



**TESMA PARTNERS**

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

# CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

[www.tesmapartners.com](http://www.tesmapartners.com) - [contact@tesmapartners.com](mailto:contact@tesmapartners.com)

## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



## 3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



### Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



### Formation sur- mesure

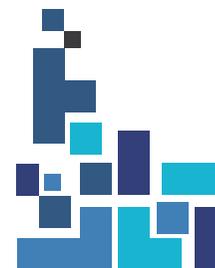
Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



### Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



# 4

## ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

### Ingénierie pédagogique

#### Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

### Évaluation et recommandations

#### Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

### 1

### Cadrage et immersion

#### Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

### 2

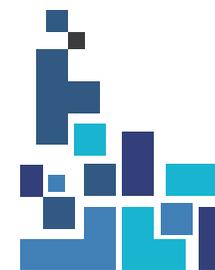
### Déploiement du dispositif

#### Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

### 3

### 4



# INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE : "MIEUX MANAGER GRÂCE À L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE"

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Développer sa compétence émotionnelle de manager.</li><li>• Maintenir ou rétablir son équilibre émotionnel dans les situations managériales délicates.</li><li>• Prendre en compte l'impact des émotions sur la performance de l'équipe.</li><li>• Gérer les émotions individuelles et collectives.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>PRENDRE EN COMPTE LA DIMENSION ÉMOTIONNELLE DU MANAGEMENT</b><ul style="list-style-type: none"><li>• La compétence émotionnelle du manager : rôle et limites</li><li>• Les mécanismes émotionnels à l'œuvre</li><li>• L'impact des émotions sur la performance individuelle et collective</li></ul></li><li>➤ <b>DEVELOPPER SA COMPÉTENCE ÉMOTIONNELLE DE MANAGER</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Prendre conscience de ses émotions</li><li>• Comprendre ses réactions émotionnelles</li><li>• Gérer les situations managériales délicates : conflit interne, pression des résultats</li><li>• Mettre en place une démarche personnelle de gestion émotionnelle</li></ul></li><li>➤ <b>GERER LES ÉMOTIONS DE SES COLLABORATEURS</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Le rôle du manager face à des émotions difficiles</li><li>• Repérer le ressenti émotionnel de ses collaborateurs</li><li>• S'entraîner à gérer les situations managériales à risque : évaluation, feed-back, refus...</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ <b>MANAGER LES ÉMOTIONS COLLECTIVES</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Prendre en compte la dimension émotionnelle de la vie de l'équipe</li><li>• Repérer les signaux d'un ressenti émotionnel</li><li>• Accompagner l'équipe dans les changements : réorganisations, modifications de l'équipe</li><li>• Déterminer le comportement adapté</li></ul></li></ul>
PUBLIC		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Manager de proximité souhaitant gérer efficacement les situations à fort enjeu émotionnel.</li></ul>		
LES PLUS		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression</li><li>• Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...</li></ul>		
MOYENS PÉDAGOGIQUES		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li><li>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li><li>• Mise à disposition d'un support pédagogique</li><li>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li></ul>		
SUIVI & ÉVALUATION		INFOS PRATIQUES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</li><li>• Évaluation à chaud et à froid</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Durée : 3 jours</b></li><li>• <b>Tarif : 300.000 FCFA HT</b></li><li>• <b>Lieu : Nous consulter</b></li><li>• <b>Date : Nous consulter</b></li></ul>

## Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

## Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

## Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

## Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

## Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Entreprise : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_  
Date de début : \_\_\_\_\_  
Durée : \_\_\_\_\_  
Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_  
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :  
 Virement bancaire  
 Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_