



*Chambre Professionnelle  
du Conseil*  
CENTRE

L'accompagnement des entreprises au quotidien



Catalogue CPC Centre  
**40 thèmes et 30 experts**

DES SOLUTIONS  
SUR MESURE

2 0 1 7 - 2 0 1 8

[www.cpccentre.fr](http://www.cpccentre.fr)



### Tout pour réussir vos réunions et conventions

Vous trouverez dans ce catalogue un ensemble de thèmes que les entrepreneurs du conseil de la Chambre Professionnelle du Conseil en région Centre se proposent de vous faire découvrir et de partager avec vous.

#### Comment utiliser ce catalogue ?

- Pour découvrir et faire bénéficier à un auditoire une **approche synthétique d'une thématique**. (entre 30 minutes et 1 heure\*)

- **Pour approfondir une thématique** avec l'un des consultants qui présente un sujet dans ce catalogue, et dont l'approche vous aura interpellé. Vous pouvez également consulter notre Chambre Professionnelle du Conseil sur toute question, nous nous efforcerons de vous mettre en contact avec les meilleurs spécialistes du territoire.

#### Des conférences offertes ? Pourquoi ?

L'une de nos priorités est de faciliter le développement économique des entreprises de nos territoires, au travers de la prise de conscience de l'importance du conseil dans leur réussite.

Au travers de ces conférences, nous souhaitons faire prendre conscience à chacun des opportunités disponibles localement de bénéficier d'un accompagnement de qualité, avec un consultant qui respectera une charte éthique et une démarche professionnelle de progrès.

#### Dans quelles conditions ?

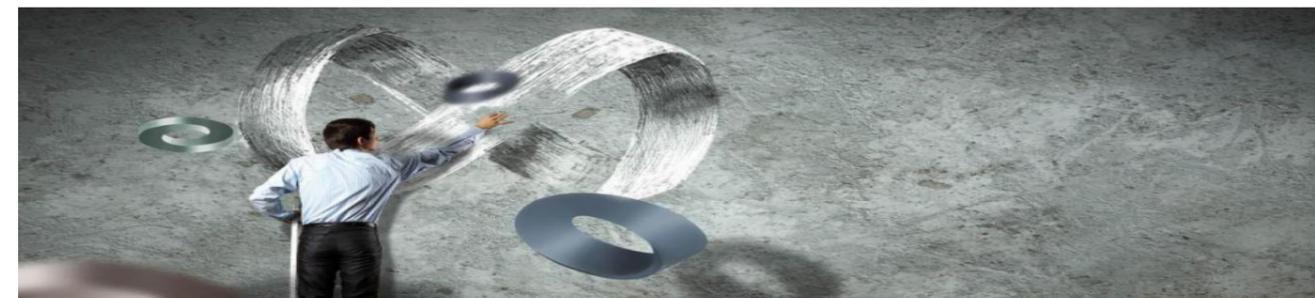
Choisissez la thématique qui vous intéresse, contactez alors directement le consultant, sa prestation est offerte, sous réserve de sa disponibilité.

**La CPC Centre – Reflexe Conseil est un magnifique réservoir de savoir-faire à transmettre, d'expériences à partager et de compétences à utiliser. Elle assure une veille permanente sur les thèmes qui vous intéressent. Avec ce catalogue des conférences, nous vous en faisons directement bénéficier.**

Alors profitez-en !

Philippe VACHET  
Président  
CPC Centre Val de Loire - Reflexe Conseil

\* au delà d'une heure la Chambre considère que les conférences doivent être rémunérées.



N°	Thématique	page
<b>Manager mes collaborateurs et conduire le changement</b>		
01	L'entretien annuel et professionnel / Philippe VERGNET	06
02	Le Management Comportemental : Nouveau levier de performance / Philippe VERGNET	06
03	La Boussole des couleurs (Success Insights) / Philippe VERGNET	07
04	Développer le Tutorat en entreprise / Philippe VERGNET	07
05	Accompagner le changement / Philippe VERGNET	08
06	Le management coach / Philippe VERGNET	08
07	Changer, oui, mais maîtriser ! / Jean-Jacques WEYER	09
08	Développer l'implication de ses équipes ! / Dominique NUGEYRE	09
<b>M'assurer du bien-être et de la compétence de mes salariés</b>		
09	Stress : bon ou mauvais ? / Marie GARCIA et Valérie LELEU	10
10	Du burn-in au burn-out / Marie GARCIA et Valérie LELEU	10
11	Compétitivité et Performance par L'écriture / Fatima DE SOUSA	11
<b>Améliorer mes performances commerciales</b>		
12	Conquérir ses clients de demain... dans le monde d'aujourd'hui / Philippe VACHET	12
13	Utiliser un logiciel d'organisation commerciale / Philippe VACHET	12
14	La gestion des émotions dans la relation client / Philippe VACHET	13
15	L'innovation par les services et stratégie commerciale / Philippe VACHET	13
16	La démarche commerciale du créateur d'entreprise / Philippe VACHET	14
17	Les comportements et la relation clients / Philippe VACHET	14
18	Comment perdre de l'argent avec son SAV ? / Frédéric DAUBIGNARD	15
19	Les nouvelles relations clients ? / Frédéric DAUBIGNARD	15
<b>Augmenter la productivité au quotidien</b>		
20	Optimiser les réunions / Cyrille VENTURINI	17
21	Innover dans la transmission des savoir-faire grâce au Mind Mapping / Cyrille VENTURINI	17
22	Gestion de projet et carte mentale / Cyrille VENTURINI	18
23	Les différents standards et certifications en management de projets / Dirk DOPPEFELD	18

