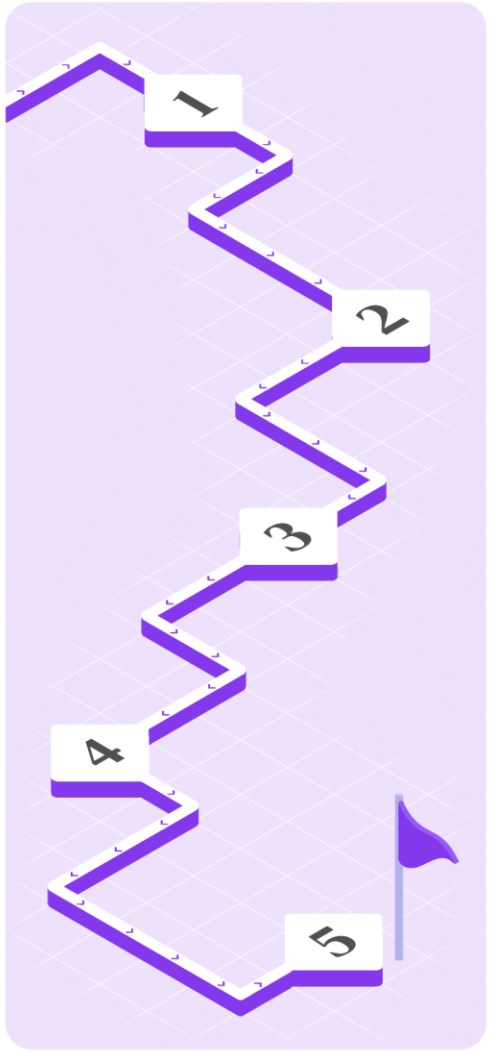
- Construire la préparation d'un entretien managérial structuré.
- Adapter sa posture pour conduire un échange sensible.
- Formaliser des décisions et piloter les engagements post-entretien.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Conduire les entretiens RH & professionnels



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'entretiens et diagnostic

Pratiquer en situation 3.

1. Cadre et typologies des entretiens

Apports ciblés : Cadre légal et obligations RH, typologies d'entretiens (annuel, professionnel, recadrage, suivi), objectifs et enjeux des entretiens, préparation structurée (trame, données RH, objectifs SMART)

Application :Préparer un entretien réel en structurant objectifs, messages clés et trame de conduite

2. Posture et conduite de l'échange

Apports ciblés : Posture managériale (écoute active, assertivité, neutralité), techniques de questionnement et reformulation, feedback structuré (DESC / SBI), adaptation aux profils (DISC / Process Communication), création d'un climat de confiance

Application : Conduire un entretien en situation simulée avec gestion des interactions et feedback en temps réel

3. Pilotage des décisions et suivi des engagements

Apports ciblés : Formalisation des décisions et plans d'action, fixation d'objectifs mesurables, indicateurs de suivi RH, traçabilité des échanges, rituels de suivi

Application : Formaliser un plan d'action post-entretien avec engagements, échéances et indicateurs de suivi

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Essentiel

Déléguer pour renforcer sa position de manager

Confier une mission devient un levier de développement lorsqu'elle est pensée et cadrée. Donner de la clarté sur le "quoi" et le "pourquoi" renforce l'engagement. Le manager se dégage du temps à forte valeur et les collaborateurs gagnent en autonomie réelle.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des délégations mieux ciblées, avec un niveau de responsabilisation adapté à la tâche, au contexte et au collaborateur
- Des choix plus pertinents dans les tâches confiées et les collaborateurs mobilisés, en fonction des priorités, des compétences et du niveau d'autonomie
- Des briefs de délégation plus clairs, structurés et engageants
- Un suivi de la délégation plus efficace

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

93%	29	90%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

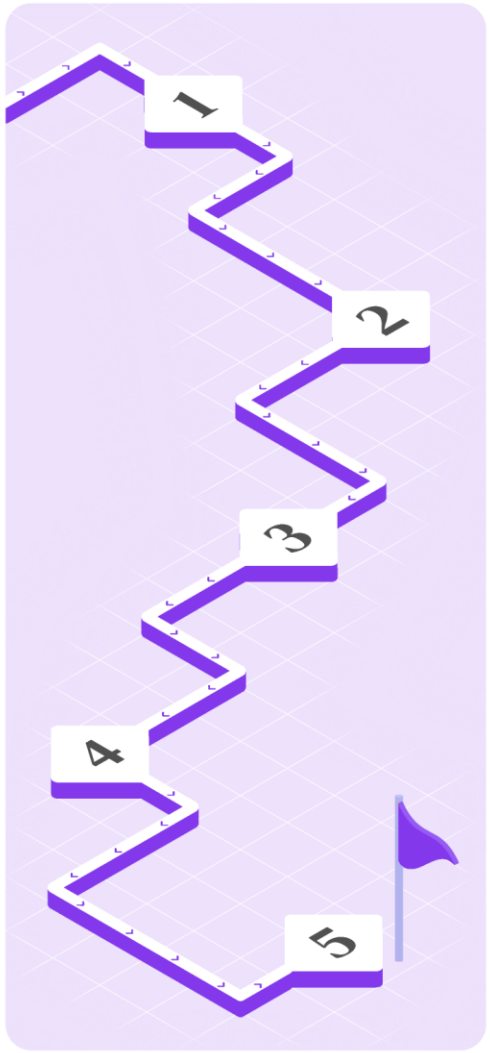
- Identifier le niveau pertinent de responsabilisation à déléguer.
- Sélectionner la tâche et le collaborateur à mobiliser.
- Construire un brief de délégation et son suivi.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Déléguer pour renforcer sa position de manager



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Mise en situation de délégation à partir d'un cas réel, avec cadrage de la mission, clarification des attendus, choix du niveau d'autonomie et formulation d'un brief engageant.

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux de la délégation

Apports ciblés : définition de la délégation, distinction délégation / allocation de tâche, enjeux managériaux, freins, conditions de succès, développement des compétences, leviers de motivation

Application : diagnostiquer une situation de délégation et clarifier le bon niveau de responsabilisation

2. Préparation de la délégation

Apports ciblés : choix du collaborateur, niveau d'autonomie, leviers de motivation, priorisation des tâches, matrice d'Eisenhower, critères de choix du quoi et du qui

Application : sélectionner une tâche à déléguer et le collaborateur le plus adapté

3. Pilotage de la délégation

Apports ciblés : préparation de la délégation, check-list du brief, plan d'action, attribution des moyens, suivi, remobilisation, recadrage, évaluation des résultats, posture de manager responsabilisant

Application : conduire un brief de délégation puis traiter une situation de suivi, de dérive ou d'évaluation

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management Renforcement

Manager de managers — Cadrer, piloter, faire grandir

Piloter des managers demande de prendre de la hauteur sans perdre l'exigence. Aligner les pratiques et clarifier les attendus permet de créer une cohérence d'ensemble. Les managers gagnent en maturité, les équipes en lisibilité et l'organisation en efficacité durable.

Cible : Managers de managers

Prérequis : Manager depuis plusieurs années

Durée : 14 heures

Prix : 4 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un cadre managérial explicite et partagé avec les managers
- Des échanges de pilotage structurés
- Des feedbacks managériaux clairs, factuels et utiles à la progression
- Des décisions d'intervention plus justes, favorisant l'autonomie
- Une meilleure cohérence des pratiques managériales entre périmètres

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

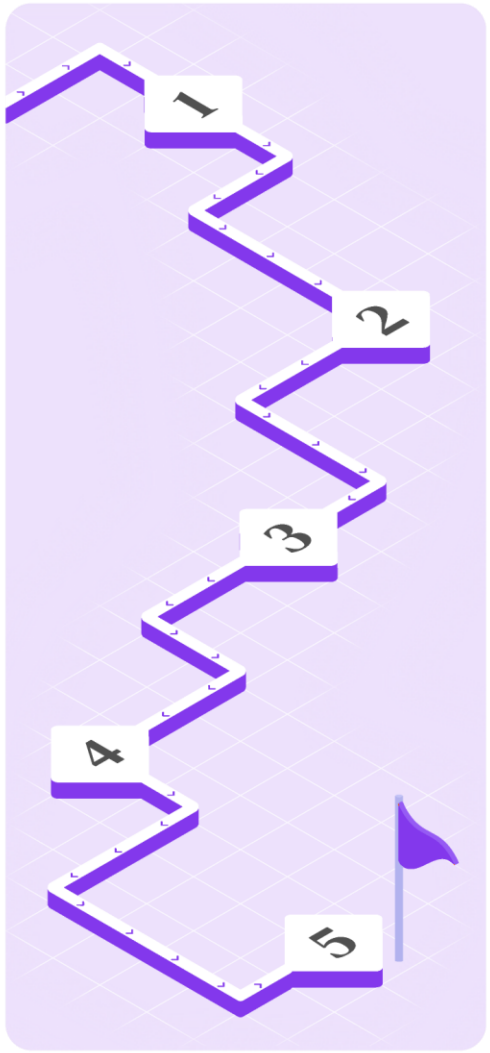
- Identifier sa posture de manager de managers.
- Construire un cadre managérial avec attendus et indicateurs.
- Adapter son niveau d'intervention pour développer l'autonomie.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager de managers — Cadrer, piloter, faire grandir



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Web café

3. **Pratiquer** en situation

1. Positionnement

Apports ciblés : spécificités du rôle de manager de managers, 3 cadres d'action du manager, 3 postures managériales (boos / leader / coach), exemplarité, niveaux de préoccupation, singularités des managers, terrain d'influence

Application : Clarifier son rôle et formaliser sa posture de manager de manager

2. Cadrage

Apports ciblés : attendus managériaux, périmètres de responsabilité, marges de manœuvre, niveaux d'autonomie, indicateurs de pilotage, management situationnel, leviers motivationnels, cadre de délégation

Application : Construire un cadre managérial avec attendus, indicateurs et règles de fonctionnement

3. Pilotage

Apports ciblés : rituels de pilotage, trame d'échange managérial court, prise de décision, engagement, grille autonomie / risque / niveau d'intervention, arbitrage, points de vigilance de sur-management

Application : Conduire un échange de pilotage et arbitrer son niveau d'intervention

4. Développement

Apports ciblés : posture de manager-coach, accompagnement à la réussite, feedback managérial, distinction faits / effets / attentes, feedback, techniques d'accompagnement GROW, responsabilisation, progression de l'autonomie, sens des engagements

Application : Donner un feedback managérial et conduire un échange de développement

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance

Un 1:1 bien utilisé change la qualité de la relation et du pilotage. Structurer ces temps autour de décisions et de progression les rend réellement utiles. Les échanges gagnent en profondeur, les actions avancent et la confiance s'installe durablement.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des 1:1 plus réguliers, mieux cadrés et perçus comme utiles par les collaborateurs
- Des échanges plus riches, allant au-delà du suivi d'activité
- Des priorités et décisions clarifiées à l'issue de chaque entretien
- Une meilleure qualité de dialogue et de confiance dans la relation managériale
- Un rituel maintenu dans la durée malgré les contraintes opérationnelles

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

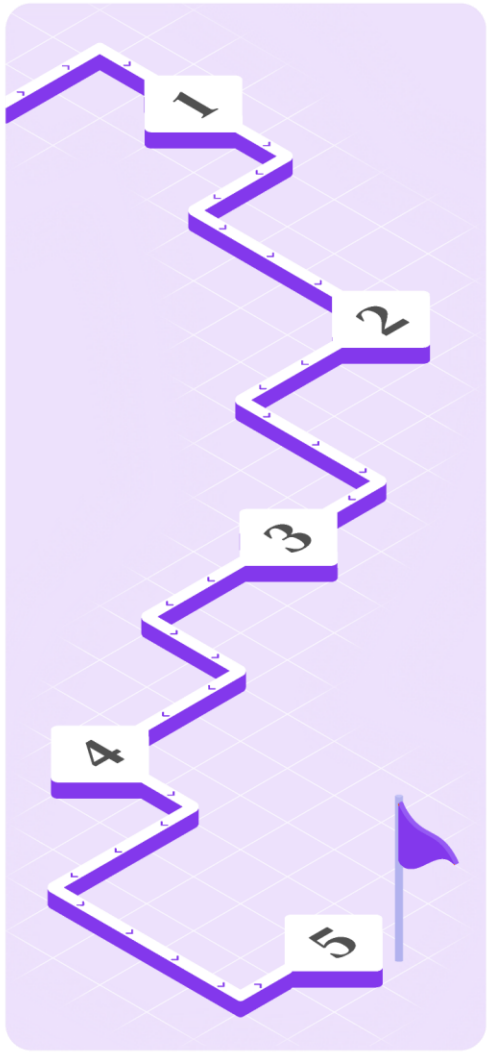
- Identifier le cadre et la finalité du 1:1.
- Construire un échange 1:1 structuré et engageant.
- Adapter sa posture pour traiter les situations sensibles.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Simulation d'un 1:1

Pratiquer en situation 3.

1. Cadre du 1:1

Apports ciblés : finalité du 1:1, dérives à éviter, règles du jeu, posture managériale, cadre de confiance, distinction tactique / stratégique / développement / engagement

Application : cadrer un 1:1 à partir d'une situation managériale réelle

2. Conduite de l'échange

Apports ciblés : agenda, questions clés, ouverture de l'entretien, clarification, arbitrage, sécurisation de l'engagement, synthèse, objectifs SMART, indicateurs simples

Application : conduire un 1:1 et formaliser des décisions avec actions, échéances et critères

3. Situations sensibles

Apports ciblés : signaux faibles, engagement, feedback, recadrage, canevas DESC, méthode SBI, décisions manager / organisation, suivi

Application : traiter une situation sensible ou un signal faible dans un 1:1 simulé

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Équipes plurielles — Manager la diversité des générations

La diversité des profils devient une richesse lorsqu'elle est comprise et utilisée. Ajuster sa communication et ses leviers de motivation permet de mieux connecter avec chacun. Les interactions sont plus naturelles, la coopération s'intensifie et le collectif devient plus performant.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 500€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus fine et opérationnelle des dynamiques d'équipe sans recours aux stéréotypes
- Des dispositifs de transmission activés et adaptés au contexte réel de l'équipe
- Des pratiques de feedback et de reconnaissance plus efficaces selon les profils
- Des situations de coopération inter-profils, inter générations
- Un plan d'action immédiatement applicable dans l'équipe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

95%	13	92%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

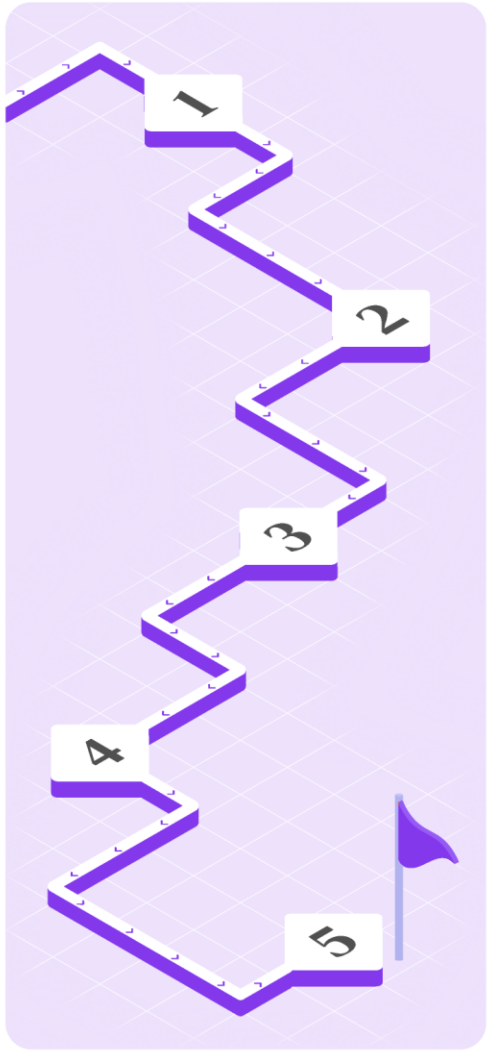
- Identifier les attentes de profils variés sans stéréotypes.
- Construire un cadre commun adapté à une équipe plurielle.
- Adapter feedback et transmission pour renforcer la coopération..

