

Centre de développement personnel et professionnel



2011 2012

**Des formations à des métiers
et à des techniques.
Du coaching individuel,
d'équipe et de groupe.**

www.ledojo.fr

Qualifié





Bernard HÉVIN
Psycho-sociologue, praticien en psychothérapie, formateur, consultant, coach, enseignant certifié en PNL, en Process-Communication-Management, expert en Sémantique Générale.



Jane TURNER
Psychologue clinicienne, praticienne en psychothérapie, formatrice, coach. Enseignante certifiée en PNL, Hypnose Ericksonienne, Ligne du Temps.



André HAMAYON
Docteur ès sciences physiques. Consultant, formateur, intervenant en organisations, management, communication. Enseignant certifié en Process-Communication-Management.



Sandrine RIVIERE
Consultante, coach en entreprise et auprès des particuliers, elle accompagne, notamment, des étudiants dans leur projet d'orientation et les jeunes diplômés en entreprise.



Nathalie BENVENISTE
Coach. Formatrice et consultante en relations humaines et management. Conseil en marketing stratégique international et communication.



Karine SOULEBOT
Ingénieur télécom, coach, praticien certifié MBTI. Consultant en organisation, pratiques managériales et conduite du changement en entreprise.

Le développement personnel et professionnel est la visée fondamentale de toutes les activités du DÔJÔ pour favoriser l'apprentissage, la réflexion et une meilleure compréhension de soi, de nos actes, de nos valeurs et de ceux d'autrui.

Cette finalité se réalise au travers de nos différentes actions et interventions : les formations inter ou intra, l'intervention, le conseil ou le coaching individuel, d'équipe ou de groupe.

Depuis sa création en 1990, le DÔJÔ et son équipe d'intervenants-formateurs ont su développer et mettre en place des formations innovantes. Le meilleur exemple : les formations certifiantes aux métiers de praticien en psychothérapie, de formateur en relations humaines et de coach - coach individuel, d'équipe, de groupe.

Nous intervenons également dans les entreprises et les organisations. L'objectif de nos interventions est de mettre au jour autant le potentiel technique et humain que les difficultés ressenties, de faciliter l'analyse et la compréhension des phénomènes organisationnels, de clarifier le projet de l'entreprise et celui des différents acteurs, permettant ainsi de démêler les enjeux relationnels et d'élaborer ensemble des modèles et des outils permettant de nouvelles pratiques, dans un climat serein.

Quel que soit le type d'actions mené, formation, intervention ou coaching, il s'inscrit dans le même courant philosophique, en s'appuyant sur des fondements théoriques analogues où l'approche systémique, la psychologie humaniste, le constructivisme, la dynamique de changement sont représentés.

Enfin, rappelons que tous les intervenants du DÔJÔ, sont aussi formateurs, conseils, coaches, praticiens en psychothérapie. Ils pratiquent ce qu'ils enseignent et enseignent ce qu'ils pratiquent, pour être en permanence la démonstration de leur art.

Que le DÔJÔ soit qualifié O.P.Q.F. est gage de sérieux et de professionnalisme, tant pour les particuliers s'engageant d'eux-mêmes dans nos stages, que pour les D.R.H. et responsables de formations prescrivant nos formations. Le DÔJÔ est également agréé NLPNL, ce qui valide nos formations certifiantes en PNL sur le plan international. Sachez également que les membres du DÔJÔ sont aussi auteurs de publications, livres, articles. Traitant de l'ensemble de nos activités, ils sont présentés sur notre site : www.ledojo.fr.



Pascal SEMLALI
Formateur et conseil en relations humaines, intervenant en organisation, management, communication, spécialiste du droit social.



Patrick HAVARD DUCLOS
Analyste-thérapeute, coach. Intervenant dans le cadre du développement de la personne au travers d'une démarche analytique et cognitivo-comportementale.



Elisabeth LENTZ
Coach, formatrice et consultante en organisation, communication et efficacité professionnelle. Enseignante certifiée en Process-Communication-Management.



Véronique HANIFI
Formatrice en relations humaines. Praticienne en psychothérapie intervenant en développement personnel.



Dominique de MEYER
Chargée de clientèle



Corinne GRIVELET
Responsable administratif



Jean Marc CONSTANT
Praticien en psychothérapie, formateur en Hypnose Ericksonienne. Spécialiste de l'accompagnement thérapeutique des adolescents.