## Sommaire des conférences

N°		page
<b>N° Piloter plus efficacement mon entité</b>		
24	Le décisionnel à portée d'Excel / Patrice BALLY	19
25	Piloter avec des indicateurs / Jean-Jacques WEYER	19
26	Tableau de bord : améliorer le pilotage de l'entreprise / Isabelle RIDOIRE	20
27	Le pilotage en temps réel en TPE ? / Isabelle RIDOIRE	20
<b>N° Communiquer mieux</b>		
28	Rapports de force : du pouvoir vers l'autorité ! / Jean-Jacques WEYER	23
29	La communication relationnelle comme vecteur d'amélioration / Jean-Jacques WEYER	23
30	Du système de communication ambiant vers la communication relationnelle / Jean-Jacques WEYER	23
31	Médiation en entreprise / Nathalie MONTAGNE et Valérie LELEU	23
32	Mieux se connaître pour mieux communiquer / Dominique NUGEYRE	23
<b>N° Manager la qualité</b>		
33	Les grandes lignes de l'étiquetage alimentaire / Céline CHAMBRAUD	24
34	Hygiène et sécurité alimentaire : Principes de la méthode HACCP / Céline CHAMBRAUD	24
<b>N° Evaluer les risques dans mon entreprise</b>		
35	La responsabilité pénale du chef d'entreprise / Jérôme LEMARCHAND	26
36	L'évaluation des risques professionnels / Jérôme LEMARCHAND	26
<b>N° Innover pour développer mon entreprise</b>		
37	L'innovation par les Services / Frédéric DAUBIGNARD	28
38	Dois-je connecter mes produits ? / Frédéric DAUBIGNARD	28
<b>N° M'informer pour anticiper les grandes tendances</b>		
39	Le monde change... très vite... trop vite ? / Frédéric DAUBIGNARD	32
40	E-santé, Services et robotiques / Frédéric DAUBIGNARD	32

01

## L'entretien annuel et professionnel

Mieux appréhender l'entretien d'appréciation annuel et l'entretien professionnel de ses collaborateurs.

### Programme de l'intervention

L'entretien individuel annuel :

- Les objectifs et enjeux de l'entretien d'appréciation
- La préparation réciproque de l'entretien
- Les étapes clés de l'entretien
- Les pièges à éviter.

L'entretien professionnel :

- Que disent les textes ?
- A quoi sert l'entretien professionnel ?
- Qui est concerné ?
- Quelles sont les questions abordées au cours de cet entretien ?
- Quels sont les avantages de l'entretien professionnel ?

### Intervenant



Philippe VERGNET

SPRING-TEAM

- philippe.vergnet@spring-team.fr
- 06 07 98 00 55
- www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

02

## Le Management Comportemental : Nouveau levier de performance

Dans un contexte concurrentiel en permanente évolution, comment accroître les performances de son entreprise ?

Les ressources humaines sont la première richesse. Le Management comportemental permet d'accroître l'efficacité relationnelle et ainsi d'optimiser la communication, la motivation et la cohésion, éléments-clés du succès.

### Programme de l'intervention

- Les clés de l'efficacité relationnelle
- Le profil individuel et la connaissance de soi
- Reconnaître les types de personnalité d'autrui et apprendre comment interagir positivement
- Adapter son type de management en mobilisant les énergies
- Faire évoluer les organisations grâce au bilan comportemental d'équipe
- Répondre aux enjeux de l'entreprise et générer des comportements gagnants

### Intervenant



Philippe VERGNET

SPRING-TEAM

- philippe.vergnet@spring-team.fr
- 06 07 98 00 55
- www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

03

## La Boussole des couleurs (Success Insights)

La boussole des couleurs pour s'y retrouver dans le dédale des relations interpersonnelles en entreprise. C'est un outil de gestion des ressources humaines qui permet de transformer les facteurs humains en facteurs de succès pour le bénéfice de l'individu, de l'équipe, de l'entreprise avec des résultats opérationnels. Un moyen simple et ludique pour avoir des résultats !

### Programme de l'intervention

- Le modèle de la boussole des couleurs
- Méthodes d'intervention / le profil couleur
- Caractéristiques générales
- Valeurs pour l'entreprise
- Comment mieux communiquer / A éviter pour bien communiquer
- Environnement idéal
- Perception de soi et regard des autres
- Clés de la motivation / Clés du management / Domaine d'amélioration
- Roue Success Insights et graphiques
- Plan d'action personnel

Le profil Attitudes et Valeurs Personnelles Il permet de comprendre et les valeurs et les motivations individuelles que chacun apporte à l'entreprise, fil conducteur de ses décisions et actions.

### Intervenant



Philippe VERGNET

SPRING-TEAM

- philippe.vergnet@spring-team.fr
- 06 07 98 00 55
- www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

04

## Développer le Tutorat en entreprise

La Transmission des «Savoir-faire» de l'Expérience (TSE) est à la fois un défi et un enjeu stratégique pour l'entreprise. La transmission est au cœur des processus économiques et sociaux.

### Programme de l'intervention

- Diagnostic d'opportunité : vérifier l'existence de compétences liées à l'expérience au sein de l'entreprise, et d'un enjeu stratégique de maintien et de transfert de ces compétences.
- L'identification des savoir-faire expérientiels critiques : identifier les activités dont la maîtrise est liée à des savoir-faire d'expérience et d'analyser leur criticité.
- La formation des transférants et la mobilisation des cibles : deux étapes essentielles de la démarche.
- la mise en œuvre du transfert et l'évaluation des acquis : suivre le transfert, pour identifier les difficultés et aider à construire les réponses pertinentes éventuelles.
- la formalisation des bonnes pratiques

### Intervenant



Philippe VERGNET

SPRING-TEAM

- philippe.vergnet@spring-team.fr
- 06 07 98 00 55
- www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

05

## Accompagner le changement

De nouveaux enjeux s'imposent et il convient de mettre en place une nouvelle organisation dans votre entreprise ou votre service. Même lorsqu'il ne pose pas de difficulté technique majeure, le changement de cap, le changement d'organisation continue de perturber les équipes à tous les échelons de la hiérarchie (inquiétude, stress, perte de confiance, découragement...), alors qu'il fait désormais partie du quotidien au travail y compris dans les administrations. Il est donc préférable, si l'on veut éviter les conflits, les arrêts de travail etc., d'accompagner le changement. C'est le rôle de la direction, des managers. Et ceux-ci ont parfois intérêt à se faire accompagner par un consultant.

### Programme de l'intervention

Les fondamentaux de l'accompagnement au changement, des méthodes, des outils, des conseils pour mieux comprendre ce qui « bloque », anticiper les risques en fonction du contexte et de la culture d'entreprise, redonner du sens, fédérer, motiver.