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Équipes plurielles — Manager la diversité des générations



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Conférence de 45 min en Web Café : manager la Gen Z

Pratiquer en situation 3.

1. Repères générationnels

Apports ciblés : diversité des rapports au travail, attentes de reconnaissance, logiques d'engagement, besoins d'autonomie, facteurs de motivation, points de vigilance des lectures stéréotypées, grille de lecture des attentes

Application : Analyser les attentes d'une équipe plurielle à partir de situations de travail

2. Cadre commun

Apports ciblés : cadre collectif, règles du jeu d'équipe, repères de fonctionnement, équilibre structure / souplesse, posture du manager-coach, conditions d'autonomie, priorités partagées, règles de coopération

Application : Formaliser un cadre commun lisible et adapté à des profils différents

3. Transmission

Apports ciblés : capitalisation des pratiques, transfert d'expérience, apprentissage en situation de travail, trame de transmission, binôme, immersion, REX, jalons de suivi, conditions de réussite de la transmission

Application : Concevoir un dispositif de transmission opérationnel sur une activité clé

4. Coopération et reconnaissance

Apports ciblés : feedback différencié, reconnaissance individualisée, SBI, DESC, complémentarité des profils, coopération inter-profils, mobilisation dans la durée, variété des contributions

Application : Formuler un feedback adapté et construire une action de coopération inter-profils

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Manager coach - Développer, entraîner, faire progresser

Faire grandir ses équipes passe par des interactions régulières et ciblées. Des feedbacks structurés et un accompagnement actif ancrent les apprentissages dans le quotidien. Les collaborateurs progressent concrètement et gagnent en autonomie sur leurs missions.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des managers qui choisissent consciemment leur posture selon la situation
- Des points individuels plus structurés, orientés progression et menés en temps court
- Des débriefs qui font émerger les apprentissages du collaborateur
- Un questionnement plus précis qui développe la réflexion et l'engagement
- Des feedbacks de progression clairs, utiles et directement exploitables

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

95%	55	97%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

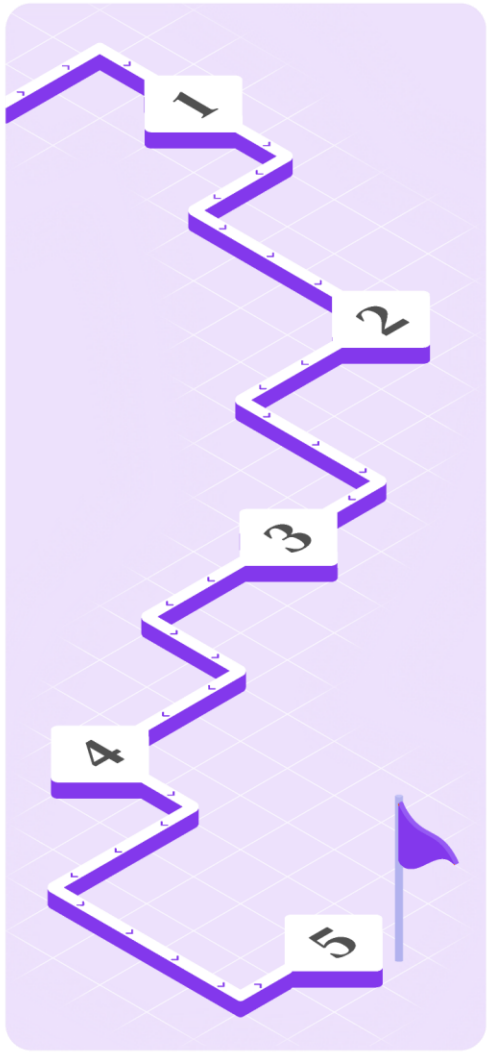
- Adapter sa posture managériale aux besoins de développement.
- Conduire un entretien de développement structuré et responsabilisant.
- Formuler un débrief et un feedback de progression.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager coach - Développer, entraîner, faire progresser



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Vidéo et lecture guidée

3. **Pratiquer** en situation

1. Posture coach

Apports ciblés : posture de manager coach, distinction expertise / accompagnement, présence, écoute active, questionnement, reformulation, grille de lecture de posture, niveaux d'autonomie, besoins d'accompagnement

Application : Ajuster sa posture managériale à une situation de développement

2. Entretien de développement

Apports ciblés : trame de point individuel, structure GROW, clarification de la situation, analyse des enjeux, exploration des options, engagement, banque de questions, responsabilisation du collaborateur

Application : Conduire un point individuel de développement à partir d'un cas réel

3. Débrief d'apprentissage

Apports ciblés : débrief en 4 temps, vécu, analyse, enseignements, plan d'action, apprentissage en situation de travail, émergence des solutions, repères de progression, ancrage des acquis

Application : Mener un débrief après une situation de travail et formaliser les apprentissages

4. Feedback de progression

Apports ciblés : culture du feedback, assertivité, feedback positif et correctif, formulation observation / impact / prochaine étape, repères de progression, conditions de réception du feedback, sécurisation de l'échange

Application : Formuler un feedback de progression clair et actionnable

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Conduire et faire vivre le changement sur le terrain

Conduire le changement ne se limite pas à annoncer de nouvelles orientations : sur le terrain, les managers doivent donner du sens, lever les résistances et accompagner leurs équipes dans l'évolution de leurs pratiques. Avec ce programme, vous apprendrez à adopter la juste posture et à mobiliser des leviers concrets pour transformer les changements annoncés en actions partagées au quotidien. Votre objectif : renforcer l'adhésion, favoriser l'engagement des collaborateurs et ancrer durablement le changement au service de la performance collective

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe dans un contexte de changement

Durée : 7 heures

Prix : 2 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des messages de changement structurés, compréhensibles et adaptés
- Des réunions de changement mieux conduites, qui produisent de la clarté et de l'engagement
- Un traitement des questions et préoccupations plus juste, sans esquive ni sur-réaction
- Un suivi d'adoption installé dès les premières semaines, avec des repères simples
- Un plan d'action personnel activé sur un changement en cours

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

88%	163	89%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

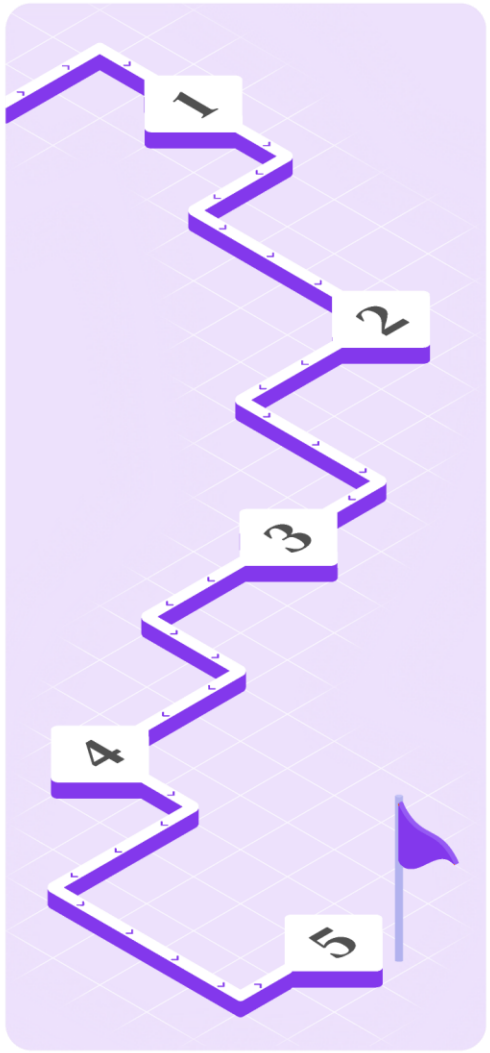
- Identifier les résistances et besoins liés au changement.
- Adapter sa communication pour mobiliser l'équipe dans le changement.
- Construire un plan de suivi avec indicateurs visibles.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Conduire et faire vivre le changement sur le terrain



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'une réunion de changement, debriefing collectif

Pratiquer en situation 3.

1. Dynamiques du changement

Apports ciblés : repères du changement, mécanismes d'adaptation, résistances au changement, freins, peurs, besoins, émotions de base, stress, courbe du changement, plasticité cérébrale, dynamique individuelle et collective

Application : Identifier les résistances d'une situation réelle et qualifier les besoins associés

2. Communication du changement

Apports ciblés : message en 4 temps (changement, pourquoi, impacts, attentes), cadre de communication, trame de réunion de changement, ouverture de réunion, traitement des questions, grille de distinction des préoccupations (légitime / information / posture), stratégie d'alliés, leviers d'engagement

Application : Construire un message de changement et animer une réunion d'équipe

3. Ancrage opérationnel

Apports ciblés : dispositif de suivi, indicateurs visibles, rituels courts, valorisation des progrès, interventions ciblées, points de vigilance d'adoption, cadre d'action managérial, plan de suivi à 4 semaines, mobilisation dans la durée

Application : Concevoir un plan d'accompagnement du changement avec rituels et indicateurs

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Manager au quotidien avec l'intelligence émotionnelle

Les interactions quotidiennes gagnent en qualité lorsque les émotions sont mieux comprises. Lire les signaux et ajuster ses réactions permet d'éviter les tensions inutiles. Les échanges deviennent plus fluides, les décisions plus équilibrées et les relations plus solides.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 300€ + passation du questionnaire

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des managers qui identifient plus finement ce qui se joue dans un échange et ajustent leur réponse
- Des réactions moins impulsives, plus posées et choisies dans les situations sensibles
- Des feedbacks plus clairs, mieux formulés et mieux reçus
- Des conversations managériales qui restent ouvertes tout en étant exigeantes

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

95%	92	93%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

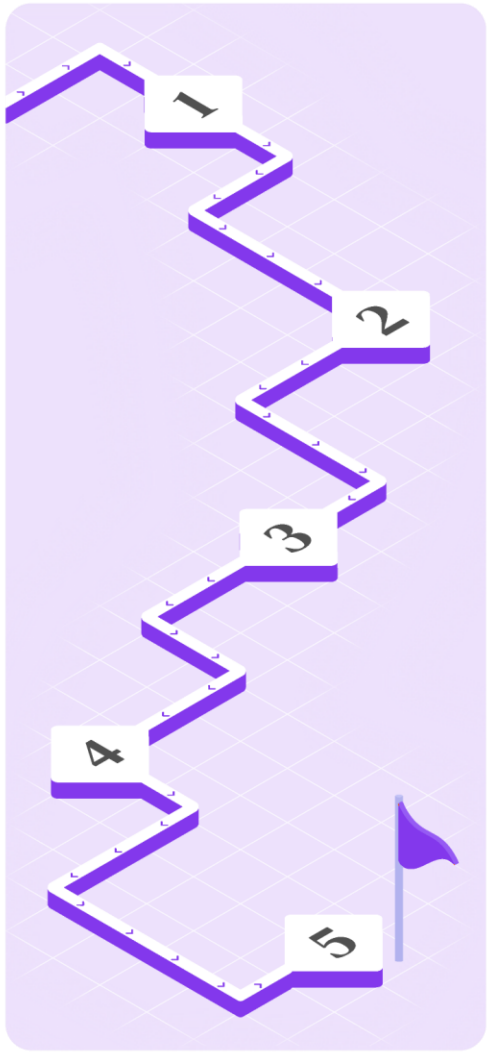
- Identifier les signaux émotionnels et leurs impacts managériaux.
- Maîtriser des techniques de régulation en situation tendue.
- Adapter sa communication pour sécuriser les échanges sensibles.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager au quotidien avec l'intelligence émotionnelle



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Passage du questionnaire EIQ et débrief individuel (en option)

Pratiquer en situation 3.

1. Repères émotionnels

Apports ciblés : fondamentaux de l'IE, quotient émotionnel, palette des émotions, émotions primaires, repères de lecture émotionnelle, distinction observation / interprétation / jugement, maturité émotionnelle, apports des neurosciences, niveaux logiques

Application : Identifier les signaux émotionnels et qualifier leur impact

2. Régulation de soi

Apports ciblés : maîtrise de soi, stabilité émotionnelle, flexibilité du manager, spirale des émotions, techniques de régulation à chaud, concentration, cohérence cardiaque, respiration, visualisation mentale, prévention de la surcharge émotionnelle

Application : Mobiliser une technique de régulation pour reprendre la main en situation de tension

3. Climat relationnel

Apports ciblés : climat de confiance, écoute active, questionnement, reformulation, assertivité, affirmation de soi, confiance en soi, estime de soi, drivers, état de FLOW, qualité de présence, sécurité relationnelle

Application : Conduire un échange en installant un cadre relationnel sécurisant

4. Échanges sensibles

Apports ciblés : feedback exigeant, trame nommer → cadrer → ouvrir → responsabiliser, méthode SBI, réception d'une critique, prise en compte de la colère, gestion des tensions, prévention du conflit, recherche de solutions, synchronisation relationnelle

Application : Formuler un feedback sensible et traiter une réaction émotionnelle sans escalade

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Le manager augmenté par l'IA : cas d'usage du quotidien

L'IA devient un véritable appui lorsqu'elle est utilisée sur les bons usages. Automatiser certaines tâches et enrichir ses analyses permet de gagner en efficacité. Le temps est mieux utilisé, les décisions sont éclairées et le pilotage gagne en précision.