Sommaire

	Pages
Formation certifiante au Coaching	
● <i>Initiation</i>	4
● <i>Formation de Base</i>	4
● <i>Formation Avancée</i>	5
● <i>Coaching d'Équipe</i>	5
● <i>Master Class Coaching</i>	5
● <i>Coaching de Groupe</i>	6
● <i>Coaching de Couple</i>	6
● <i>Supervision de Coachs</i>	6
Formation certifiante de Formateur	
● <i>Formateur en Relations Humaines</i>	7
Formation certifiante de Praticien en Psychothérapie	
● <i>Groupe Didactique</i>	9
● <i>Psychopathologie et Études de Cas</i>	9
Process-Communication (PCM)	
● <i>Process-Communication-Management</i>	10
● <i>PCM appliqué aux Organisations</i>	10
● <i>PCM et Relation d'Aide</i>	10
Formation certifiante en Programmation Neuro-Linguistique (PNL)	
● <i>Praticien en PNL - Niveau 1</i>	12
● <i>Praticien en PNL - Niveau 2</i>	12
● <i>Maître-Praticien en PNL</i>	13
● <i>Enseignant en PNL</i>	13
Formation certifiante en Hypnose Ericksonienne	
● <i>Initiation à l'Hypnose et à l'Auto-Hypnose Ericksoniennes</i>	14
● <i>Formation de Base à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes</i>	15
● <i>Formation Avancée à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes</i>	15
Séminaires spécifiques	
● <i>Sémantique Générale</i>	16
● <i>Analyse Transactionnelle</i>	16
● <i>MBTI®</i>	17
● <i>Stress et dynamique du type MBTI®</i>	17
● <i>Estime et Affirmation de Soi</i>	18
● <i>La Ligne du Temps</i>	18
Jane TURNER et Bernard HÉVIN ont écrit	19
Le DÔJÔ Entreprises	20
Département Coaching	21
Références	23
Calendrier	

LE MODÈLE DE COACHING

Art de guider les personnes ou les systèmes vers un avenir plein de promesses tenues, le coaching est une profession en plein essor, qui répond à l'évolution de notre société en perpétuel changement.

Le modèle de coaching que vous apprendrez au DÔJÔ est issu de notre expérience professionnelle en tant que coachs et accompagnateurs du changement. Ce modèle pragmatique et hautement pratique a déjà fait ses preuves depuis de nombreuses années en toute situation de coaching. Il fait l'objet de plusieurs ouvrages sur le sujet, notamment :

- . *Manuel de Coaching : champ d'action et pratique* (InterÉditions),
- . *Pratique du Coaching : comment construire et mener la relation* (InterÉditions),
- . *9 bonnes façons de construire sa vie adulte* (InterÉditions),
- . *Tout savoir sur le coaching* (Editions Bréal).

Ce cycle de formation est organisé en trois phases :

- **Initiation**, d'une durée de deux jours,
- **Formation de Base**, d'une durée de douze jours,
- **Formation Avancée**, d'une durée de quinze jours dont trois jours de Supervision.

Initiation au Coaching

Ce séminaire de deux jours vise à vous faire découvrir le modèle de Coaching du DÔJÔ : « le Renouveau de la Vie Adulte : du Projet Professionnel au Projet de Vie ».

Ce modèle propre au coaching, unique en son genre, est en fait composé de deux modèles : un modèle théorique, le Modèle Disciplinaire, Modèle « D », et le Modèle Relationnel, Modèle « R ».

Ces deux journées consacrées au modèle théorique vous permettront de réaliser des exercices de repérage, de reconnaissance et d'assimilation des « cartes » qui constituent ce modèle et d'apprécier leur intérêt dans une démarche de coaching.

Alors qu'il est possible de suivre ce séminaire seul, sans l'intégrer dans l'ensemble du cycle de formation au coaching, l'Initiation permet aux participants d'accéder à la deuxième phase de la formation certifiante au coaching : la Formation de Base.

Durée : 2 jours (1 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 600 € TTC

Entreprises : 1020 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 600 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur : Bernard HÉVIN et/ou Jane TURNER, auteurs d'ouvrages de référence sur le coaching.

Formation de Base au Coaching

Dans cette étape du cycle complet de la formation au coaching, l'accent est particulièrement porté sur le Modèle Relationnel, sans pour autant oublier le Modèle Disciplinaire.