Un changement bien accompagné doit développer un esprit collaboratif.

### Intervenant



**Philippe VERGNET**  
SPRING-TEAM  
■ philippe.vergnet@spring-team.fr  
■ 06 07 98 00 55  
■ www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

06

## Le manager coach

Le manager coach : comment développer le potentiel de ses collaborateurs en les « coachant » plutôt qu'en les managant ?

### Programme de l'intervention

- Quelles sont les « croyances et idées reçues »
- Présentation théorique « light » sur le thème, les grands axes
- Mise en pratique rapide
- Temps d'échange / Débrief et réflexion sur les aprioris

### Intervenant



**Philippe VERGNET**  
SPRING-TEAM  
■ philippe.vergnet@spring-team.fr  
■ 06 07 98 00 55  
■ www.spring-team.fr

Changement des pratiques managériales

Mots-clés : serious games, ressources humaines, stratégie et développement des entreprises

07

## Changer, oui, mais maîtriser !

« Rien n'est permanent, sauf le changement. » disait Héraclite d'Ephèse. Puisqu'il faut donc vivre le changement, comment le conduire au mieux ?

### Programme de l'intervention

- Le changement c'est quoi ?
- Analyser la situation
- Adopter une stratégie
- Agir

### Intervenant



**Jean-Jacques WEYER**  
2J conseil  
■ jj.weyer@2jconseil.fr  
■ 06 16 67 41 79  
■ www.2jconseil.fr

Conseil en Organisation et Projets

Mots-clés : organisation, direction de projets, pilotage, tableaux de bord, conduite du changement, RPS, accompagnement, communication relationnelle

08

## Développer l'implication de ses équipes

27% seulement des salariés se sentent engagés dans l'entreprise. Pourtant, la plupart des managers ont la conviction d'agir au mieux des intérêts de leur entreprise et de leurs équipes. Comment alors trouver le bon équilibre entre diriger et faire participer ? Comment solliciter les ressources propres à chacun ? Pour faire de la motivation l'indispensable clé de réussite de l'entreprise.

### Programme de l'intervention

- L'évolution du management au fil du temps
- Les peurs du dirigeant
- Des méthodes pour impliquer ses salariés et doper les résultats de son entreprise

### Intervenant



**Dominique NUGEYRE**  
Clarès Conseil  
■ dominique.nugeyre@clares-conseil.fr  
■ 06 83 19 60 22  
■ www.clares-conseil.fr

Analyse des organisations d'entreprise et conduite du changement

Mots-clés : formation, développement, expérience, feedback, orientation, business, coaching

09

## Stress : Bon ou mauvais ?

On parle toujours du stress comme quelque chose de négatif. En réalité, le stress est positif : il assure la survie de l'espèce. Quand devient-il négatif ?

### Programme de l'intervention

- Qu'est ce que le stress ?
- A quoi sert-il ?
- Quand devient-il néfaste ?
- Des outils et des astuces

### Intervenants



**Marie GARCIA**  
Garcia Sophrologue  
■ marie.garcia18@sfr.fr  
■ 06 81 70 69 10  
■ www.mariegarcia.fr

Sophrologue référencée RNCP  
Consultante dans la prévention et la réparation du burn-out



**Valérie LELEU**  
Eveil et Vivance  
■ vleleu@eveiletvivance.com  
■ 06 61 25 17 46  
■ www.eveiletvivance.com

Coach certifiée, formatrice et IPRP (Intervenante dans la Prévention des Risques Professionnels)

10

## Du burn-in au burn-out

Les étapes qui mènent au burn-out : les connaître pour mieux anticiper.

### Programme de l'intervention

- Du stress au burn-in
- Du burn-in au burn-out
- Véritable fléau de notre société ou effet de mode ?
- Détection des premiers signes
- Prévention de ce process

### Intervenants



**Marie GARCIA**  
Garcia Sophrologue  
■ marie.garcia18@sfr.fr  
■ 06 81 70 69 10  
■ www.mariegarcia.fr

Sophrologue référencée RNCP  
Consultante dans la prévention et la réparation du burn-out



**Valérie LELEU**  
Eveil et Vivance  
■ vleleu@eveiletvivance.com  
■ 06 61 25 17 46  
■ www.eveiletvivance.com

Coach certifiée, formatrice et IPRP (Intervenante dans la Prévention des Risques Professionnels)

11

## Compétitivité et Performance par l'écriture

L'écriture implique l'analyse des savoirs pratiques accomplis et des expériences vécues concrètement sur le poste.

### Programme de l'intervention

- Qu'est-ce qui peut expliquer que des prescriptions sont rarement appliquées.
- La loi n°2014-288 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale implique la responsabilité sociale de l'employeur avec l'obligation de faire.
- Quelles sont les marges de manœuvres ?
- Entre les formations Top down et les formations from down : comment choisir la plus pertinente ?
- Comment la formation par l'écriture concoure à l'adaptation du salarié à son poste de travail et favorise son employabilité.
- Comment intégrer cette formation ?

### Intervenant



**Fatima DE SOUSA**  
RH Solutions  
■ mariadefatima.desousa@sfr.fr  
■ 06.24.03.00.21

Ingénieur, Conseil et Formation

Conseil en management, conduite du changement, gestion de conflits, médiation, coaching développement personnel.

## DOMAINES DE COMPÉTENCES DE NOS CONSULTANTS

■ COMMUNICATION

■ CONSEIL ACHATS

■ GESTION ET FINANCES

■ LOGISTIQUE ET TRANSPORTS

■ MARKETING

■ ORGANISATION

■ QUALITÉ SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT SANTÉ

■ INNOVATIONS

■ RESSOURCES HUMAINES

■ STRATÉGIES ET DÉV. DES ENTREPRISES

■ SYSTÈMES D'INFORMATION ET DE GESTION

■ TECHNIQUES INDUSTRIELLES ET PRODUCTION

■ VENTES ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Si vous souhaitez une intervention personnalisée n'hésitez pas à nous contacter au **09 72 39 11 49** ou **contact@cpccentre.fr**



12

## Conquérir ses clients de demain... dans le monde d'aujourd'hui

...Ou comment développer son activité dans un monde ultra-concurrentiel et saturé d'informations commerciales ?