Cible : Managers de tous niveaux

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 7 heures

Prix : 2 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des demandes adressées à l'IA plus précises, produisant des résultats directement utilisables
- Des entretiens managériaux mieux préparés, avec des fils conducteurs clairs et structurés
- Un usage de l'IA maîtrisé, avec un regard critique systématique sur les résultats

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

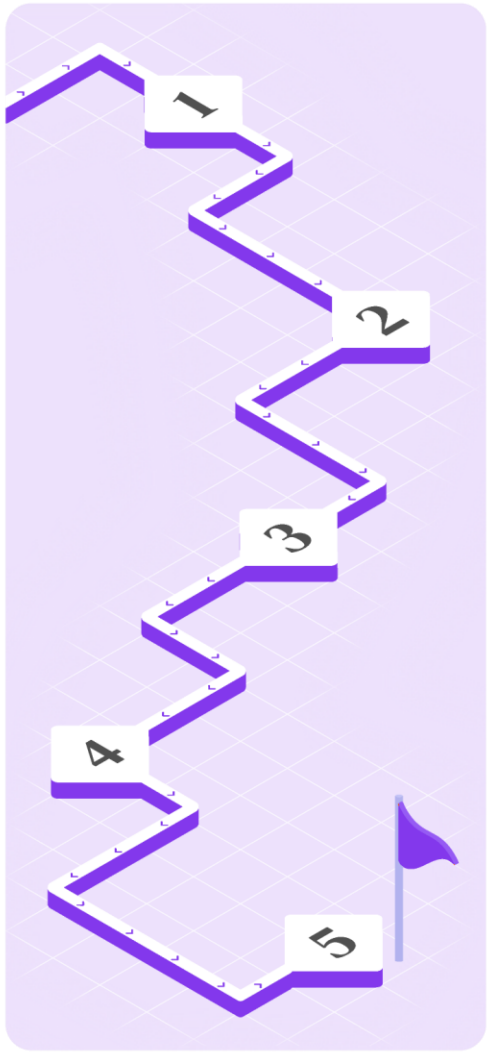
- Identifier les tâches managériales pertinentes à augmenter par l'IA.
- Construire des demandes précises pour obtenir un livrable.
- Produire des supports managériaux fiables et directement réutilisables.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Le manager augmenté par l'IA : cas d'usage du quotidien



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès
- Recueil des situations à travailler et compréhension de l'écosystème IA du client

Déclencher, le déclic 2.

Démonstration en live

Pratiquer en situation 3.

1. Préparation managériale assistée

Apports ciblés : Cas d'usage du quotidien managérial, trames de prompts, structures de préparation d'entretien, fil conducteur de communication, reformulation factuelle et constructive, niveaux de langage, scénarios de réactions possibles

Application : Construire avec l'IA un support de préparation pour un entretien ou une communication managériale

2. Cadre d'usage et discernement

Apports ciblés : Confidentialité des données, anonymisation des situations, conformité RGPD, limites de l'outil, responsabilité humaine, ajustement contextuel, discernement managérial, impact relationnel des productions IA

Application : Évaluer et ajuster une production IA avant usage dans une situation réelle

3. Analyse et structuration des situations

Apports ciblés : Grilles d'analyse de situation d'équipe, techniques de clarification, formulation d'hypothèses, angles de lecture managériale, structures de synthèse, plans d'action opérationnels, techniques d'itération

Application : Structurer avec l'IA l'analyse d'une situation d'équipe et formaliser un plan d'action

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Manager dans l'incertitude

Dans des contextes mouvants, la capacité à trancher et à donner un cap devient clé. Clarifier ses priorités et assumer ses choix permet de sécuriser l'action. L'équipe avance avec confiance et la performance reste stable malgré les aléas.

Cible : Managers expérimentés

Prérequis : Manager une équipe

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des équipes réalignées autour d'un sens commun et de priorités clarifiées
- Des solutions collectives plus rapidement formulées face aux aléas
- Une communication managériale plus claire, plus stable et plus mobilisatrice
- Des réajustements mieux compris, avec un engagement préservé dans l'action

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Identifier les repères collectifs et les points d'appui pour redonner du sens dans un contexte incertain
- Mobiliser l'équipe autour de solutions concrètes et d'un cap partagé
- Ajuster ses décisions et sa communication pour maintenir l'engagement dans la durée

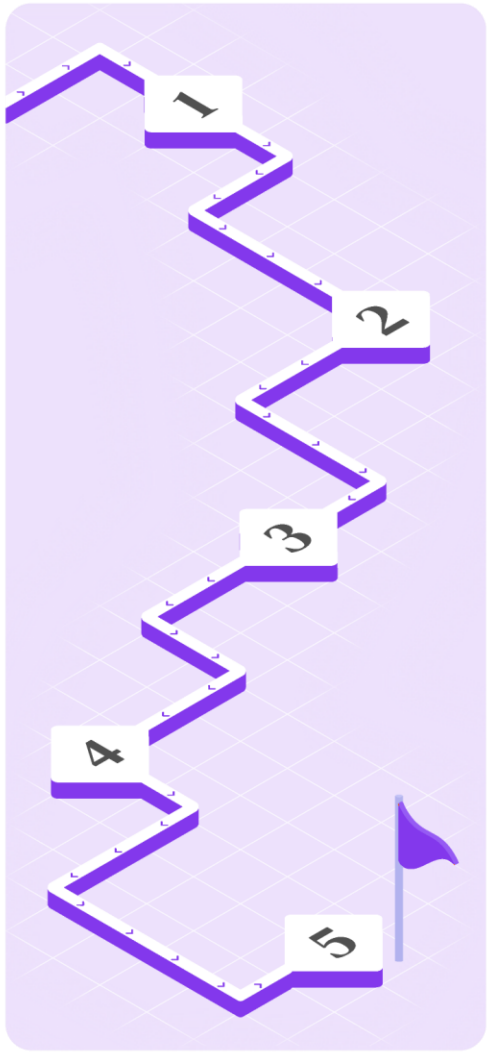
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager dans l'incertitude

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Atelier d'intelligence collective à partir d'une situation d'incertitude réelle

Pratiquer en situation 3.

1. Repères et sens partagé

Apports ciblés : lecture de l'incertitude, impacts sur les équipes, démarche appréciative, identification des points d'appui, repères communs, sens du travail, vision partagée, zones de stabilité

Application : Faire émerger avec l'équipe des repères communs et des ressources déjà disponibles

2. Mobilisation collective

Apports ciblés : intelligence collective, questionnement appréciatif, dynamiques d'engagement, valorisation des réussites, leviers de coopération, émergence de solutions, motivation commune, optimisation des modes de fonctionnement

Application : Animer un temps collectif pour faire émerger des solutions et un cap mobilisateur

3. Décision et communication en contexte mouvant

Apports ciblés : critères d'arbitrage, hiérarchisation des enjeux, décision en information incomplète, explicitation du raisonnement, structure d'annonce, lisibilité du message, communication des zones certaines et incertaines

Application : Décider et annoncer une orientation claire en assumant ce qui est tranché et ce qui reste ouvert

4. Réajustement et ré-ancrage

Apports ciblés : séquence de recalibrage, points de continuité, gestion des réactions, réalignement collectif, ré-engagement, adaptation du cap, maintien de la motivation,

Application : Réajuster une orientation en préservant l'engagement et la dynamique de l'équipe

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Renforcer la cohésion pour mieux réussir ensemble

Alignez objectifs et pratiques au sein de votre équipe pour renforcer la confiance et la coopération. Vous installerez une dynamique collective qui favorise l'efficacité et l'engagement.

Cible : Manager avec son équipe

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€ + Questionnaire IC

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire des forces et fragilités de l'équipe
- Des interactions plus fluides et mieux ajustées entre les membres
- Des règles de fonctionnement partagées et plus opérationnelles
- Un plan d'action collectif concret pour renforcer la cohésion au quotidien

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Réflexion créative
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

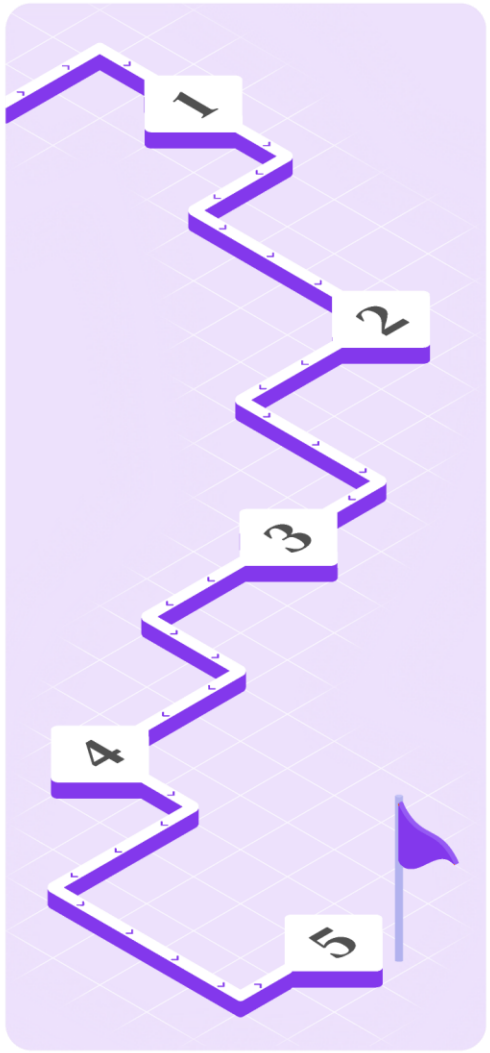
- Identifier les leviers de cohésion qui soutiennent la performance collective
- Mieux comprendre les fonctionnements individuels pour renforcer la coopération
- Construire des repères communs et des actions concrètes pour mieux travailler ensemble

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Renforcer la cohésion pour mieux réussir ensemble



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Passation du questionnaire d'Indice de Cohésion d'Equipe - Débrief individuel en option

3. **Pratiquer** en situation

1. Cohésion et performance collective

Apports ciblés : Cohésion d'équipe, performance durable, alignement "Je / Nous", forces collectives, zones de fragilité, repères de lecture des dynamiques d'équipe

Application : Diagnostiquer les leviers de cohésion et les points de vigilance de l'équipe

2. Complémentarités et coopération

Apports ciblés : Préférences relationnelles, complémentarités de profils, modes de communication, besoins de coopération, ajustements relationnels, qualité des interactions

Application : Identifier les complémentarités et ajuster les modes de collaboration au sein de l'équipe

3. Fonctionnement et engagement commun

Apports ciblés : Règles du jeu collectives, priorités partagées, engagement commun, rituels d'équipe, responsabilité collective, plan d'action de cohésion

Application : Co-construire des règles de fonctionnement et un plan d'action collectif activable

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Créer des équipes performantes

Identifiez les forces collectives et harmonisez les compétences pour atteindre vos objectifs. Ce module vous guide pour fluidifier la collaboration et développer une performance durable.

Cible : Manager avec son équipe

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€ + Questionnaire BELBIN + débriefing individuel

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une meilleure compréhension des rôles et contributions de chacun
- Des complémentarités mieux mobilisées au service de l'équipe
- Une répartition plus fluide des responsabilités et des interactions
- Des modes de fonctionnement plus efficaces et plus alignés avec les enjeux collectifs

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Réflexion créative
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

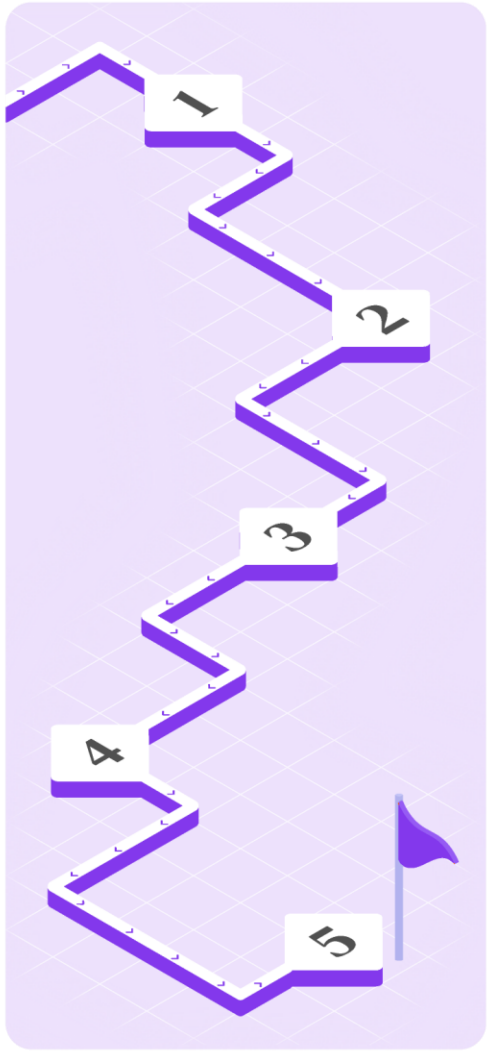
- Identifier les rôles BELBIN de chacun et leurs apports au collectif
- Analyser les complémentarités et déséquilibres qui influencent la performance de l'équipe
- Construire des ajustements concrets pour mieux coopérer et mieux se répartir les contributions

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Créer des équipes performantes



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Passation du questionnaire BELBIN - Débrief individuel en option

Pratiquer en situation 3.

1. Rôles en équipe et complémentarités

Apports ciblés : Modèle BELBIN, 9 rôles en équipe, contributions clés, points de vigilance, complémentarités, équilibres collectifs, lecture des préférences individuelles

Application : Identifier les rôles dominants de chacun et les complémentarités de l'équipe

2. Fonctionnement collectif et performance

Apports ciblés : Forces collectives, zones de surreprésentation ou de manque, répartition des contributions, coopération, fluidité des interactions, efficacité collective, ajustements de fonctionnement

Application : Analyser le fonctionnement de l'équipe à partir des profils BELBIN et des besoins du collectif

3. Organisation et engagement commun

Apports ciblés : Répartition des rôles, modes de collaboration, règles du jeu, mobilisation des talents, responsabilité partagée, plan d'action d'équipe, leviers de performance durable

Application : Construire des ajustements concrets pour renforcer la performance et l'équilibre de l'équipe

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Management | Renforcement

Développer et renforcer son leadership

Le leadership s'exprime dans la capacité à donner du sens et à entraîner les autres. Affiner sa posture permet d'aligner discours et actions. L'influence se renforce, les équipes s'engagent et l'impact devient visible dans la durée.