Vous apprendrez les :

- Dix domaines de compétences des coachs,
- Huit règles de base d'une relation de coach-coaché,
- Rôles du coach et compétences requises aux quatre phases de coaching,
- Formes et techniques d'écoute,
- Attitudes directives et non-directives,

et comment :

- Conduire la relation coach-coaché,
- Mettre au jour et accompagner les étapes de changement qui permettent au coaché de construire, lancer, apprécier et évaluer son Projet de Vie.

En accédant à ces apprentissages et en les mettant en pratique, vous pouvez démarrer votre activité de coach aussitôt que vous vous sentirez prêt à le faire, avant même la fin du cycle de formation.

Durée : 12 jours (4 x 2 jours + 1 x 4 jours ou 3 x 4 jours)

Coût :

Particuliers : 3340 € TTC

Entreprises : 5025 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 3340 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1340 € à l'inscription et 4 virements de 500 € lors des quatre premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN, Nathalie BENVENISTE, Sandrine RIVIERE ou Jane TURNER

Prise en charge possible par les organismes de financement

Formation Avancée au Coaching

Dans cette dernière phase du cycle complet de la formation au coaching, en plus d'un approfondissement de l'utilisation des modèles relationnel et disciplinaire, des apports complémentaires, nécessaires à l'exercice du métier de coach, vous sont présentés.

Vous approfondirez et affinerez des moyens qui facilitent :

- la gestion de la relation coach-client : comment établir, maintenir et clôturer la relation,
- l'établissement des divers contrats de coaching : le contrat de séance, le contrat de l'action et le contrat commercial de coaching,
- le diagnostic : intervenir de manière adéquate et poursuivre le changement engagé,
- la reconnaissance de la résistance et l'utilisation des leviers de changement,
- le travail de deuil : comment faire d'une transition une transformation,
- l'organisation des différentes formes de coaching,
- la mise au jour et l'accompagnement des étapes de changement qui permettent au coaché de construire, lancer, apprécier et évaluer son Projet de Vie.

En élargissant votre apprentissage, en agrandissant votre pratique du coaching et en suivant des séances de Supervision, vous gagnerez en aisance et en professionnalisme dans l'exercice du métier.

Les deux derniers jours du cycle de formation seront consacrés aux travaux permettant d'obtenir la certification de coach et de faire partie de l'association des coaches du DÔJÔ (Association Professionnelle de Coaches - APC) et de paraître dans l'annuaire des coaches certifiés du DÔJÔ.

Durée : 15 jours (6 x 2 jours + 3 x 1 jour de supervision)

Coût :

Particuliers : 4160 € TTC

Entreprises : 6250 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 4160 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1760 € à l'inscription et 4 virements de 600 € lors des quatre premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN, Nathalie BENVENISTE, Sandrine RIVIERE ou Jane TURNER

Coaching d'Équipe

Construire une cohésion d'équipe efficace et renforcer le leadership

Dans cette formation, réservée aux personnes ayant suivi la Formation de Base au Coaching, vous apprendrez comment appliquer le modèle de Coaching du DÔJÔ aux organisations et aux équipes.

Vous découvrirez comment faire passer les équipes d'une représentation ancienne, cloisonnée, hiérarchisée et souvent conflictuelle, à une représentation nouvelle, intégrant des réseaux de compétences et de partenariats dans lesquels les individus coopèrent et œuvrent pour l'atteinte d'un objectif commun, et ceci quels que soient le secteur d'activité, la taille et la culture de l'entreprise, ainsi que son style de management.

Cette formation s'adresse en priorité aux coaches. Toutefois, des formateurs, intervenants, conseils, consultants et toute personne concernée dans l'entreprise par le management, l'animation des équipes et la motivation des hommes y trouveront un intérêt.

Elle permet de devenir coach certifié dans le domaine du Coaching d'Équipe et de faire partie de l'association des coaches du DÔJÔ (Association Professionnelle de Coaches - APC) et de paraître dans l'annuaire des coaches certifiés du DÔJÔ.

Durée : 15 jours (4 x 3 jours + 3 x 1 jour de supervision)

Coût :

Particuliers : 4160 € TTC

Entreprises : 6250 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 4160 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1760 € à l'inscription et 4 virements de 600 € lors des quatre premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN, auteur de *Manuel de Coaching d'Équipe*

Master Class Coaching

Devenir maître dans l'art du coaching

Ce cycle de formation s'adresse aux coaches en exercice souhaitant se perfectionner au travers d'un développement professionnel permanent, des coaches désirant faire preuve de professionnalisme et de sérieux dans l'exercice de leur métier et acceptant de se mettre en cause pour continuer à grandir en tant que professionnels.