### Programme de l'intervention

- Se rendre visible quand tout le monde communique facilement
- Intégrer la facilité d'accès à son service dans sa démarche commerciale
- Chaque effort compte : optimiser son organisation commerciale
- Centrer son argumentation sur le bénéfice du client, c'est rester intéressant pour son client
- De la gestion des émotions à la gestion des tableaux de bords commerciaux...

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

13

## Utiliser un logiciel d'organisation commerciale

... Comment gagner du temps et de l'efficacité dans son travail commercial au quotidien, pour indépendants, commerciaux, dirigeants...

### Programme de l'intervention

- Les situations de pertes de temps et d'efficacité commerciale les plus courantes
- Un logiciel d'organisation commerciale, à quoi cela sert-il ?
- Comment utiliser concrètement un logiciel d'organisation commerciale pour gagner du temps en prospection ? (LeadCRM)
- Comment gagner du temps dans ses relances téléphoniques ?
- Faire un tableau de bord commercial efficace
- Choisir un outil adapté en fonctions et en prix aux indépendants, TPE et PME.

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

14

## La gestion des émotions dans la relation client

Fluidifiez votre communication client et optimisez votre organisation grâce à une meilleure gestion des émotions dans vos relations commerciales !

### Programme de l'intervention

- Pourquoi s'intéresser pleinement aux émotions de la relation client ?
- Découverte des émotions clefs de la relation client :
  - Comment je la ressens
  - Comment l'autre la ressent
  - Ce qui me fait la ressentir
  - Ce qui fait que je la fais ressentir à l'autre
- Présentation rapide de la méthodologie PERCE du Parcours Emotionnel des Relations Clients et Collaborateurs de l'Entreprise

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

15

## L'innovation par les services et stratégie commerciale

Dans un environnement « ultra » concurrentiel renforcez vos marges grâce à une stratégie commerciale innovante et orientée services.

### Programme de l'intervention

- Pourquoi sommes-nous dans un monde « ultra » concurrentiel
- Ce qui change, et ce qui n'a pas encore changé, mais va changer aussi...
- Qu'est-ce que le parcours utilisateur dans le cadre d'une relation client
- Comment décrire les émotions de la relation client
- Oser changer les règles du jeu de la relation client, avant et différemment de ses propres concurrents
- Présentation rapide de la méthodologie PERCE du Parcours Emotionnel des Relations Clients et Collaborateurs de l'Entreprise

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

16

## La démarche commerciale du créateur d'entreprise

La problématique de nombreux créateurs d'entreprises, au-delà des compétences techniques qu'ils maîtrisent le plus souvent, sera de savoir développer sa clientèle...

### Programme de l'intervention

- Se positionner dans un monde d'ultra-concurrence
- Anticiper son budget commercial
- Faire comprendre à ses clients potentiels ce que l'on apporte... en moins de 25 secondes...
- Savoir se tromper, expérimenter, avancer et toujours rebondir... construire et suivre son action commerciale

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

17

## Les comportements et la relation clients

Renforcer son savoir-faire et savoir-être commercial grâce à la compréhension des différents types de comportements humains.

### Programme de l'intervention

- Les 4 premiers types de comportements de la théorie du DISC de Martson
- Quelles implications dans la relation client, au travers d'exemples simples et courants
- Comment anticiper et adapter ses comportements
- De l'observation de l'autre à une adaptation au quotidien pour trouver son efficacité commerciale réelle

### Intervenant



Philippe VACHET  
LEADWORK

- philippe@leadworkfr
- 09 83 84 04 03
- www.leadwork.fr

L'intervenant accompagne les entreprises dans l'évolution de leur organisation commerciale, de la gestion des émotions à l'implantation de logiciels et de processus adaptés aux indépendants, TPE et PME

18

## Comment perdre de l'argent avec son SAV ?

56% des entreprises perdent de l'argent avec leur SAV (étude Cepheus Group). Pourquoi votre service client doit être placé au coeur de votre stratégie d'entreprise? Comment le rendre extrêmement profitable ?

Nous analyserons sans tabou le contexte actuel des organisations SAV.

### Programme de l'intervention

- Les faits
- Les grandes tendances
- Les leviers indispensables à activer
- Ce qu'attendent vos clients
- Comment font les autres ?

### Intervenant



Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- contact@algona.fr
- 06 51 00 79 48
- www.algona.fr

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

19

## Les nouvelles relations clients

Vos enfants consomment-ils de la même façon que vous ? Sont-ils fidèles aux marques ?

La génération Y sera bientôt aux commandes des achats chez vos clients ; comment votre entreprise y répondra t-elle ?

### Programme de l'intervention

- Les tendances générationnelles
- Traditionnel / digital : bataille ?
- Customisation de la relation client
- Sur quel canal écouter son client ?

Des échanges avec l'auditoire clôtureront cette intervention.

### Intervenant



Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- contact@algona.fr
- 06 51 00 79 48
- www.algona.fr

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

20

## Optimiser les réunions

Les cadres passent en moyenne 16 ans en réunion. Comment réduire ces temps et définir un plan d'action nominatif ?

### Programme de l'intervention

- Conférence interactive : exposé et jeu
- Réalisation collective
- Questions-réponses
- Vidéo témoignage client

### Intervenant



Cyrille VENTURINI  
CIFORM

- cyrille.venturini@ciform.fr
- 02 54 87 66 65
- www.ciform.fr

Expert des usages du Mind Mapping en entreprise

Expert de l'organisation et du développement de l'efficacité collective par la cartographie collaborative numérique.

21

## Innover dans la transmission des savoir-faire grâce au Mind Mapping

Transmettre de manière efficace c'est-à-dire compréhensible et rapide. Démonstration de la puissance de la méthode de la carte mentale au service de ces objectifs.