Cible : Managers expérimentés

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des prises de parole plus claires, structurées et directement mobilisatrices
- Des réunions mieux cadrées et des décisions lisibles
- Une capacité accrue à intervenir dans les échanges collectifs avec justesse et impact
- Des décisions portées de façon plus explicite et convaincante
- Une présence managériale perçue comme plus structurante par les équipes

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative

Objectifs pédagogiques

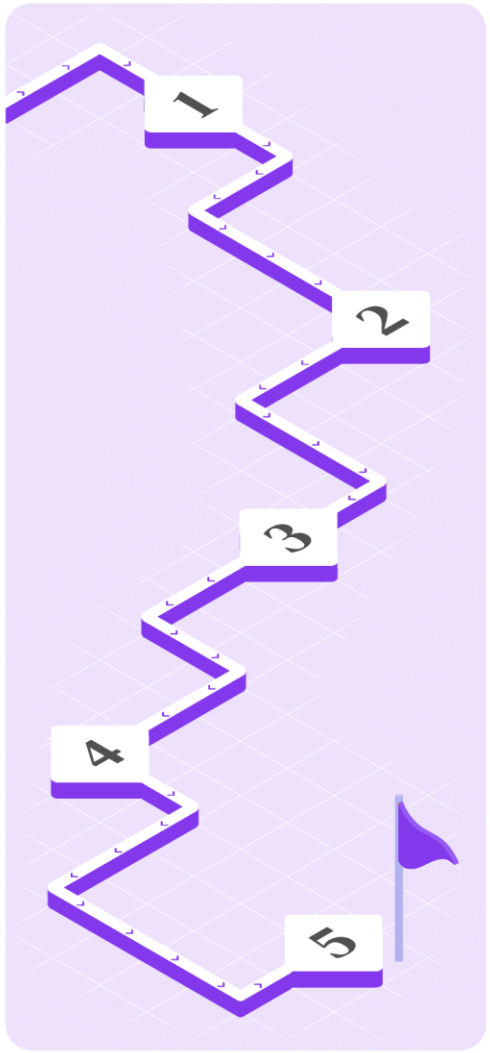
- Identifier ses leviers de légitimité et d'influence.
- Adapter sa communication pour affirmer un cap mobilisateur.
- Construire l'adhésion collective dans un contexte de changement.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Développer et renforcer son leadership



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Capsule digitale

Pratiquer en situation 3.

1. Positionnement

Apports ciblés : distinction leadership / management, sources de légitimité, modes d'intervention du manager et du leader, périmètre d'influence, profil relationnel, qualités individuelles, posture d'autorité, repères de leadership

Application : Clarifier son style de leadership et formaliser ses leviers de légitimité

2. Présence

Apports ciblés : assertivité, affirmation de soi, capacité à dire non, détermination, communication verbale / non verbale / para-verbale, écoute, conviction, indicateurs de présence, psychologie des relations, techniques d'influence

Application : Formuler un cap en 2 minutes et renforcer l'impact de sa prise de parole

3. Mobilisation

Apports ciblés : mobilisation des énergies, intelligence émotionnelle, adhésion collective, gestion des contributions divergentes, synthèse orientée décision, capacité à trancher, maintien de l'engagement

Application : Animer un échange collectif et décider sans rompre l'adhésion

4. Changement

Apports ciblés : leadership en contexte de changement, trame de reformulation en 4 temps (contexte / direction / sens / actions), stratégie des alliés, résistances au changement, leviers d'appropriation, questionnement de déblocage, accompagnement des équipes, techniques de conduite du changement

Application : Reformuler une direction en cours d'action et lever un point de résistance

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation

- Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points 97
- Bâtir un accord gagnant-gagnant avec la négociation raisonnée 99
- Négociation conflictuelle : sortir de l'impasse 101
- Identifier et gérer la complexité dans les négociations 103
- Négociation créative en environnement complexe 105
- Négocier sous haute pression : rester maître du cadre et de la relation 107



Négociation Essentiel

Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points

Structurer une négociation permet de reprendre la maîtrise des échanges et de préserver la valeur à chaque étape. Ce programme vous donne une méthode en 7 points pour préparer vos stratégies, piloter vos interactions et conclure des accords solides. Résultat : des négociations plus maîtrisées, des marges sécurisées et une relation durable avec vos interlocuteurs.

Cible : Acheteurs, commerciaux, fournisseurs, sous-traitants, prestataire…

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : Sur devis

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des négociations préparées avec des objectifs clairs et des marges maîtrisées
- Une posture calme, sereine et déterminée tout au long des échanges
- Des échanges structurés orientés décision et création de valeur
- Des concessions maîtrisées sans dégradation des intérêts
- Des accords conclus plus rapidement et sécurisés dans la durée

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

93%	521	89%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

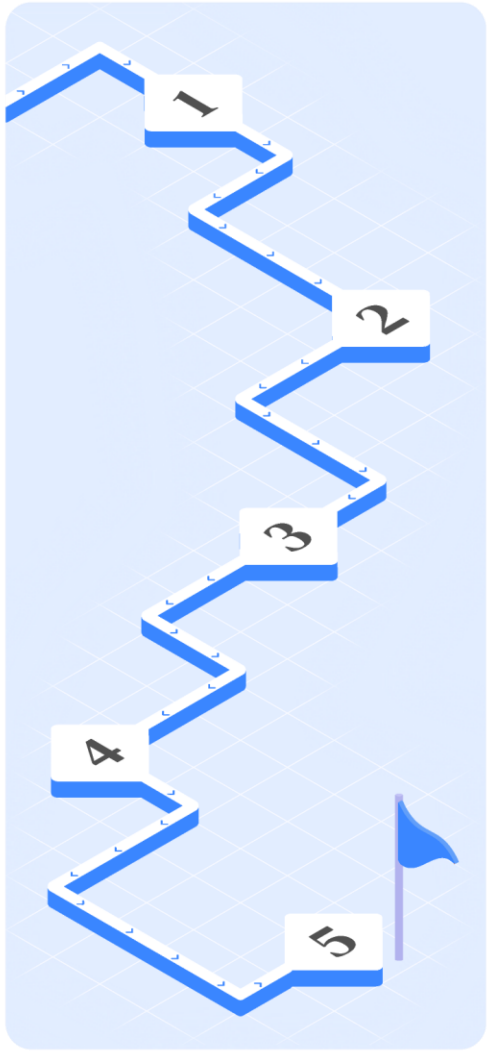
- Construire une stratégie de négociation structurée et efficace.
- Identifier les leviers d'influence et sécuriser ses marges.
- Conduire et conclure une négociation avec impact durable

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points



1. Cadrer la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. Déclencher, le déclic

Module gamifié de 30 minutes

3. Pratiquer en situation

1. Cadrage de la négociation

Apports ciblés : Détermination des objectifs (objectif réel / apparent), définition des enjeux et niveaux de valeur, questionnaire de positionnement “quel négociateur êtes-vous”

Application : Définir des objectifs et enjeux clairs sur un cas de négociation réel

2. Analyse et préparation stratégique

Apports ciblés : Analyse des forces en présence (interne / externe), matrice SWOT négociation, préparation du dossier de négociation, collecte d’informations clés

Application : Construire un dossier de négociation structuré et argumenté

3. Stratégie et pilotage de la négociation

Apports ciblés : Tableau de bord du négociateur (objectifs, marges, point de rupture), stratégies de négociation (Sun Tzu, jeu de go), leviers d’influence et scénarios

Application : Définir une stratégie et piloter une négociation à partir du tableau de bord

4. Conduite collective et sécurisation des accords

Apports ciblés : Storyboard de négociation, répartition des rôles et temps de parole, gestion des issues (consensus, compromis, rapport de force), concession conditionnelle

Application : Conduire et conclure une négociation simulée en équipe

4. Transférer sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

5. Ancrer et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation Essentiel

Bâtir un accord gagnant-gagnant avec la négociation raisonnée

Détecter et aligner les intérêts de chaque partie transforme les tensions en opportunités. La négociation raisonnée permet de générer des accords solides, acceptés et durables. Vous développerez une approche confiante et équitable dans toutes vos interactions.

Cible : Débutants en négociation

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des négociations préparées avec intérêts, marges et alternatives clarifiés
- Des échanges structurés privilégiant exploration avant proposition
- Des options de valeur formulées avant toute concession
- Des accords fondés sur des critères objectifs et durables
- Une posture constructive maintenue même sous tension

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Préparer une négociation en clarifiant intérêts et leviers de pouvoir.
- Identifier les intérêts de fond pour construire une relation constructive.
- Construire des accords "gagnant-gagnant".

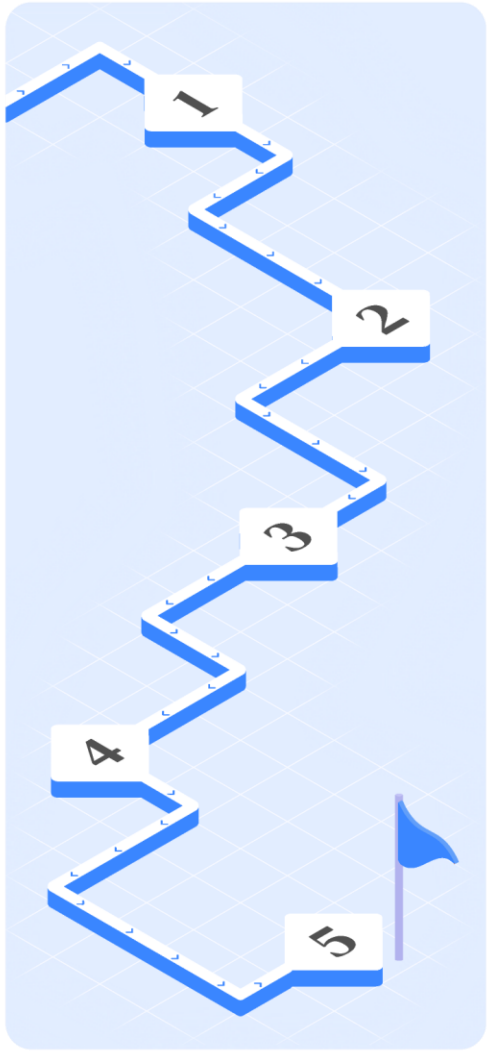
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Bâtir un accord gagnant-gagnant avec la négociation raisonnée

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'une négociation - Vidéo et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux de la négociation raisonnée

Apports ciblés : Principes de la négociation raisonnée (positions vs intérêts), cadre de préparation structuré, autodiagnostic du style de négociateur

Application : Analyser sa posture et repositionner sa stratégie sur un cas réel

2. Préparation et analyse des intérêts

Apports ciblés : Préparation structurée (positions, intérêts, BATNA, ZOPA), techniques d'exploration des intérêts (questionnement, reformulation), identification des enjeux mutuels

Application : Construire une trame de préparation complète à partir d'une situation de négociation

3. Création de valeur et conduite des échanges

Apports ciblés : Construction d'options créatrices de valeur, critères objectifs de décision, techniques d'assertivité, gestion du cadre d'échange et des intérêts divergents

Application : Mener un échange de négociation en explorant les intérêts et en formulant des options combinatoires

4. Gestion des tensions et sécurisation de l'accord

Apports ciblés : Gestion des émotions et du stress, traitement de l'agressivité et de la mauvaise foi, techniques de contournement des blocages, leviers d'adhésion et conclusion d'un accord durable

Application : Conclure une négociation en dépassant les blocages et en sécurisant un accord gagnant-gagnant

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation | Renforcement

Négociation conflictuelle : sortir de l'impasse

Identifier les signaux de tension et décrypter les dynamiques permet de rétablir un dialogue productif. Des stratégies concrètes aident à sortir des blocages et à préserver la relation. Les négociations conflictuelles deviennent un terrain d'action maîtrisé et constructif.

Cible : Toutes fonctions commerciales, achats ou managériales

Prérequis : Avoir suivi une formation en négociation

Durée : 14 heures

Prix : 4 600€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus juste des blocages et des tensions
- Des intérêts et marges de manœuvre mieux identifiés
- Des échanges tendus mieux régulés
- Des sorties d'impasse plus rapides et plus structurées
- Des accords plus solides et durables

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

96%	21	92%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

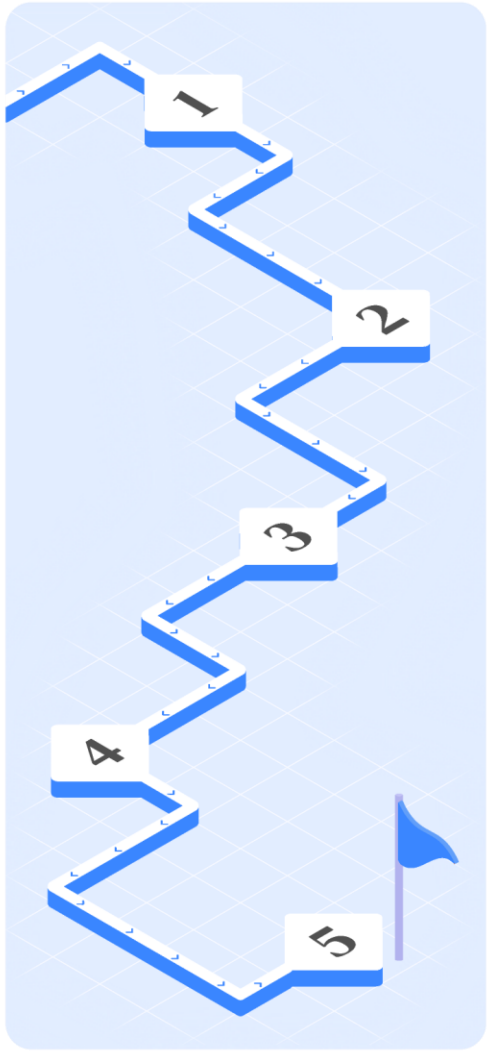
- Diagnostiquer et anticiper une situation de négociation conflictuelle ou bloquée.
- Adapter sa communication et sa posture pour désamorcer les tensions relationnelles.
- Construire une sortie de conflit avec un accord durable.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Négociation conflictuelle : sortir de l'impasse



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Repères conflictuels

Apports ciblés: Fondamentaux de la négociation conflictuelle, typologie des conflits, mécanismes d'escalade, facteurs de blocage, zones de tension, défis de la relation dégradée, repères de lecture de l'impasse

Application : Diagnostiquer une situation de négociation bloquée

2. Intérêts en jeu

Apports ciblés: Distinction positions / intérêts, besoins explicites et implicites, points de convergence, points de divergence, marges de manœuvre, cartographie des enjeux, leviers de clarification

Application : Identifier les intérêts réels des parties et les zones d'accord possibles

3. Communication de désescalade

Apports ciblés : Communication non violente, écoute active, reformulation, empathie, expression constructive des besoins, gestion des émotions, régulation du stress, posture de stabilité relationnelle

Application : Conduire un échange tendu avec des techniques de désescalade

4. Résolution durable

Apports ciblés : Négociation collaborative, recherche d'options créatives, solutions mutuellement avantageuses, construction du consensus, résolution de conflits, accords durables, évaluation des résultats, plan de progrès relationnel

Application : Construire une sortie d'impasse et formaliser un accord robuste

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation Renforcement

Identifier et gérer la complexité dans les négociations

Décrypter les situations complexes et hiérarchiser les leviers clés simplifie la prise de décision. Une stratégie claire et flexible assure un pilotage efficace même dans des environnements multi-acteurs. Vous renforcerez votre lisibilité et votre impact dans chaque négociation.

