



# FORMATION *NEUROMANAGEMENT*

**FORMER AU MANAGEMENT ET EN OPTIMISER LA MISE EN ŒUVRE AVEC LES SOFT  
SKILLS ET LES NEUROSCIENCES**

# SOMMAIRE

Contexte et objectifs	3
Nos préconisations	5
Contenu proposé	7
Une proposition et deux formats au choix	10
Notre prestation digitalisée	11
Nos apports innovants	12
Option évaluation soft skills	17
Nos clients	18
Témoignages	19
Vos bénéficiaires	20
Investissement	22
Consultants	24
Contact	27



**Formation**

**Ou...**

***TRANSFORMATION ?***

# NOS PRÉCONISATIONS

Former et se former consiste à apprendre à mettre en œuvre de nouvelles postures, méthodes, pratiques...

Former vos équipes vise donc à **favoriser un changement efficient et durable** en faveur de vos objectifs.

Au-delà du contenu des formations, il convient donc de vous proposer des *modalités pédagogiques* qui **favorisent la mise en œuvre et le *taux de transfert*\*** des connaissances, au bénéfice de vos résultats et de la pérennité de votre entreprise.

\*Voir les principes de la *neuropédagogie* et notre livre blanc « [Améliorer ses taux de transfert en formation](#) »

# ANIMATION

Intervenir sous forme d'ateliers collaboratifs permet de favoriser la socialisation, l'intelligence collective, la dynamique de groupe, la créativité, le sentiment d'appartenance et d'utilité, le sens et donc *in fine* l'engagement des participants. Ce que l'on regroupe souvent sous la dénomination d'innovation managériale.

L'intervention comprend donc une partie formation et des ateliers animés en présentiel, distanciel synchrone (classes virtuelles) ou asynchrone.

# NOS CLIENTS



# TÉMOIGNAGES



« Un formateur de grande qualité qui a permis de bons échanges réalistes sur la mise en application des concepts et qui a présenté des outils simples et rapides à mettre en place. »

**Ludovic R, Chargé de Commercialisation – Carmila**

« Une excellente formation qui fait un tour très complet et très pertinent du sujet grâce au suivi proposé (coaching), à la documentation et aux articles en complément et à la pédagogie et au comportement du formateur ! »

**Cédric F, QC Engineer – Gaming1**

« Informations actualisées, formateur très pédagogue, littérature recommandée (livres) »

**Daniel P, Acheteur immobilier – Carrefour Property**

« L'intervenant nous fait rentrer dans la formation grâce à son énergie, son attitude toujours positive, son charisme et la parfaite maîtrise de son sujet. »

**Pierre-Marie D, Responsable Régional– Carmila**

« La formation est captivante grâce à l'animation. Le support de présentation est de qualité, les nombreuses citations illustrent parfaitement les idées à faire passer. »

**Ludovic B, Chef de section Combustible/Déchets – EDF**

« Formation claire et précise. Formateur clair et impactant. »

**Damien T, Responsable conception – Carrefour Property**

« Le lien que fait la formation avec les neurosciences est pertinent. »

**Davy S, Manager – EDF**

# VOS BÉNÉFICES

- PERMETTRE AUX MANAGERS DE SUSCITER PLUS DE MOBILISATION ET D'ENGAGEMENT
- COMPRENDRE ET FACILITER LA CONDUITE DU CHANGEMENT
- OBTENIR DAVANTAGE DE PRODUCTIVITÉ, QUALITÉ, RAISON D'ÊTRE ET BIEN-ÊTRE
- AMÉLIORER LA SATISFACTION CLIENTS
- ADAPTER LES MANAGERS AUX NOUVEAUX ENJEUX DE **TRANSFORMATION DIGITALE**
- DIMINUER LE STRESS DES MANAGERS
- AMÉLIORER LE TRAVAIL EN ÉQUIPES
- DIMINUER LE TURN OVER ET LES ABANDONS DE POSTE
- AMÉLIORER FORTEMENT LA RENTABILITÉ ANNUELLE\*

\*Mesurable et financièrement valorisable

**ALLER PLUS LOIN...**

**Pour en savoir plus et télécharger la présentation détaillée de notre formation, cliquez sur le bouton ci-contre.**

# CONTACT



**+ 33 (0)1 84 60 92 63**

**Frédéric Lucard**

**[www.aestigia.com](http://www.aestigia.com)**



**Suivez-nous sur**



[www.linkedin.com/company/aestigia](https://www.linkedin.com/company/aestigia)



[@Aestigia](https://twitter.com/Aestigia)



<https://www.facebook.com/Aestigia-548666058637149>