### Programme de l'intervention

- Améliorer l'intégration d'un nouveau collaborateur en favorisant la transmission d'éléments clés et l'appropriation des savoir-faire
- Faciliter la création et le partage d'informations clés, pérennes, fiables, parfois complexes pour la conduite de vos missions RH (négociation d'accord, informations sociales, nouveautés juridiques,...) ;
- Avoir plus facilement et rapidement une visualisation globale et complète de votre organisation RH (données chiffrées, analyses détaillées, actions à programmer...);
- Revisiter et approfondir vos outils RH : fiche de poste, organigramme, parcours d'intégration, entretien annuel... ;
- Optimiser la communication interne en déployant un système de visualisation de l'information par la mise en lumière du sens donné à chaque action.
- Vidéo témoignage client

### Intervenant



Cyrille VENTURINI  
CIFORM

- cyrille.venturini@ciform.fr
- 02 54 87 66 65
- www.ciform.fr

Expert des usages du Mind Mapping en entreprise

Expert de l'organisation et du développement de l'efficacité collective par la cartographie collaborative numérique.

22

## Gestion de projet et carte mentale

De nombreux projets n'aboutissent pas ou sont même abandonnés.

Il existe des projets d'enjeux plus ou moins importants.

Le déploiement d'outils poussés n'est, en règle générale, pas nécessaire pour mener à bien le projet confié.

Nous vous proposons de vous présenter un outil, simple, convivial, basé sur la visualisation de l'information : Mindjet

### Programme de l'intervention

- Conférence interactive : exposé et jeu
- Réalisation collective
- Questions-réponses
- Vidéo témoignage client

### Intervenant



Cyrille VENTURINI  
CIFORM

- cyrille.venturini@ciform.fr
- 02 54 87 66 65
- www.ciform.fr

Expert des usages du Mind Mapping en entreprise

Expert de l'organisation et du développement de l'efficacité collective par la cartographie collaborative numérique.

23

## Les différents standards et certifications en management de projets

Sur le marché des certifications en management de projet il existe trois grands standards:

- Le PMI®
- L'APMG (avec notamment la certification Prince2®)
- L'IPMA®

### Programme de l'intervention

Cette présentation a pour objectif de donner une vision globale

- des standards et approches : quelles sont l'approche et la philosophie de chaque standard
- ainsi que des certifications qui vont avec, notamment les certifications PMP®, Prince2® et IPMA®
- sur la valeur d'une certification pour une entreprise

Cette intervention se veut interactive avec des retours d'expériences.

### Intervenant



Dirk Doppelfeld  
PROJECT & SERVICE SOLUTIONS

- d.doppelfeld@gmail.com
- 06 76 87 50 01
- www.pss-consulting.eu

Formateur en Management de Projets et des Services.

Vice-président du chapitre PMI France depuis 2015.

Prépare les salariés aux certifications PMP® et Prince2®.

24

## Le décisionnel à portée d'Excel

Pour piloter votre entreprise il est indispensable de vous doter de tableaux de bord et d'indicateurs extraits automatiquement de vos systèmes de gestion.

### Programme de l'intervention

- Présentation de la BI (informatique décisionnelle)
- Exemples d'analyses
- Stratégie et objectifs
- Principes
- Les solutions mises en œuvre
- Démonstration
- Retours d'expériences, Bénéfices constatés
- Questions

### Intervenant



**Patrice BALLY**  
PBIO  
■ pb@pbio.fr  
■ 06 82 67 92 94  
■ www.pbio.fr

Consultant Business Intelligence et ERP

Partenaire Microsoft

25

## Piloter avec des indicateurs

Imaginez le tableau de bord de votre véhicule vide de toute information. Comment piloter alors ? Et pour conduire votre entreprise, quels indicateurs ?

### Programme de l'intervention

- Pourquoi des indicateurs ?
- Qu'est-ce qu'un bon indicateur ?
- Quelle démarche pour produire des indicateurs ?
- Comment tirer parti des indicateurs ?

### Intervenant



**Jean-Jacques WEYER**  
2J conseil  
■ jj.weyer@2jconseil.fr  
■ 06 16 67 41 79  
■ www.2jconseil.fr

Conseil en Organisation et Projets

Mots-clés : organisation, direction de projets, pilotage, tableaux de bord, conduite du changement, RPS, accompagnement, communication relationnelle

26

## Tableau de bord : améliorer le pilotage de l'entreprise

Quel que soit le contexte économique, le tableau de bord est un outil indispensable du pilotage de l'entreprise. Il est un outil de management et une aide à la communication

### Programme de l'intervention

- Un outil indispensable  
Sa place dans le système de gestion  
Sa place dans la communication d'entreprise  
Sa place dans les outils de management
- Construire son tableau de bord :  
Mise en œuvre  
Tableau de bord, un outil pertinent
- Le tableau de bord outil de décision  
Repérer les variables d'action  
Déterminer les seuils d'alerte  
Prendre des décisions

### Intervenant



**Isabelle RIDOIRE**  
■ iridoire@gmail.com  
■ 06 08 43 84 19

Expert en pilotage d'entreprise pour les TPE

27

## Le pilotage en temps réel en TPE ?

Le pilotage d'entreprise dédié aux TPE, cela existe. L'efficacité de ce type de pilotage réside dans le fait qu'il se fasse en temps réel.

### Programme de l'intervention

- Quelle définition pour le Pilotage ?
- Pour qui ?
- Pour quoi ?
- Les avantages (nombreux) et les inconvénients (?)
- La mise en œuvre
- Des exemples concrets

### Intervenant



**Isabelle RIDOIRE**  
■ iridoire@gmail.com  
■ 06 08 43 84 19

Expert en pilotage d'entreprise pour les TPE

28

## Rapports de force : du pouvoir vers l'autorité !

Pour une entreprise plus relationnelle, aller du pouvoir (exercice d'une influence par la contrainte), vers l'autorité (étymologiquement du latin auctoritas et désignant la capacité à faire grandir) est un enjeu conséquent.