Cible : Acheteurs ou toute population en situation de négociation

Prérequis : Avoir suivi la méthode en 7 points est un plus

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire du niveau de complexité de chaque négociation
- Une cartographie des acteurs, des intérêts et des rapports de force plus explicite
- Des stratégies de négociation mieux structurées sur les dossiers techniques et à cycle long
- Des arbitrages plus sécurisés, fondés sur des critères clairs et partagés
- Des plans de négociation plus lisibles, plus robustes et plus durables

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

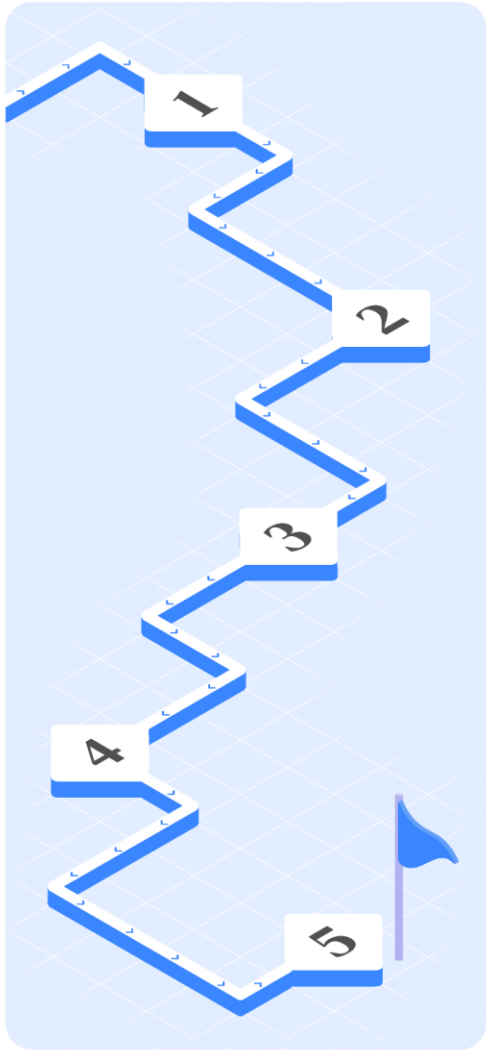
- Analyser le niveau de complexité d'une négociation multi-acteurs.
- Cartographier les parties prenantes et les rapports de force.
- Arbitrer des décisions dans un contexte à forts enjeux.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Identifier et gérer la complexité dans les négociations



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Repères de complexité

Apports ciblés : Critères de complexité en négociation, multiplicité des acteurs, temporalité de décision, divergence d'intérêts, technicité, enjeux sensibles, dimension éthique, grille de lecture des situations complexes

Application : Diagnostiquer le niveau et la nature de complexité d'une négociation

2. Cartographie des acteurs et des intérêts

Apports ciblés : Analyse des parties prenantes, motivations explicites et implicites, rapports de force, zones d'influence, intérêts convergents et divergents, cartographie des enjeux

Application : Cartographier les acteurs, leurs intérêts et leurs marges de manœuvre

3. Pilotage des dynamiques complexes

Apports ciblés : Gestion des temps longs de décision, séquençage de la négociation, traitement de l'incertitude, adaptation aux niveaux d'expertise, argumentation en environnement technique, stratégie d'avancement progressif

Application : Construire une stratégie de négociation adaptée à une situation multi-acteurs et évolutive

4. Arbitrage et discernement

Apports ciblés : Gestion des enjeux critiques, arbitrage sous contrainte, critères de décision, éthique en négociation complexe, sécurisation des équilibres, posture de discernement

Application : Prendre une décision de négociation argumentée dans un cas à forts enjeux

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnemen trevu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation | Renforcement

Négociation créative en environnement complexe

Imaginer des solutions innovantes et identifier des opportunités de création de valeur transforme les négociations. La réflexion stratégique permet de bâtir des accords gagnant-gagnant.
Vous serez capable de débloquer des situations complexes et de renforcer vos partenariats stratégiques.

Cible : Acteurs ayant affaire à des négociations stratégiques avec pour objectif la mise en relation de partenariat et de coopération

Prérequis : Avoir suivi la méthode en 7 points est un plus

Durée : 21 heures

Prix : 7 500€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des préparations de négociation structurées, intégrant variables, scénarios et critères
- Des options d'accord nouvelles proposées là où les discussions étaient figées
- Des arbitrages explicites et argumentés entre plusieurs solutions possibles
- Des décisions d'accord plus robustes, partagées et sécurisées
- Une posture plus stratégique et sereine sous pression

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

82%	111	89%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Réflexion créative
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

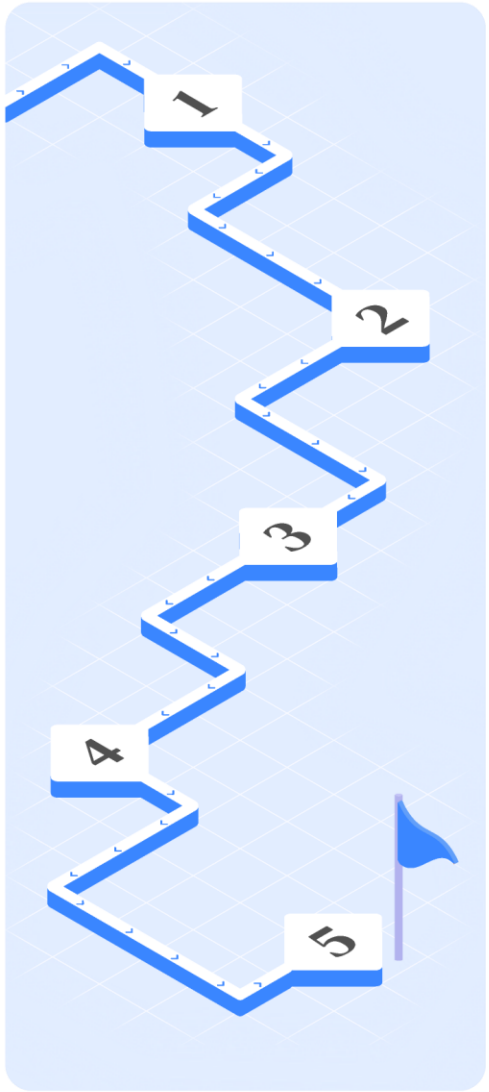
- Générer des options d'accord créatives en situation tendue ou bloquée
- Arbitrer entre plusieurs scénarios avec un cadre explicite et défendable
- Formuler et sécuriser une décision d'accord claire et durable

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Négociation créative en environnement complexe



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Vidéo et lecture guidée

3. **Pratiquer** en situation

1. Lecture stratégique des situations de négociation

Apports ciblés : Typologies de négociation complexe, analyse des enjeux visibles / cachés, cartographie des parties prenantes, rapport de force et zones d'influence, grille intérêts vs positions

Application : Analyser une situation réelle pour identifier acteurs, enjeux et marges de manœuvre

2. Préparation structurée et scénarisation

Apports ciblés : Stratégie de négociation, BATNA / ZOPA, scénarios alternatifs, objectifs cibles / seuils, plan d'arguments et concessions, anticipation des objections

Application : Construire un plan de négociation complet à partir d'un cas terrain complexe

3. Posture d'influence et régulation relationnelle

Apports ciblés : Assertivité, intelligence émotionnelle, Communication Non Violente (CNV), gestion des jeux psychologiques (Karpman), adaptation comportementale (DISC / PCM)

Application : Ajuster sa posture et son discours en fonction du profil et des réactions de l'interlocuteur

4. Conduite de négociation en environnement incertain

Apports ciblés : Techniques de questionnement stratégique, écoute active avancée, gestion des objections complexes, traitement des tensions, leviers d'influence et de persuasion, négociation multi-acteurs

Application : Mener une simulation de négociation avec imprévus et acteurs multiples

5. Création de valeur et sécurisation des accords

Apports ciblés : Négociation intégrative, recherche de solutions gagnant-gagnant, élargissement du périmètre, formalisation des accords, gestion des engagements et suivi

Application : Co-construire une solution durable intégrant les intérêts des différentes parties

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Négociation | Renforcement

Négocier sous haute pression : rester maître du cadre et de la relation

Maintenir le contrôle et piloter la dynamique sous pression garantit la stabilité des échanges. La maîtrise de votre posture et des leviers clés vous permet de sécuriser chaque décision. Vous conduirez des négociations solides sans compromettre la relation.

Cible : Acheteurs seniors, directeurs avec un fort enjeu de négociation

Prérequis : Avoir suivi la méthode en 7 points est un plus

Durée : 14 heures

Prix : 5 000€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une capacité à maintenir objectifs et lignes rouges actifs pendant l'échange
- Une défense de la valeur plus structurée, avec des alternatives crédibles
- Une gestion posée des tentatives de déstabilisation (ultimatums, pression prix, délais)
- Des conclusions d'accord plus claires, sécurisées et relationnellement solides

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Jeux pédagogiques
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

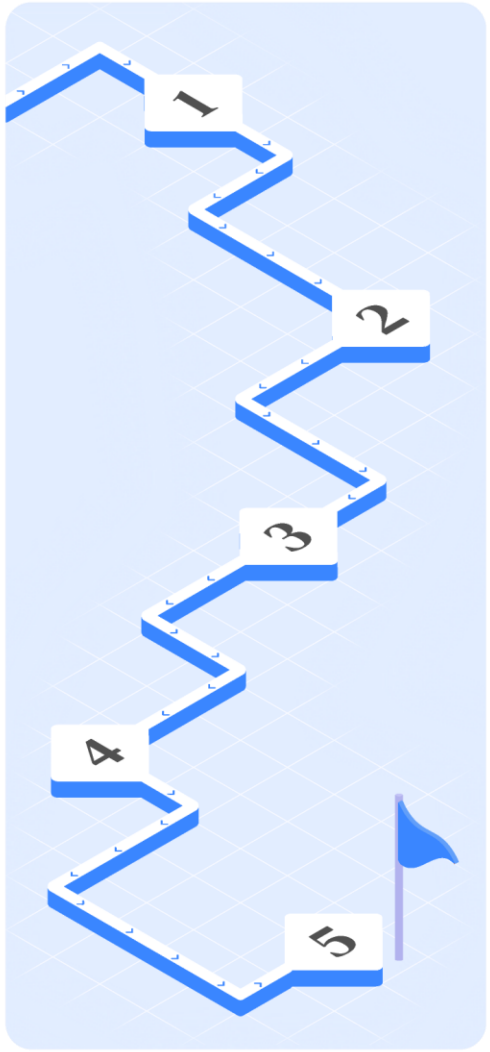
- Tenir un cadre clair (objectifs, marges, lignes rouges) pendant l'échange
- Reprendre la main sur le rythme et la structure de la négociation
- Défendre la valeur avec discernement, sans rigidité ni concession subie
- Conclure en sécurisant à la fois l'accord et la qualité de la relation

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Négocier sous haute pression : rester maître du cadre et de la relation



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Cadre et repères sous pression

Apports ciblés : Cadre de négociation, objectifs et marges de manœuvre, tableau de bord du négociateur (objectifs, seuils, points de rupture), repères de perte de maîtrise

Application : Poser un cadre de négociation clair et sécuriser ses marges en situation tendue

2. Posture et régulation en situation tendue

Apports ciblés : Gestion du stress et des émotions, posture de stabilité relationnelle, techniques de reprise de contrôle, signaux de déstabilisation

Application : Maintenir une posture maîtrisée et reprendre le contrôle lors d'une montée en tension

3. Conduite des échanges sous contrainte

Apports ciblés : Techniques de négociation sous pression (ultimatum, pression délais/prix, concurrence), gestion du rythme, traitement des objections, défense de la valeur

Application : Conduire un échange de négociation sous pression en maîtrisant rythme et argumentation

4. Conclusion et sécurisation des accords

Apports ciblés : Techniques de conclusion structurée, sécurisation des engagements, gestion des sorties sous contrainte, qualité de l'accord et relation

Application : Conclure une négociation sous pression en sécurisant un accord clair et engageant

Transférer sur le terrain 4.

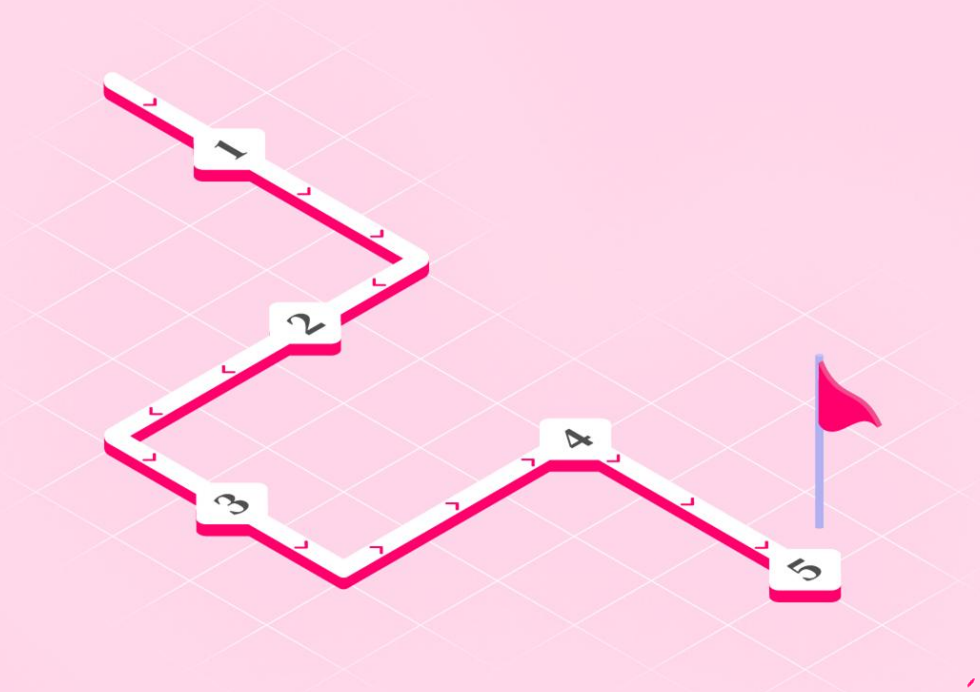
- Plan d'action
- Engagement individuel
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client

- Prospecter avec impact : obtenir des rendez-vous qualifiés en B2B mutlicanal 110
- Conduire un entretien de vente efficace : de la découverte au closing 112
- Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive 114
- Piloter son activité et fiabiliser son pipe dans la durée 116
- Faire progresser une équipe commerciale grâce à la posture de manager coach 118
- Manager développeur de compétences : entrainer pour performer 120
- Augmenter son impact sur des deals complexes grâce à la méthode MEDDPICC 122
- Accéder aux décideurs de haut niveau et devenir leur interlocuteur de référence 124
- Développer des comptes clés et générer de la croissance 126
- Accélérer les ventes avec l'IA 128



Vente & relation client | Essentiel

Prospecter avec impact : obtenir des rendez-vous qualifiés en B2B mutlicanal

Transformez vos démarches commerciales en un flux organisé et percutant, où chaque contact est ciblé et engageant. Ce module vous permet de maximiser la prise de rendez-vous qualifiés tout en sécurisant votre pipeline commercial avec méthode et impact.