Bien que cette formation s'adresse prioritairement aux coaches certifiés dans le modèle du DÔJÔ, « le Renouveau de la Vie Adulte : du Projet Professionnel au Projet de Vie », d'autres coaches certifiés, confirmés dans leur pratique, bénéficieront largement de cet enseignement unique. Le nombre de participants est limité à 12.

Pour apprécier ce perfectionnement et en profiter pleinement, il est nécessaire d'être certifié coach dans le modèle du coaching du DÔJÔ, d'exercer le métier de coach et de se faire superviser régulièrement dans sa pratique.

Des coaches certifiés en dehors du DÔJÔ, qui satisfont les autres critères de sélection, peuvent postuler pour suivre cette formation. Un CV détaillé présentant leur formation en coaching, leur supervision et leur pratique de coaching est requis. Suivre l'Initiation au Coaching au DÔJÔ afin de se familiariser avec le modèle disciplinaire est préconisé.

Durée : 10 jours (5 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 3250 € TTC

Entreprises : 4850 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 3250 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1250 € à l'inscription et 4 virements de 500 € lors des quatre premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN, et/ou Jane TURNER

Coaching de Groupe

Dans cette formation, réservée aux personnes ayant suivi la Formation Avancée au Coaching, vous découvrirez comment vous servir du modèle de Coaching du DÔJÔ pour réaliser un coaching de groupe.

Vous apprendrez comment prendre appui sur la dynamique d'un groupe pour aider ses membres :

- à réfléchir sur les difficultés, les contradictions, les divers conflits vécus dans l'expression de leurs valeurs au sein des diverses identités de rôles ;
- à utiliser le groupe de manière non-directive pour générer des solutions aux problèmes rencontrés ;
- à permettre à chaque personne présente d'expérimenter un type de relations interpersonnelles, fondé sur la confiance réciproque et destiné à se prolonger bien au-delà des sessions.

Cette formation s'adresse en priorité aux coachs. Néanmoins, dans la mesure où le dispositif de coaching de groupe permet de réunir des personnes ayant une situation commune et de travailler avec des populations spécifiques, des coachs de vie, des psychothérapeutes, des animateurs de groupe de parole, d'échange de pratiques, etc., formés au modèle de coaching du DÔJÔ, tous y trouveront un intérêt particulier.

Durée : 6 jours (3 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1980 € TTC

Entreprises : 2970 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1980 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1180 € à l'inscription et 2 virements de 400 € lors des deux premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN et Jane TURNER

Coaching de Couple

Dans cette formation, réservée aux personnes ayant suivi la Formation Avancée au Coaching, vous découvrirez comment vous servir du modèle de Coaching du DÔJÔ pour réaliser un coaching de couple.

Vous apprendrez à coacher des couples et comment aider les partenaires à retrouver un sens à leur relation, à reprendre contact avec les raisons pour lesquelles ils vivent ensemble, à mettre au jour leurs buts communs et leur projet partagé.

En coachant un couple, vous permettrez aux partenaires de trouver de nouveaux chemins pour l'avenir, des chemins à parcourir ensemble.

Durée : 6 jours (3 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1980 € TTC

Entreprises : 2970 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1980 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1180 € à l'inscription et 2 virements de 400 € lors des deux premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN et Jane TURNER

Supervision de Coachs

Ces journées de Supervision s'adressent particulièrement aux coachs, formateurs, intervenants, animateurs, conseils en entreprises et tout autre professionnel engagé dans la relation à l'autre, amenés à accompagner des personnes dans une démarche de changement.

Elle permet de vous faire superviser dans votre pratique professionnelle en temps réel ou en différé pour :

- approfondir votre recherche personnelle,
- modéliser vos réussites,
- découvrir de nouvelles options pour vos interventions,
- acquérir encore plus de souplesse et d'habileté dans la pratique de votre métier,
- trouver des réponses à vos questions.

Afin d'apprécier la puissance du modèle, un engagement de trois jours minimum est demandé.

Durée : 3 jours minimum (3 x 1 jour)

Coût :

Particuliers : 830 € TTC

Entreprises : 1325 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 830 € HT

Règlement :

Chèque de la totalité à l'inscription.