### Programme de l'intervention

- Les rapports de force en entreprise
- Origines du pouvoir et de l'autorité
- Exercice du pouvoir
- Du pouvoir et de la puissance vers l'autorité

### Intervenant



Jean-Jacques WEYER  
2J conseil

- [jj.weyer@2jconseil.fr](mailto:jj.weyer@2jconseil.fr)
- 06 16 67 41 79
- [www.2jconseil.fr](http://www.2jconseil.fr)

Conseil en organisation et Projets

Mots-clés : organisation, direction de projets, pilotage, tableaux de bord, conduite du changement, RPS, accompagnement, communication relationnelle

29

## La communication relationnelle comme vecteur d'amélioration

Et si la crise que nous connaissons, était davantage relationnelle et identitaire, qu'économique et financière, se demande Jacques Salomé. Comment alors utiliser la communication relationnelle comme facteur d'amélioration ?

### Programme de l'intervention

- Le management traditionnel
- Le management des années 90
- Développer un nouveau style de management autour de la communication relationnelle

### Intervenant



Jean-Jacques WEYER  
2J conseil

- [jj.weyer@2jconseil.fr](mailto:jj.weyer@2jconseil.fr)
- 06 16 67 41 79
- [www.2jconseil.fr](http://www.2jconseil.fr)

Conseil en Organisation et Projets

Mots-clés : organisation, direction de projets, pilotage, tableaux de bord, conduite du changement, RPS, accompagnement, communication relationnelle

30

## Du système de communication ambiant vers la communication relationnelle

Contrairement à d'autres matières la communication ne s'apprend pas à l'école. Comme ailleurs, nos habitudes nous desservent dans nos relations avec les autres au travail.

### Programme de l'intervention

- Le système de communication ambiant et ses dérivés
- La communication relationnelle
- Aller du système de communication ambiant vers la communication relationnelle

### Intervenant



Jean-Jacques WEYER  
2J conseil

- [jj.weyer@2jconseil.fr](mailto:jj.weyer@2jconseil.fr)
- 06 16 67 41 79
- [www.2jconseil.fr](http://www.2jconseil.fr)

Conseil en organisation de Projets

Mots-clés : organisation, direction de projets, pilotage, tableaux de bord, conduite du changement, RPS, accompagnement, communication relationnelle

31

## Médiation en entreprise

Médiation et conflit d'entreprise  
Parce qu'un accord est possible

### Programme de l'intervention

- Qu'est-ce que la médiation ?
- Les besoins d'une médiation en entreprise
- Le process et les étapes
- L'accord en médiation
- La posture du médiateur
- La contextualisation

### Intervenants



Nathalie MONTAGNE  
AN2M Conseil

- [contact@an2m-conseil.com](mailto:contact@an2m-conseil.com)
- 06 66 33 37 93

Consultante en Ressources Humaines.



Valérie LELEU  
Eveil et Vivance

- [vleleu@eveiletvivance.com](mailto:vleleu@eveiletvivance.com)
- 06 61 25 17 46
- [www.eveiletvivance.com](http://www.eveiletvivance.com)

Coach certifiée, formatrice et IPRP (Intervenante dans la Prévention des Risques Professionnels)

## Mieux se connaître pour mieux communiquer

Repérer nos talents et reconnaître ceux des autres, c'est le moyen de trouver sa place et de s'épanouir. La recherche scientifique nous aide à mieux comprendre comment fonctionne notre cerveau et comment utiliser cette connaissance pour notre plus grand bien-être.

### Programme de l'intervention

- Les 4 comportements dominants

Nous disposons d'une clé de compréhension simple et efficace pour repérer les principaux comportements que nous développons selon que nous utilisons davantage certaines parties de notre cerveau : hémisphère droit ou gauche, zone limbique ou corticale.

- Les conséquences sur notre communication

Utiliser nos atouts dans notre communication avec les autres et savoir apprécier les capacités des autres, nous permet de développer une communication plus harmonieuse.

- Utiliser tout son cerveau

Et pour optimiser nos capacités, apprenons à utiliser tout notre cerveau !

### Intervenant



**Dominique NUGEYRE**

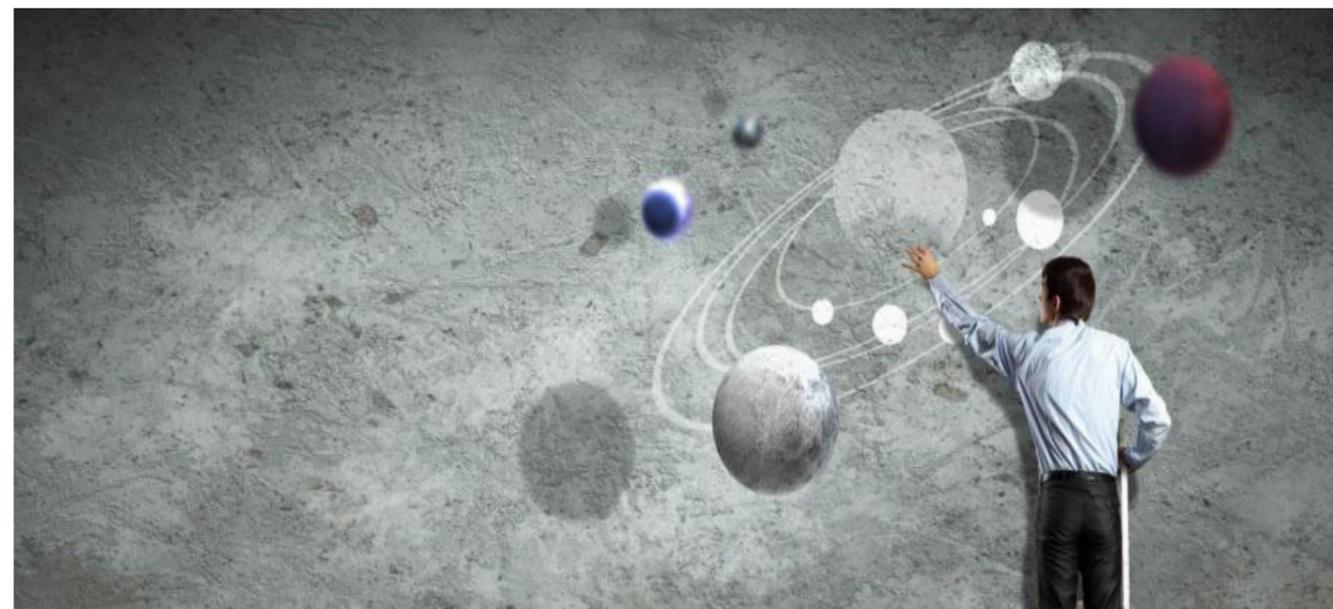
Clars Conseil

- dominique.nugeyre@clares-conseil.fr
- 06 83 19 60 22
- www.clares-conseil.fr

Analyse des organisations d'entreprise et conduite du changement

Mots-clés : formation, développement, expérience, feedback, orientation, business, coaching