Cible : Commerciaux

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 500€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des prises de contact plus ciblées, personnalisées et pertinentes
- Des accroches plus claires qui génèrent davantage de réponses
- Des appels de prospection plus fluides
- Une meilleure qualification des opportunités avant prise de rendez-vous
- Des séquences multicanales structurées et efficaces

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

73%	26	95%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Exercice en trinôme

Objectifs pédagogiques

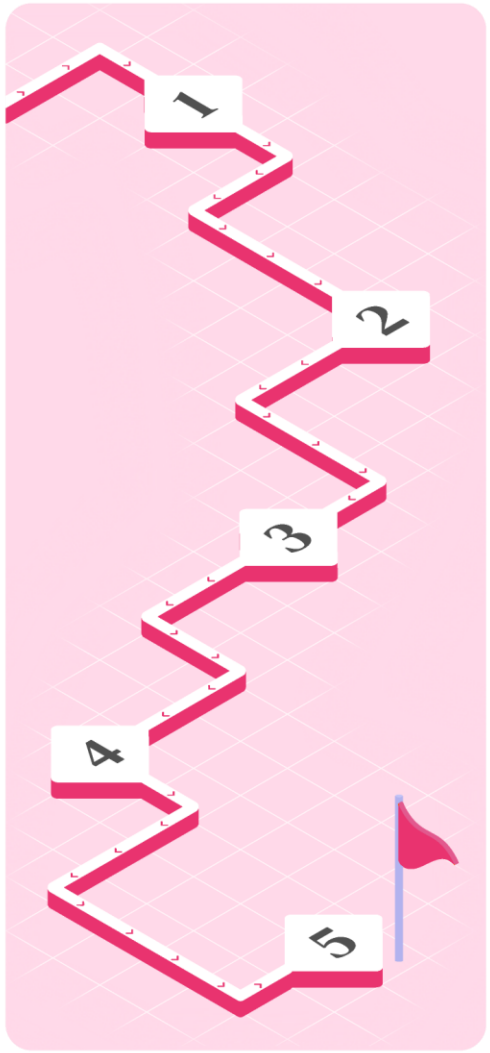
- Identifier et prioriser les prospects à fort potentiel.
- Adapter son accroche pour capter rapidement l'attention.
- Qualifier efficacement et obtenir des rendez-vous ciblés.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Prospecter avec impact : obtenir des rendez-vous qualifiés en B2B mutlicanal



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée.

Pratiquer en situation 3.

1. Ciblage et préparation

Apports ciblés : segmentation des cibles, critères de priorisation, exploitation des informations clients, objectifs de contact, trame de préparation rapide, argumentaire de valeur, timing de prospection, logique de prospection terrain (ratissage) et identification des opportunités locales

Application : préparer un plan de prospection ciblé à partir de comptes réels

2. Accroche, pitch et entrée en relation

Apports ciblés : structures d'accroche, construction d'un pitch commercial clair et impactant, personnalisation des messages, codes de l'emailing et de LinkedIn, techniques de franchissement des barrages, formulation persuasive, vocabulaire d'impact

Application : rédiger et tester des accroches et des pitchs multicanaux sur des interlocuteurs réels

3. Qualification et obtention du rendez-vous

Apports ciblés : grille d'appel, questions de qualification, techniques d'écoute active, traitement des objections, rebond commercial, formulation de proposition de rendez-vous, gestion du stress et des émotions

Application : conduire un appel court de prospection jusqu'à la prise de rendez-vous

4. Séquence multicanale, réseau et pilotage

Apports ciblés : canevas de séquence multicanale, logique contact-relance-canal, scénarios de relance, suivi des interactions, organisation des créneaux, indicateurs de suivi, messages prêts à l'emploi, activation du réseau (réseaux d'entreprises, événements, recommandations)

Application : construire une séquence complète de prospection et l'ajuster sur un cas concret

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Essentiel

Conduire un entretien de vente efficace : de la découverte au closing

Faites de chaque entretien une expérience structurée et impactante, où la compréhension des besoins et l'engagement du client sont maximisés. Ce programme vous guide pour conclure vos ventes avec confiance et renforcer durablement votre relation client.

Cible : Commerciaux

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 5 400€ incluant le DISC et l'e-learning

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des rendez-vous mieux préparés, plus courts et plus structurés
- Des échanges orientés enjeux client plutôt que présentation d'offre
- Une argumentation ciblée, directement reliée aux besoins du client
- Des conclusions systématiques avec prochaines étapes claires
- Une progression mesurable des opportunités d'un rendez-vous à l'autre

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

96%	63	89%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Exercice en trinôme

Objectifs pédagogiques

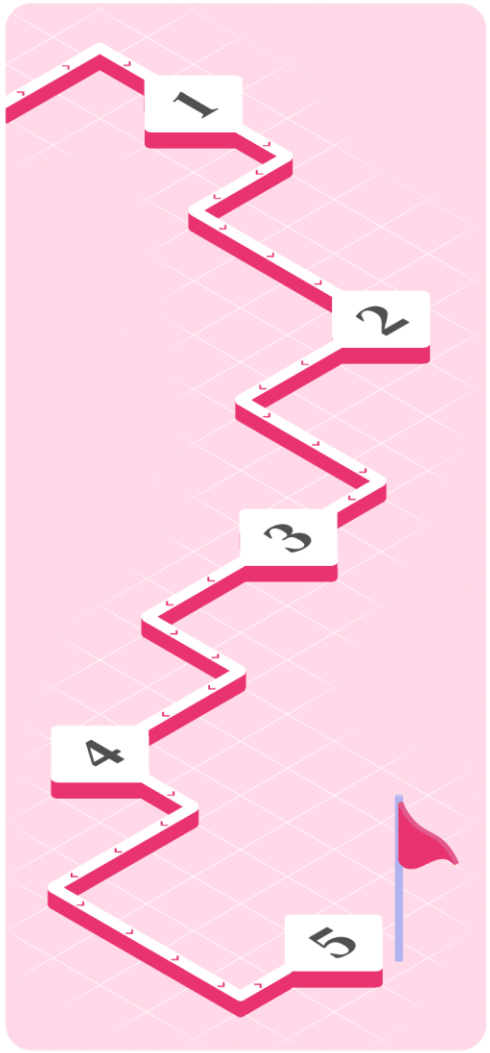
- Construire un plan d'entretien structuré et pertinent.
- Identifier les besoins et motivations du client efficacement.
- Traiter les objections et conclure avec assertivité.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Conduire un entretien de vente efficace : de la découverte au closing



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Questionnaire DISC + Module e-learning

Pratiquer en situation 3.

1. Préparation commerciale

Apports ciblés : contexte client, objectifs d'entretien, stratégie d'action, proposition de valeur, cadre d'échange, repères DISC, posture d'assertivité

Application : préparer un entretien de vente à partir d'un cas client réel

2. Découverte client

Apports ciblés : questionnement en entonnoir, écoute active, reformulation, méthode FOCA, leviers de motivation SONCASE, identification des priorités client

Application : conduire une phase de découverte et restituer les enjeux clés du client

3. Argumentation de valeur

Apports ciblés : logique besoin-valeur, argumentation rationnelle, émotionnelle et concurrentielle, discours de conviction, présentation du prix, repères de vente à deux, négociation commerciale

Application : formuler un argumentaire relié aux besoins exprimés par le client, et savoir négocier

4. Objections et closing

Apports ciblés: nature des objections, méthode de traitement en 6 étapes, techniques de conclusion, signaux de closing, prochaine étape claire, grilles d'observation

Application : traiter une objection et conclure l'entretien par un engagement explicite

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Essentiel

Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive

Gérez votre portefeuille de façon proactive et stratégique afin de générer de la valeur à chaque interaction. Vous saurez fidéliser vos clients et identifier les opportunités à fort potentiel, tout en sécurisant la croissance et l'impact de votre relation client.

Cible : Toute population commerciale

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un rythme d'animation structuré et différencié selon les comptes
- Des échanges clients plus préparés, plus utiles et orientés besoin client
- Des opportunités identifiées et converties
- Une présence maintenue même sur les comptes peu actifs

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

84%	283	94%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

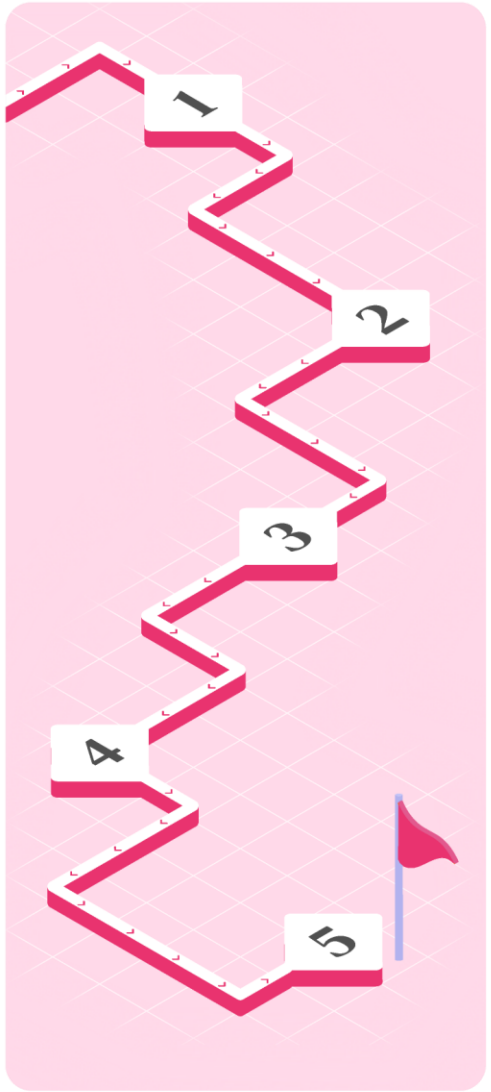
- Analyser le portefeuille et repérer les comptes clés.
- Définir et exécuter une stratégie relationnelle ciblée.
- Conduire les échanges afin de fidéliser les clients.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse de votre portefeuille clients suivants différents critères

Pratiquer en situation 3.

1. Lecture portefeuille et pilotage de la performance

Apports ciblés: analyse de la performance portefeuille, segmentation clients, potentiel de développement, concentration du chiffre, dynamique d'évolution, analyse FFOM, distinction portefeuille vs opportunités, pilotage des opportunités (SPANCO, MEDDPICC)

Application : analyser son portefeuille, identifier les opportunités clés et prioriser 3 à 5 comptes à fort enjeu

2. Stratégie transactionnelle, relationnelle et pilotage des interactions

Apports ciblés: plan d'animation client, rythmes et motifs de contact, vision-compte, fiche d'identité du compte, historique relationnel, cartographie des interlocuteurs, stratégie relationnelle, objectifs de fidélisation, définition des leviers de performance commerciale (temps commerciaux, fréquence, intensité de contact),

Application : construire un plan d'animation ciblé intégrant une logique de fréquence et de priorisation des interactions sur des comptes réels

3. Conduite des échanges à impact

Apports ciblés: trame de préparation d'échange, techniques de questionnement, reformulation, détection des signaux faibles, rebond commercial, valorisation des résultats, posture relationnelle, articulation entre échange relationnel et détection d'opportunités business

Application : conduire un échange client et formuler un rebond commercial structuré et pertinent

4. Fidélisation, sécurisation et développement du portefeuille

Apports ciblés: leviers de fidélisation, gestion de l'insatisfaction, traitement des clients difficiles, méthodologie de reconquête, événements clients, check-list d'entretien de performance commerciale, actions de réajustement, activation des opportunités de développement dans une logique de sécurisation long terme

Application : traiter un cas de fidélisation, de mécontentement ou de reconquête en intégrant une logique de développement sur une situation réelle

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Renforcement

Piloter son activité et fiabiliser son pipe dans la durée

Optimisez le pilotage de vos grands comptes en mettant en place une méthodologie claire pour prioriser les opportunités à fort impact. Ce module vous aidera à fiabiliser vos prévisions et à sécuriser vos cycles de vente pour une performance durable.

Cible : Commerciaux Grands Comptes

Prérequis : Être KAM ou exercer des fonctions similaires

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un pipeline mieux qualifié, recentré sur des opportunités réellement actives
- Des décisions assumées sur les affaires : accélérer, réactiver ou sortir
- Des prévisions commerciales plus fiables et défendues avec des faits
- Un rituel de pilotage tenu dans la durée

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

97%	32	97%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie

Objectifs pédagogiques

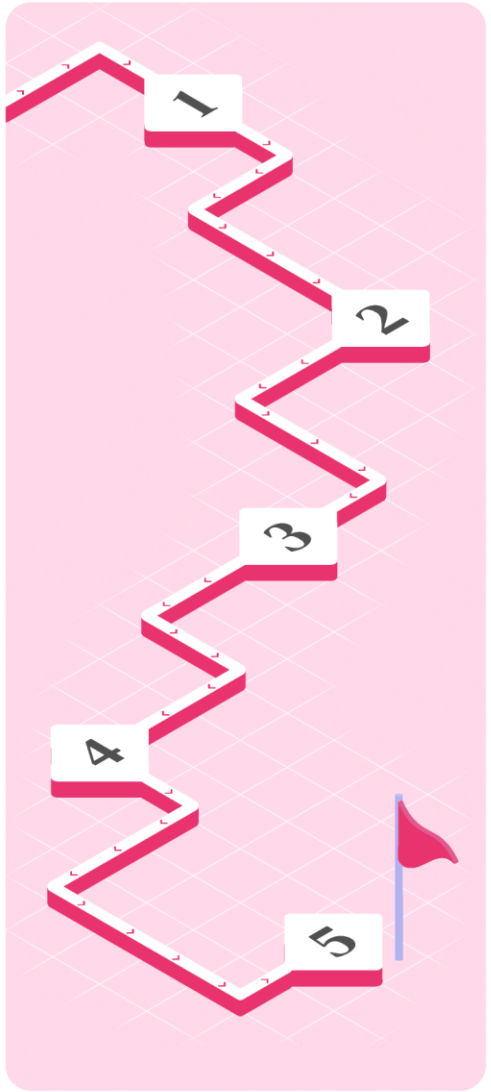
- Qualifier les opportunités selon critères stratégiques.
- Lire le pipeline et prioriser les actions clés.
- Piloter vos opportunités et ajuster votre plan d'action..

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Piloter son activité et fiabiliser son pipe dans la durée



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'un pipeline anonymisé

Pratiquer en situation 3.