Animateur : Bernard HÉVIN, Patrick HAVARD DUCLOS ou Jane TURNER

Soirées d'informations gratuites. Consulter notre site : www.ledojo.fr



Formateur en Relations Humaines

Formation de Formateur en Relations Humaines

Etre formateur en relations humaines implique une excellente connaissance de la pédagogie des adultes, de l'animation des groupes et des méthodes, outils et techniques qui permettent de comprendre et valoriser le développement personnel et professionnel au sein des entreprises et des organisations.

La formation de formateur en relations humaines répond pleinement à cet ensemble d'exigences.

Elle s'adresse en priorité aux personnes désireuses d'apprendre le métier de formateur. Se présentant comme un enrichissement et un approfondissement de connaissances sur ce qui fonde le champ des relations humaines en entreprise, elle s'adresse également, à ce titre, aux formateurs en exercice désireux d'enrichir et de personnaliser leur pratique, aux coachs, aux consultants souhaitant approfondir leurs connaissances dans le champ des relations humaines, d'élargir leur palette d'interventions et aux personnes exerçant des fonctions de management ou de leadership.

Dans cette formation, vous vous approprierez les bases de l'excellence du métier de formateur.

Vous saurez comment :

- encourager la réflexion et les échanges dans un climat favorisant l'autonomie du stagiaire au sein de l'interdépendance,
- répondre aux besoins liés au contexte de développement personnel,
- développer un style d'animation interactif et attractif adapté aux caractéristiques des participants et aux objectifs de l'apprentissage,
- trouver un juste équilibre entre la part dévolue aux tâches, aux objectifs, à la programmation et la part réservée aux relations, aux communications et à la qualité des rapports humains au sein d'un groupe d'apprenants.

Vous disposerez également de tout le matériel de ce qui fait le fondement des relations humaines en entreprise :

- l'étude des problèmes,
- la prise de décision,
- la communication,
- l'exploration de la créativité,
- le développement de la participation,
- l'analyse du management et du leadership.

Pendant cette formation, vous expérimenterez et intégrerez le modèle spécifique de pédagogie du DOJO. Modèle qui prend en compte les recherches les plus récentes en matière de formation et d'apprentissage.

Vous apprendrez comment apprendre à apprendre. La spirale de l'apprentissage mise en place fera que vous serez en permanence mis en situation autant d'apprenant que de formateur, en ce sens que vous aurez au cours de nombreux ateliers et travaux pratiques à mettre en oeuvre l'enseignement reçu. 50 % du temps de la formation étant réservé aux travaux pratiques, les exercices et jeux de rôles filmés placent chacun, à tour de rôle, dans la situation de formateur et permet ainsi une évaluation permanente des connaissances, des capacités, des compétences et du niveau de performance.

Ce cycle de formation vous apportera le savoir-faire du métier de formateur en relations humaines, vous fournira également une gamme de contenus très étendue à enseigner, vous permettra d'exercer et d'intervenir en entreprise dès la fin du cycle.

Une documentation très complète et très pratique vous sera remise.

Durée : 18 jours (6 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 5050 € TTC

Entreprises : 7600 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 5050 € HT

Dates :

Voir calendrier page

Règlement :

Particuliers : Chèque de 2050 € à l'inscription et 5 virements de 600 € lors des cinq premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Bernard HÉVIN
ou Elisabeth LENTZ

Documentation détaillée sur demande et sur notre site



Psychothérapie

FORMATION DE PRATICIEN EN PSYCHOTHÉRAPIE

La Formation à la Psychothérapie du DÔJÔ s'adresse aussi bien aux personnes qui travaillent déjà dans la relation d'aide (psychologues, médecins, éducateurs, travailleurs sociaux, infirmiers, etc.) désireux d'ajouter une dimension complémentaire à leur pratique actuelle, qu'aux personnes qui souhaitent s'engager dans une nouvelle orientation professionnelle.

Cette formation permet également aux participants de comptabiliser les heures de formation effectuées dans une perspective d'obtention du Certificat Européen de Psychothérapie (CEP).