## ADRESSEZ-VOUS A DES ENTREPRENEURS DU CONSEIL LOCAUX



Accédez à un réseau de professionnels du conseil



33

## Les grandes lignes de l'étiquetage alimentaire

Les règles de l'étiquetage alimentaire évoluent avec l'arrivée du règlement européen INformation des COnsommateurs N°1169/2011 (INCO). Retour sur les points essentiels pour une bonne maîtrise de son étiquetage alimentaire.

### Programme de l'intervention

- Les grands points du règlement INCO
- Les mentions obligatoires
- Focus sur les allergènes
- Focus sur l'étiquetage nutritionnel
- Focus sur les dates limites de consommation et lots

### Intervenant



Céline CHAMBRAUD  
NODDI Consulting

- celine.chambraud@noddi.fr
- 06 88 83 09 30

Consultante Management de la Qualité

Secteurs Agroalimentaire, Logistique et Grande Distribution - Spécialiste du développement des produits à marque de distributeurs (MDD)

34

## Hygiène et sécurité alimentaire : Principes de la méthode HACCP

L'HACCP permet à chacun, dans son secteur d'activité (restauration, cuisine collective, industrie agroalimentaire, artisans de bouche, négociant, logisticien ...) de maîtriser ses risques de contaminations et de développement microbiens. Retour sur les grands principes de la méthode.

### Programme de l'intervention

- Définition et objectif de la méthode HACCP
- Point sur la réglementation
- Les grands principes de l'HACCP
- Les 5 principales sources de contaminations (5M)
- La définition des différentes étapes de la méthode HACCP

### Intervenant



Céline CHAMBRAUD  
NODDI Consulting

- celine.chambraud@noddi.fr
- 06 88 83 09 30

Consultante Management de la Qualité

Secteurs Agroalimentaire, Logistique et Grande Distribution - Spécialiste du développement des produits à marque de distributeurs (MDD)

## ADRESSEZ-VOUS A DES ENTREPRENEURS DU CONSEIL LOCAUX



Trouvez une solution à votre problématique



35

## La responsabilité pénale du chef d'entreprise

En cas d'accident grave du travail, la responsabilité pénale du chef d'entreprise pourra être engagée. L'évaluation des risques professionnels et la rédaction du document unique peut permettre de protéger le chef d'organisme.

### Programme de l'intervention

- Le coût des accidents du travail
- Les obligations réglementaires en santé et sécurité au travail
- Les solutions simples pour éviter les accidents de travail et les sanctions pénales

### Intervenant



Jérôme LEMARCHAND  
PROTECTICA

- [jerome.lemarchand@protectica.fr](mailto:jerome.lemarchand@protectica.fr)
- 06 11 93 36 33
- [www.protectica.fr](http://www.protectica.fr)

Conseiller en prévention des risques professionnels

mots clefs : prévention, santé et sécurité au travail, accident du travail

36

## L'évaluation des risques professionnels

Le document unique est une obligation réglementaire. Mais il s'agit également d'un outil permettant d'améliorer la santé et la sécurité au travail.

### Programme de l'intervention

- L'évaluation des risques professionnels : la réglementation, les sanctions, les responsabilités
- Les différentes étapes de l'évaluation des risques professionnels
- Les méthodes
- Les coûts

### Intervenant



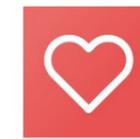
Jérôme LEMARCHAND  
PROTECTICA

- [jerome.lemarchand@protectica.fr](mailto:jerome.lemarchand@protectica.fr)
- 06 11 93 36 33
- [www.protectica.fr](http://www.protectica.fr)

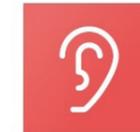
Conseiller en prévention des risques professionnels

mots clefs : prévention, santé et sécurité au travail, accident du travail

# LA PASSION D'ENTREPRENDRE



Des entrepreneurs  
passionnés par leur métier



Une relation basée sur  
la confiance et l'écoute



Des conseillers acteurs du  
développement économique local

[www.cpccentre.fr](http://www.cpccentre.fr)

37

## L'innovation par les Services, c'est quoi ?

*'L'ubérisation c'est se réveiller un matin pour s'apercevoir que son business traditionnel a disparu !'*  
Maurice Lévy.

*'Un de nos concurrents a lancé un nouveau service ; nous avons perdu 30% de vente sur nos produits en 3 mois !'*. Un dirigeant de PME.

Une seule parade : innovez par les services !

### Programme de l'intervention

- Les grandes tendances
- Pourquoi innover par les services ?
- Connaissez-vous les usages de vos clients ?
- La méthode
- Exemple d'entreprises ayant innové par les services

L'intervenant est partenaire du Cluster régional NEKOE qui accompagne les PME dans l'innovation par les services.

### Intervenant



Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- contact@algona.fr
- 06 51 00 79 48
- www.algona.fr

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

38

## Dois-je connecter mes produits ?

Mes concurrents connectent leurs produits.  
Mes clients me demandent une plus haute disponibilité.  
Que dois-je faire ?

### Programme de l'intervention

- Pourquoi connecter ?
- Comment faire ? Etat de l'art de la technologie
- Valeurs ajoutées pour mes clients... et pour mon entreprise ?
- Exemples de nouveaux services
- Analyse de cas

### Intervenant



Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- contact@algona.fr
- 06 51 00 79 48
- www.algona.fr

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

# BOOSTEZ VOTRE ENTREPRISE

Le recours au conseil est un levier de croissance et de compétitivité

*Innovation R&D  
Communication Commercial  
Qualité Financier Stratégie  
Production Marketing...*

**70%** des TPE et PME

*allemandes, anglaises ou scandinaves ont déjà fait appel à un consultant... et en ont tiré bénéfice.*

*En France, c'est moins de **30%***

Étude réalisée par le groupe CSA en 2011 sur plus de 1 000 entreprises

[www.cpccentre.fr](http://www.cpccentre.fr)

39

## Le monde change... très vite... trop vite ?

L'explosion des nouvelles technologies, la 4ème révolution industrielle, l'augmentation de la population, l'accès aux soins, l'innovation sans limites, ... autant de challenges qui interrogent nos quotidiens.