1. Qualification et structuration des opportunités

Apports ciblés : critères de qualification, repère SPANCO, niveau de maturité des opportunités, signaux d'avancement, critères, reclassification du pipe, intégration du MEDDPICC (qualification avancée), lien avec le plan de compte pour identifier les opportunités en amont, leviers de performance commerciale (priorisation, allocation du temps)

Application : qualifier 3 opportunités réelles, challenger leur maturité (MEDDPICC) et ajuster leur positionnement dans le pipe

2. Lecture pipeline et priorisation stratégique

Apports ciblés : méthode de lecture rapide du pipeline, indicateurs de santé du pipe, analyse portefeuille, pondération des affaires, priorisation hebdomadaire, analyse FFOM, lecture croisée portefeuille / opportunités, identification des zones de sous-investissement commercial

Application : analyser son pipeline et définir 3 à 5 priorités commerciales argumentées

3. Pilotage d'opportunité en mode stratégique

Apports ciblés: revue d'opportunité commerciale, cartographie des prochaines étapes, logique d'avancement, distinction affaires actives / stagnantes, plan de compte, pilotage en mode projet, positionnement du commercial dans le process de décision (accès aux décideurs, posture de légitimité, stratégie d'influence)

Application : construire la feuille de route d'avancement sur 3 affaires en cours en intégrant une stratégie d'accès et d'influence

4. Prévision commerciale et arbitrage

Apports ciblés : forecast pondéré, catégories sécurisé / probable / visible, critères d'arbitrage, décisions avancer / réactiver / sortir, défense argumentée d'une prévision, fiabilisation du forecast par la qualité de qualification (SPANCO + MEDDPICC)

Application : présenter une prévision commerciale pondérée, argumentée et sécurisée à partir de son pipe réel

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Renforcement

Faire progresser une équipe commerciale grâce à la posture de manager coach

Inspirez et faites grandir votre équipe grâce à des feedbacks structurés et des accompagnements ciblés. Vous renforcerez l'autonomie et les compétences de vos commerciaux tout en consolidant la performance collective.

Cible : Manager commercial

Prérequis : Exercer une activité de manager commercial

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des managers qui adoptent une posture de coach claire et structurée
- Des plans de progrès individuels concrets, construits à partir du terrain et suivis dans la durée
- Une communication plus ajustée aux profils, avec des échanges plus fluides et efficaces
- Des feedbacks plus justes, combinant exigence et qualité relationnelle
- Des collaborateurs plus autonomes, avec des actions managériales suivies et des résultats visibles

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

88%	130	96%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Simulations d'entretiens
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Adopter une posture de coach adaptée aux collaborateurs.
- Ajuster votre communication selon les profils et besoins de votre équipe.
- Utiliser la délégation et le feedback pour développer les compétences de vos équipes.

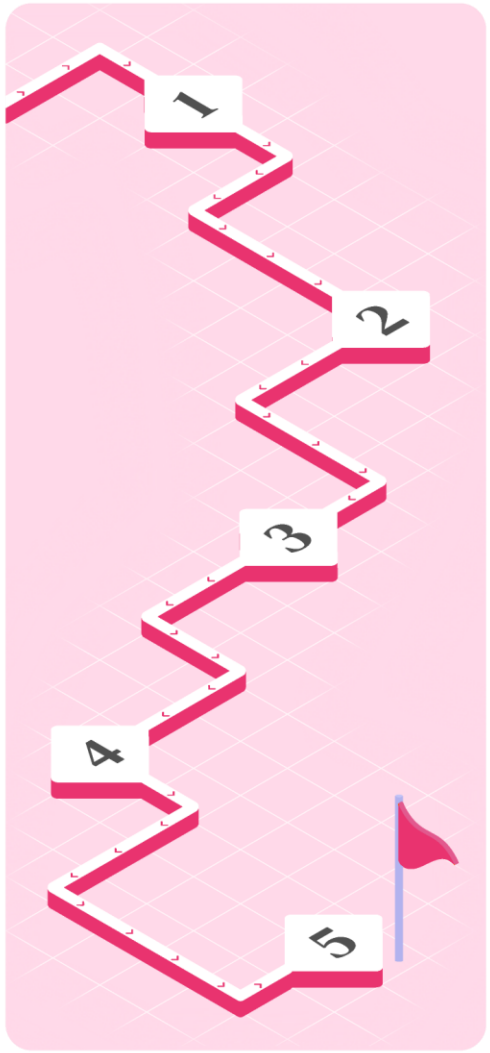
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Faire progresser une équipe commerciale grâce à la posture de manager coach

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée

Test de GORDON

Pratiquer en situation 3.

1. Posture coach

Points clés : posture de manager coach, définition du rôle, 4 axes et 7 étapes, prise de recul, adaptabilité managériale, motivation des collaborateurs, plan de progrès individuel

Application : construire un plan de progrès individuel à partir d'une situation managériale réelle

2. Communication adaptée

Points clés : styles de communication, caractéristiques des profils, adaptation de la communication aux différents profils, écoute, posture relationnelle, assertivité, test de Gordon

Application : ajuster sa communication sur un échange managérial simulé

3. Leviers du manager coach

Points clés : délégation, accompagnement de la progression, recadrage, félicitation, développement de l'autonomie, suivi de l'action managériale

Application : conduire une séquence de délégation, de félicitation ou de recadrage sur un cas concret

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client

Renforcement

Manager développeur de compétences : entrainer pour performer

Transformez chaque interaction managériale en opportunité d'apprentissage concret. Vous saurez orchestrer des séances de débriefing et d'entraînement efficaces pour élever les compétences et la performance de vos équipes.

Cible : Manager commercial

Prérequis : Exercer une activité de manager commercial

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des débriefs plus structurés, centrés sur un point de progrès clair
- Des feedbacks plus précis et orientés action
- Des séquences d'entraînement courtes et régulières au sein de l'équipe
- Une dynamique de progression commerciale plus visible et pilotée

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

88%	130	96%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Simulations d'entretiens
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Observer et analyser les performances commerciales.
- Conduire un débrief constructif et structuré.
- Animer des séquences d'entraînement ciblées.

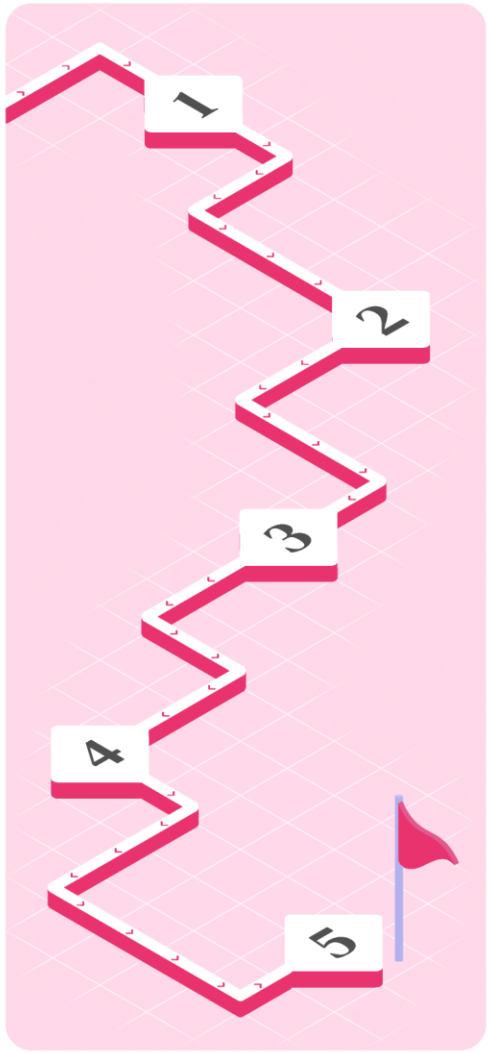
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Manager développeur de compétences : entrainer pour performer

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Auto-diagnostic

Réflexion guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Observation terrain

Apports ciblés : grille d'observation des phases de vente, critères de repérage des écarts, prise de note factuelle, ciblage d'un point de progrès, lecture des situations de vente accompagnée

Application : observer une séquence de vente et identifier un axe de progression prioritaire

2. Débrief de progression

Apports ciblés : trame de débrief en 3 temps, posture de facilitateur, structure de feedback fait-impact-direction de progrès, points forts, engagement sur prochaines actions, plan de progrès individuel

Application : conduire un débrief de 10 à 15 minutes à partir d'une situation observée

3. Séquences d'entraînement

Apports ciblés : objectifs et étapes du training, jeu de rôle en 4 temps, formats de rapid training, training stop and go, training rebond, entraînement ciblé sur objection, découverte, closing

Application : animer une séquence courte d'entraînement sur une compétence commerciale précise

4. Coaching commercial

Apports ciblés : coaching sur opportunités, revue d'affaires, vente accompagnée, vente à deux, répartition des rôles, préparation avant visite, exploitation des situations réelles comme support d'apprentissage

Application : préparer et animer un coaching sur opportunité ou une revue d'affaires sur un cas réel

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client

Renforcement

Augmenter son impact sur des deals complexes grâce à la méthode MEDDPICC

Maîtrisez la gestion des affaires complexes en structurant vos opportunités et en qualifiant chaque levier pour accélérer les cycles de vente. Ce training vous permet de sécuriser vos deals stratégiques.

Cible : Key Account Manager

Prérequis : Être KAM ou exercer des fonctions similaires

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des diagnostics de deals plus précis, structurés et exploitables en pipeline review
- Des opportunités retravaillées avec des plans d'actions clairs et priorisés
- Des échanges commerciaux plus stratégiques, centrés sur les critères décisifs
- Une meilleure capacité à sécuriser les deals et à arbitrer les priorités du pipe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

85%	10	99%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Méthodologie
- Apports ciblés
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Diagnostiquer les opportunités selon la méthode MEDDPICC.
- Conduire un questionnement stratégique ciblé.
- Piloter les décisions et influencer les acteurs clés.

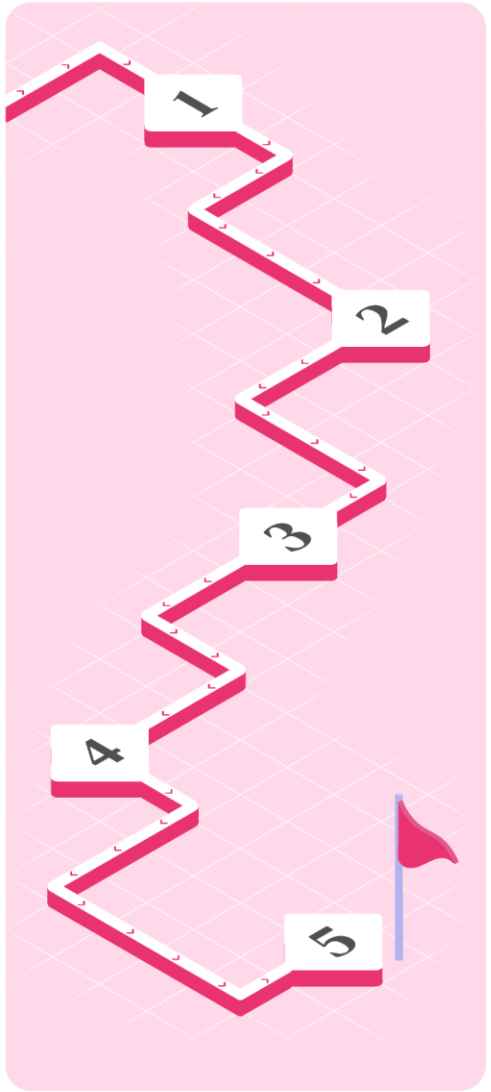
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Augmenter son impact sur des deals complexes grâce à la méthode MEDDPICC

firstgroup



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Auto-diagnostic

Réflexion guidée

3. **Pratiquer** en situation

1. Diagnostic MEDDPICC et lecture stratégique du deal

Apports ciblés : méthode MEDDPICC, grille MEDDPICC opérationnelle, lecture de maturité du deal, logique de priorisation, mise en lien des dimensions MEDDPICC avec les interlocuteurs clés (qui porte quoi ? qui influence quoi ?)

Application : diagnostiquer une opportunité réelle avec la grille MEDDPICC et identifier les zones à sécuriser par interlocuteur

2. Questionnement stratégique et compréhension des décideurs

Apports ciblés : trames de questionnement, Metrics, Decision Criteria, Decision Process, écoute stratégique, reformulation, structure de préparation d'entretien stratégique, lecture des missions, enjeux et attentes des fonctions clés, adaptation du questionnement selon le niveau d'interlocuteur

Application : conduire une séquence de questionnement sur un deal complexe en adaptant son approche aux enjeux des interlocuteurs

3. Influence et pilotage du deal

Apports ciblés : grille d'évaluation du Champion, leviers d'activation, préparation de rendez-vous décideur, simulations d'entretiens ciblés, plans d'actions priorisés, intégration au CRM, alignement entre stratégie d'influence et circuit de décision identifié (qui activer, quand, pour quoi)

Application : préparer un rendez-vous décideur et formaliser un plan d'action commercial structuré sur un deal réel

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Renforcement

Accéder aux décideurs de haut niveau et devenir leur interlocuteur de référence

Déployez des stratégies efficaces pour capter l'attention des décideurs dès le premier échange. Vous construirez une relation de confiance solide et serez reconnu comme un interlocuteur stratégique et crédible.

Cible : Key Account Manager

Prérequis : Être KAM ou exercer des fonctions similaires

Durée : 7 heures

Prix : 2 200€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des approches décideurs plus ciblées, pertinentes et efficaces
- Des premiers échanges plus structurés, orientés enjeux et valeur
- Une meilleure mobilisation des relais internes comme alliés
- Des relations décideurs entretenues dans la durée, au-delà des opportunités
- Une posture commerciale plus crédible face à des interlocuteurs de haut niveau

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

86%	34	98%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Méthodologie
- Apports ciblés
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

- Cartographier et prioriser les interlocuteurs stratégiques.
- Mener des entretiens efficaces avec des décideurs.
- Développer une relation d'influence durable.