Le métier de Praticien en Psychothérapie

L'exercice du métier de praticien en psychothérapie exige du professionnalisme et suppose que le praticien a :

- bénéficié d'une formation expérientielle à partir d'une démarche méthodologique et rigoureuse,
- suivi une formation théorique didactique couvrant les bases nécessaires à la profession : la psychopathologie, le diagnostic, le pronostic, le plan de traitement, etc.,
- appris et approfondi une méthode spécifique d'interventions thérapeutiques,
- acquis une connaissance d'autres méthodes thérapeutiques complémentaires,
- fait un travail sur soi sous la forme d'une psychothérapie ou d'une psychanalyse ou d'un développement personnel en séances individuelles et/ou en groupe,
- une pratique clinique d'entretiens individuels et/ou de travaux de groupe,
- un lieu de supervision de sa pratique thérapeutique,
- une éthique personnelle qui reflète la déontologie de la profession.

Formation de Praticien en Psychothérapie

Pour répondre à ces critères, notre Formation de Praticien en Psychothérapie est organisée de façon modulaire. À chaque stagiaire de la suivre selon son rythme et en fonction de ses disponibilités.

Certains de ces modules peuvent être suivis isolément de l'ensemble pour se perfectionner dans sa profession actuelle ou compléter un cursus en cours.

Le cycle complet du Praticien en Psychothérapie comporte :

- un travail sur soi pendant un minimum de 2 ans, avec le même thérapeute,
- la participation au Groupe Didactique pendant 2 ans (51 jours) minimum,
- la Formation à la Psychopathologie et aux Études de Cas (20 jours sur 2 ans),
- des formations certifiantes en Programmation Neuro-Linguistique (PNL) : Praticien niveaux 1 et 2 et Maître-Praticien en PNL, et en Hypnose Ericksonienne : Initiation, Formation de Base (Praticien) et Formation Avancée (Maître-Praticien) à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes,
- des formations à des approches complémentaires telles que : le Process-Communication (PCM), PCM et Relation d'Aide, Sémantique Générale, Analyse Transactionnelle, la Ligne du Temps, etc.,
- des séances de Supervision en groupe ou en individuel.

Supervision de Cas Cliniques

Ces journées de Supervision s'adressent plus particulièrement aux professionnels engagés dans la relation d'aide amenés à accompagner des personnes expérimentant des difficultés personnelles, relationnelles, familiales, psychologiques, sociales.

Des psychothérapeutes, des psychologues, des médecins, etc., y trouveront un intérêt, des life coaches (coachs de vie, coachs personnels) également reconnaîtront l'importance de ce mode de supervision et sauront apprécier son apport théorique et pratique dans l'exercice de leur profession.

Coût :

Nous consulter.

Animateur : Un des membres de l'équipe des praticiens en psychothérapie du DÔJÔ.

Prise en charge possible par les organismes de financement

Groupe Didactique

Le Groupe Didactique s'adresse aussi bien aux personnes qui travaillent déjà dans des métiers de la relation d'aide (psychologues, médecins, travailleurs sociaux, infirmiers, etc.) désireux d'acquérir des connaissances et des compétences complémentaires, qu'à celles qui souhaitent s'engager sur une nouvelle voie professionnelle.

L'enseignement est articulé autour des axes suivants :

- **Attitudes :**
Certaines attitudes chez le thérapeute favorisent le travail, d'autres l'entravent. Il importe de détecter et déjouer les attitudes non-aidantes et de développer les attitudes saines qui encouragent la croissance.
- **Techniques :**
Les techniques de conduite d'entretien thérapeutique sont nécessaires. Les techniques d'écoute, de reformulation, de recueil d'informations et de confrontation facilitent la tâche.
- **Croyances :**
Certaines croyances - sur nous-mêmes, les autres, le monde - nous aident dans la relation thérapeute-client, alors que d'autres freinent l'évolution et l'épanouissement personnel et professionnel.
- **Valeurs :**
Les valeurs personnelles et professionnelles sont au cœur de l'exercice professionnel de la psychothérapie. Elles sous-tendent la déontologie de la profession et l'éthique personnelle de l'intervenant.
- **Éthique et déontologie :**
Chaque métier de la relation a son propre code de déontologie auquel le professionnel adhère. Son travail reflète également son éthique personnelle.
- **Identité :**
S'identifier en tant que praticien en psychothérapie et être identifié comme tel par ses pairs, ses collègues, ses clients, est essentiel à l'exercice du métier.

Le but du Groupe Didactique est de fournir aux participants les méthodes, techniques et outils nécessaires à l'exercice du métier de Praticien en Psychothérapie.