A travers des informations et des données factuelles, l'intervenant cherchera avant tout à faire prendre conscience à l'auditoire des défis et transformations qui nous attendent.

### Programme de l'intervention

- Les grandes tendances
- Les révolutions technologiques
- Quelles innovations pour demain ?
- Et l'homme dans tout cela ?
- Y a-t-il encore un 'temps' de l'humain ?
- Echange avec l'auditoire

### Intervenant



Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- [contact@algona.fr](mailto:contact@algona.fr)
- 06 51 00 79 48
- [www.algona.fr](http://www.algona.fr)

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

40

## E-Santé, Services et robotique

Digitalisation, connexions, déserts médicaux, exigences des patients ; l'environnement médical vit aussi sa mutation.

### Programme de l'intervention

- E-santé : c'est quoi ?
- La bataille des données
- L'arrivée des robots
- L'homme 'réparé'

### Intervenant



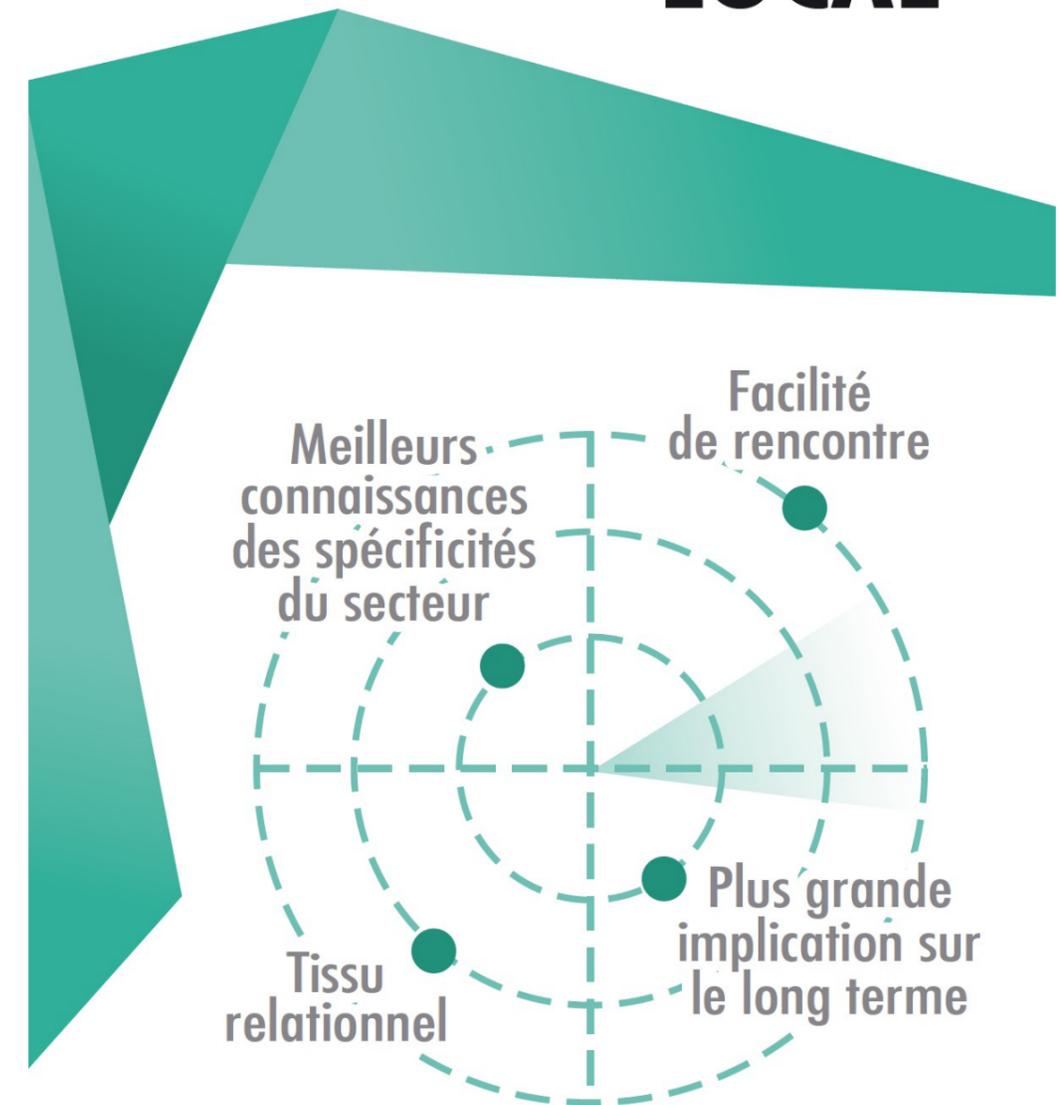
Frédéric DAUBIGNARD  
ALGONA

- [contact@algona.fr](mailto:contact@algona.fr)
- 06 51 00 79 48
- [www.algona.fr](http://www.algona.fr)

Expert des services après-vente/service clients et de l'innovation par les services

Mots-clés : organisation SAV, innovations, formations à la relation clients, conduite du changement, direction de projets, pilotage.

# CONSOMMEZ LOCAL



[www.cpccentre.fr](http://www.cpccentre.fr)

# La Chambre Professionnelle du Conseil Centre Val de Loire

est membre de la  
Fédération Nationale des  
Chambres Professionnelles  
du Conseil



*Chambre Professionnelle  
du Conseil*  
CENTRE

CCI du Loiret, 23 place du Martroi - 45000 ORLEANS  
Tél : 09 72 39 11 49 - [contact@cpccentre.fr](mailto:contact@cpccentre.fr)

[www.cpccentre.fr](http://www.cpccentre.fr)