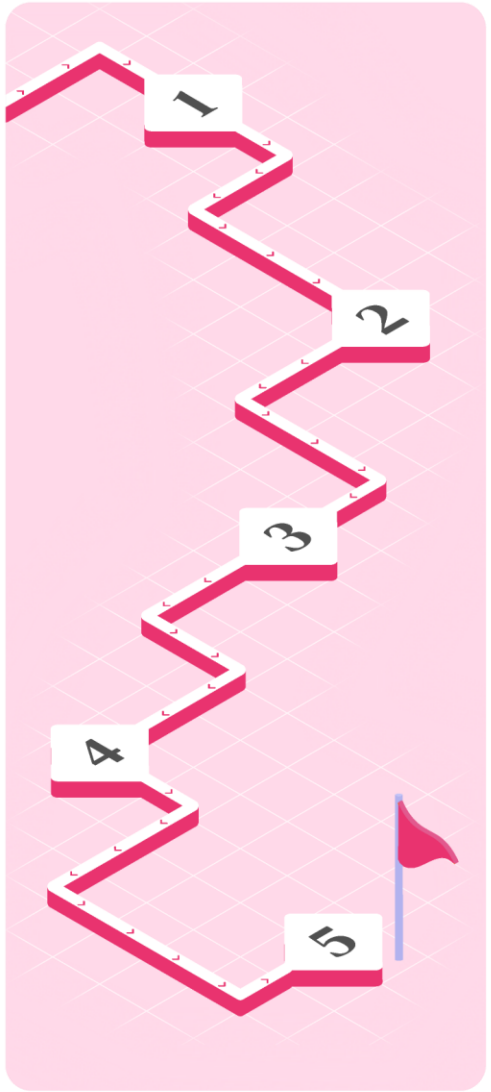
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Accéder aux décideurs de haut niveau et devenir leur interlocuteur de référence

firstgroup



1. **Cadrer** la trajectoire (j-15)

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

2. **Déclencher**, le déclic

Auto-diagnostic

Réflexion guidée

3. **Pratiquer** en situation

1. Cartographie stratégique du compte et des interlocuteurs

Apports ciblés : cartographie des interlocuteurs (décideurs, influenceurs, relais internes), distinction entre cartographie des acteurs et carte relationnelle (niveau de relation, accès, stratégie de lien), stratégie d'entrée, critères de priorisation, analyse des missions et enjeux des différentes fonctions, identification des attentes des interlocuteurs de haut niveau, alignement enjeux ↔ proposition de valeur et bénéfices apportés par la solution

Application : cartographier un compte réel (acteurs + relations), qualifier les enjeux clés par fonction et définir une stratégie d'accès ciblée

2. Approche et entretien orientés enjeux

Apports ciblés : message d'approche à valeur, personnalisation des messages selon les enjeux métiers des interlocuteurs, grille d'ouverture d'entretien orientée enjeux, niveaux de questionnement du niveau opérationnel au niveau stratégique, posture partenaire, mise en lien entre enjeux identifiés et bénéfices concrets de la solution

Application : rédiger un message d'approche ciblé par interlocuteur puis conduire un premier entretien décideur en simulation

3. Relation d'influence et développement stratégique

Apports ciblés : modèles de plan de relation, jalons de relation 6–12 mois, rythmes de contact, contenus à valeur ajoutée, logique de relation durable, activation de la carte relationnelle (renforcer, contourner, sécuriser), adaptation des interactions en fonction des enjeux et du niveau d'influence des interlocuteurs

Application : construire un plan de relation décideur sur un compte stratégique en intégrant enjeux, acteurs et stratégie d'influence

4. **Transférer** sur le terrain

- Plan d'action
- Kit d'outils

5. **Ancrer** et valoriser

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Renforcement

Développer des comptes clés et générer de la croissance

Transformez la gestion de vos comptes clés en stratégie proactive et orientée résultats. Vous saurez identifier les leviers prioritaires, accroître l'impact sur vos clients et sécuriser les opportunités à forte valeur.

Cible : Toute population commerciale

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

Prix : 4 400€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une vision clarifiée des comptes stratégiques et de leurs leviers de développement
- Des propositions de valeur mieux ciblées et alignées avec les enjeux clients
- Des rendez-vous orientés décision, avec des prochaines étapes explicites
- Des opportunités mieux pilotées, avec des actions structurées et suivies
- Un plan d'action concret activé sur au moins un compte prioritaire

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Quizz
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

100%	42	95%
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Objectifs pédagogiques

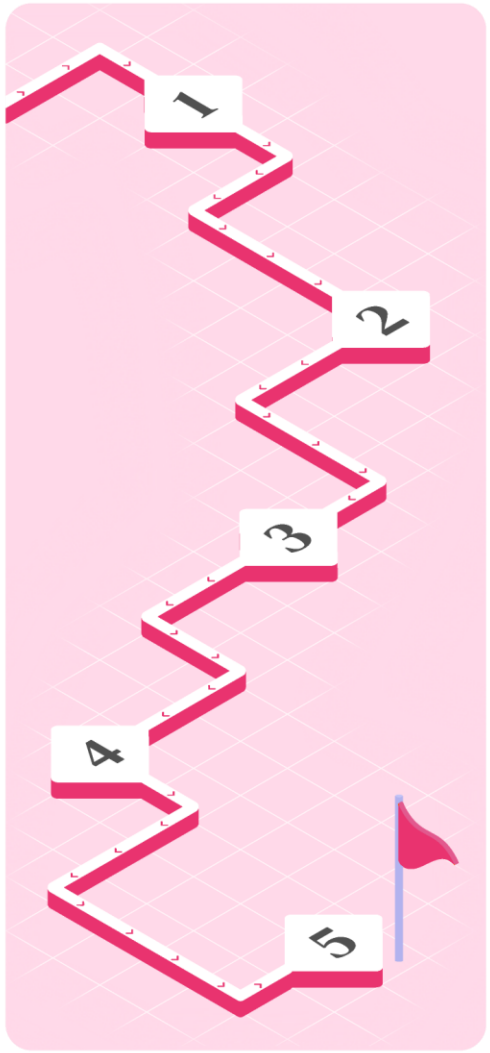
- Identifier les relais et les opportunités sur vos comptes clés.
- Construire et adapter votre proposition de valeur.
- Piloter les actions pour générer de la croissance.

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Développer des comptes clés et générer de la croissance



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Analyse d'un compte à partir d'une grille

Pratiquer en situation 3.

1. Lecture stratégique

Apports ciblés : vision portefeuille, vision compte, cartographie de compte, cartographie des interlocuteurs, rôles et poids dans la décision, zones de potentiel, cycle d'achat et de vente

Application : cartographier un compte clé réel et identifier ses relais de croissance

2. Proposition de valeur

Apports ciblés : proposition de valeur contextualisée, pitch commercial, adaptation du discours, attentes des interlocuteurs de haut niveau, comportements gagnants, repères DISC

Application : formuler une proposition de valeur ciblée pour un interlocuteur clé

3. Pilotage d'opportunité

Points clés : revue d'opportunité commerciale, fiche de pilotage d'opportunité, plan de compte, plan d'action commercial local, logique MEDDIC / MEDDPICC, jalons de décision

Application : construire un plan d'action sur une opportunité stratégique en cours

4. Influence et développement

Points clés : simulations de rendez-vous stratégiques, assertivité, intelligence émotionnelle, cooptation, recommandation commerciale, stratégies d'accès et de fidélisation

Application : préparer et jouer un rendez-vous de développement sur un compte clé réel

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Vente & relation client | Renforcement

Accélérer les ventes avec l'IA

Intégrez l'IA dans vos processus commerciaux pour automatiser, personnaliser et suivre vos opportunités avec efficacité. Ce module vous permet de maximiser vos résultats tout en conservant un contrôle précis et pertinent.

Cible : Commerciaux

Prérequis : Aucun

Durée : 7 heures

Prix : 2 300€

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des préparations de rendez-vous plus rapides, structurées et personnalisées
- Des angles d'approche adaptés aux enjeux clients
- Des suivis post-rendez-vous plus clairs, priorisés et exploitables
- Une utilisation plus fluide et pertinente de l'IA dans les moments clés du cycle de vente
- Un meilleur discernement dans l'usage et la validation des contenus générés

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Auto positionnement amont et aval
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Nos chiffres clés

NA	NA	NA
Taux d'assiduité	Nombre de personnes formées en 2025	Taux de satisfaction

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Atelier IA (prompt, livrables)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'IA et ses usages commerciaux.
- Préparer et personnaliser ses approches clients.
- Exploiter l'IA pour optimiser les suivis et relances clients.

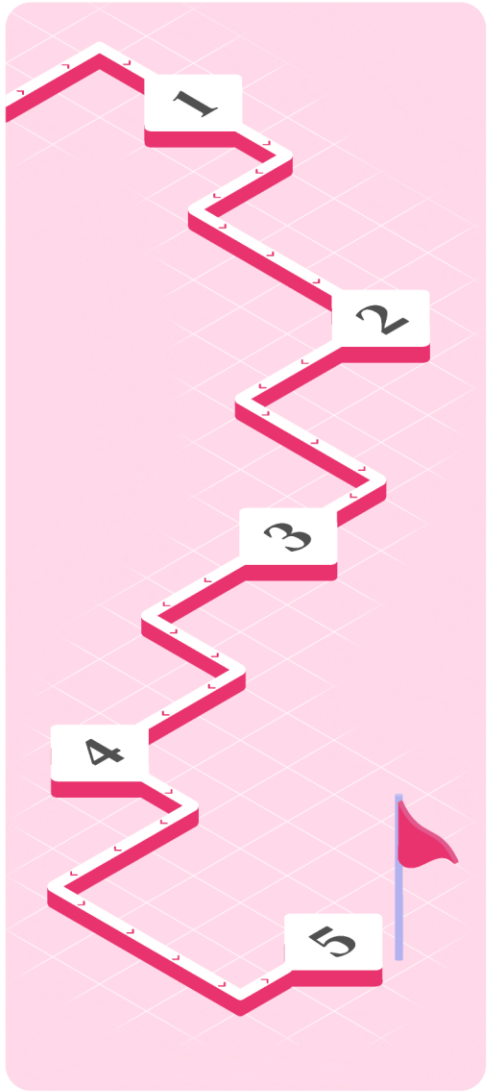
Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au +33 7 62 50 71 95 ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Accélérer les ventes avec l'IA

firstgroup



Cadrer la trajectoire (j-15) 1.

Passeport formation digital

- Auto-positionnement, identification des situations à travailler
- Partage avec son N+1 et définition du plan de progrès

Déclencher, le déclic 2.

Vidéo et lecture guidée

Pratiquer en situation 3.

1. Fondamentaux IA et transformation de la fonction commerciale

Apports ciblés : pourquoi l'IA transforme la fonction commerciale (productivité, personnalisation, analyse, aide à la décision), positionnement de l'IA comme outil complémentaire au service de l'intelligence commerciale, ce que permet l'IA (gain de temps, structuration, génération) et ce qu'elle ne permet pas (jugement, relation, stratégie), principes de l'IA générative, usages commerciaux à forte valeur, points de vigilance (fiabilité, biais, confidentialité, dépendance), cadre éthique, structure de prompt, trames réutilisables, grille de relecture critique

Application : rédiger et ajuster un prompt commercial à partir d'un objectif réel en intégrant une logique de contrôle et de validation

2. Préparation et approche augmentées par l'IA

Apports ciblés : fiche de préparation de rendez-vous, analyse du contexte et des enjeux, persona prospect, accroche personnalisée, email de prospection sur mesure, fiche concurrentielle, utilisation de l'IA pour enrichir l'analyse et accélérer la préparation tout en gardant un regard critique

Application : construire une préparation complète et un angle d'approche ciblé sur un compte réel avec appui IA

3. Argumentation et suivi assistés par l'IA

Apports ciblés : argumentaire personnalisé, anticipation des objections, compte rendu structuré, plan de relance priorisé, analyse des données commerciales, plan d'action commercial assisté par l'IA, équilibre entre automatisation et personnalisation dans la relation client

Application : produire un compte rendu de rendez-vous et un plan de relance à partir d'un échange réel en mobilisant l'IA de manière pertinente

Transférer sur le terrain 4.

- Plan d'action
- Kit d'outils

Ancrer et valoriser 5.

- Auto-positionnement revu avec votre N+1
- Evaluation à chaud et à froid
- Training immersif - 0,5 à 1J

Nos conditions générales de vente

Les conditions générales de vente sont définies à la section I de l'article L. 441 du Code de commerce. L'information précontractuelle est organisée par la section II de l'article L. 441 du Code de commerce qui fait obligation à toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services qui établit des conditions générales de vente de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande. Cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable.

PREAMBULE

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent aux prestations de service et aux services annexes dispensées par le prestataire FG Learning qui est soumis à une obligation de moyens.

LOI APPLICABLE

Les conditions générales et tous les rapports entre FG Learning et ses clients relèvent de la loi française.

Les présentes conditions générales de vente sont prises également en application notamment des articles L6353-1 et suivants du code du travail sur la formation professionnelle. Toute convention de formation est soumise aux présentes conditions générales de vente.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION (modalités d'exécution de la vente)

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

- Formations intra-entreprise et sur mesure : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client ou d'un groupe dans ses propres locaux ou chez FG Learning sur devis et en fonction des disponibilités.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

FG Learning fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi. Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à FG Learning un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au client après chaque formation ou parcours.

Nos conditions générales de vente

PRIX, FACTURATION, CONDITIONS ET MODALITES DE RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués en euros, hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Tout stage, cycle ou parcours commencé est dû en entier.
Les frais de vie des formateurs, les repas des stagiaires et les couts afférents ne sont pas compris dans le prix du stage. Ils sont soit réglés directement par le client, soit ils sont facturés en sus (selon le montant défini dans la convention, de formation).
Les factures sont payables sans escompte et à l'ordre de FG Learning ***à réception de facture.***
En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, FG Learning se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir.
Pour les formations stratégiques, un acompte de 30% de la prestation sera facturé lors de la commande des dates de formation.

> CONDITIONS DE REGLEMENT PAR UN OPCO
Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :
- D'en faire part à FG Learning avant l'émission du devis. Cela pourra induire des frais de gestion administratifs
- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client. Si FG Learning n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

> MODALITES DE PAIEMENT ACCEPTEES
Le règlement des commandes s'effectue par virement bancaire uniquement.

PÉNALITÉS DE RETARD

Conformément à la section II de l'article L. 441-10 du Code de commerce, et sans qu'un rappel soit nécessaire, toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal. L'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé à 40 euros, est due de plein droit à son créancier par tout professionnel en situation de retard de paiement. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire sur justification. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

Nos conditions générales de vente

CONDITIONS DE REFUS DE COMMANDE PAR FG Learning

Dans le cas où un client passerait une commande à FG Learning, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), FG Learning pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit et dans les meilleurs délais.

Pénalités :

- En cas d'annulation, le barème suivant s'applique :
    - Plus de 30 jours ouvrés avant la session : Aucune indemnité, sauf si un acompte a été versé, auquel cas il est encaissé en contrepartie de l'annulation.
    - Moins de 30 jours ouvrés et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 50% du prix de la session sera facturé ainsi que les éventuels frais déjà engagés ne pouvant faire l'objet d'un remboursement (Hotel, Transports etc.)
    - Moins de 15 jours ouvrés avant la session : 70 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.
    - Moins de 7 jours ouvrés avant la prestation : 100 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.

- En cas de report, le barème suivant s'applique :
    - Plus de 30 jours ouvrés avant la session : Aucune indemnité, sauf si un acompte a été versé, auquel cas il est encaissé en contrepartie de l'annulation.
    - Moins de 30 jours ouvrés et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30% du prix de la session sera facturé ainsi que les éventuels frais déjà engagés ne pouvant faire l'objet d'un remboursement (Hotel, Transports etc.)
    - Moins de 15 jours ouvrés avant la session : 50 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.
    - Moins de 7 jours ouvrés avant la prestation : 100 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.

Nos conditions générales de vente

FORCE MAJEURE

La responsabilité du prestataire FG Learning ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil, et rend dès lors le prestataire libre de toute obligation envers son client.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à FG Learning en application et dans l'exécution des commandes et/ ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de FG Learning pour les besoins desdites commandes. Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le client peut écrire à FG Learning pour s'opposer à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de FG Learning. Le client autorise FG Learning à indiquer sa référence sur ses documents commerciaux.

RENONCIATION

Le fait pour FG Learning de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Paris quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société FG Learning qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par FG Learning à son siège social au :

Liberty Tower
17 place des Reflets
92097 Paris La Défense Cedex

firstgroup

SOCIÉTÉ DE SERVICE, CONSEIL
ET FORMATION

Transformez-vous autrement

Visitez notre site internet

Suivez-nous sur LinkedIn

contact@firstgroup.fr