Des formations à certaines approches complémentaires (Sémantique Générale, Analyse Transactionnelle, ainsi que l'Initiation à l'Hypnose et à l'Auto-Hypnose Ericksoniennes), sont incluses dans le prix du Groupe Didactique.

Pour se présenter à la certification de Praticien en Psychothérapie, une participation de deux ans au Groupe Didactique est requise et de trois ans préconisée.

Durée : 51 jours (sur 2 ans) ou 70 jours (sur 3 ans)

Coût :

Sur deux ans :

Particuliers : 12300 € TTC

Entreprises : 18450 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 12300 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 2300 € à l'inscription et 20 virements de 500 € lors des vingt premières séances.

Entreprises : Selon convention

Sur trois ans :

Particuliers : 18450 € TTC

Entreprises : 27675 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 18450 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 3450 € à l'inscription et 30 virements de 500 € lors des trente premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur :

Jane TURNER et/ou
Bernard HÉVIN

Psychopathologie et Études de Cas

La formation à la Psychopathologie et aux Études de Cas s'adresse aussi bien aux personnes exerçant des métiers qui relèvent de la relation d'aide ou de la psychothérapie qu'à celles qui sont engagées dans des professions d'accompagnement et d'aide au développement de la personne et qui souhaitent, soit acquérir des connaissances en psychopathologie et disposer d'une méthodologie spécifique d'études de cas, soit se perfectionner dans ces deux axes de travail.

Ce cycle de formation fournit aux participants un cadre de référence concernant le diagnostic clinique, le pronostic des diverses pathologies, la conduite à tenir, l'orientation du patient/client vers un autre professionnel : sur quels critères, quoi dire, comment le dire, à qui le dire, ainsi qu'une méthodologie spécifique d'études de cas pour faciliter la transmission d'informations entre professionnels et dans le cadre de la supervision.

Le cycle complet de Formation à la Psychopathologie et aux Études de Cas comporte dix sessions, chacune portant sur un thème différent et spécifique, ce qui permet de commencer la formation quand vous le voulez. La date du début déterminera celle de la fin, à savoir neuf sessions plus tard.

Durée : 20 jours sur 2 ans (10 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 4900 € TTC

Entreprises : 7350 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 4900 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1700 € à l'inscription et 8 virements de 400 € lors des huit premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur :

Jean Marc CONSTANT,
Patrick HAVARD DUCLOS,
ou Jane TURNER

Process-Communication-Management (PCM)

Cette approche créée par Taïbi Kahler et utilisée par la NASA pour la sélection des cosmonautes, a fait la preuve de son efficacité dans le management des hommes et des équipes, dans le recrutement, la négociation, la formation, l'entretien d'évaluation, l'éducation, etc. Elle est résolument active, pratique, ludique et efficace.

Cette formation s'adresse en priorité aux managers, formateurs, consultants, coachs et à tous ceux dont le métier implique la capacité à susciter des dialogues constructifs afin d'apporter des solutions aux problèmes du quotidien.

Au cours de cette formation vous :

- découvrirez, à l'aide de tests, votre type de personnalité avec ses forces et ses faiblesses,
- recevrez des définitions précises et une description complète des six types de personnalité de base,
- apprendrez et mettrez en pratique des moyens pour mieux communiquer avec d'autres types de personnalité en fonction du vôtre,
- recevrez un feedback immédiat sur votre style relationnel,
- apprendrez également comment utiliser des stratégies de communication dans des cas pratiques individuels,
- aurez l'occasion de reconnaître les changements positifs dans vos comportements.

Durée : 4 jours (2 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1325 € TTC

Entreprises : 2040 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1325 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

André HAMAYON,
Elisabeth LENTZ ou
Bernard HÉVIN,
certifiés en PCM.

PCM appliqué aux organisations

Ce séminaire, réservé aux personnes qui ont déjà suivi la formation de Process-Communication-Management, a pour objet d'optimiser l'utilisation du P.C.M. dans sa vie professionnelle.

Au cours de cette formation, après un rappel des concepts de base, vous allez :

- approfondir votre connaissance du modèle,
- acquérir plus de souplesse dans l'utilisation des canaux de communication,
- gagner en aisance dans l'identification des 6 types de personnalité.

Vous perfectionnerez également votre utilisation de ce modèle dans différentes situations professionnelles telles que : la conduite de réunion, l'entretien d'évaluation, les situations conflictuelles, la négociation, l'analyse de situations, la prise de décision... et celles, propres à votre contexte professionnel, que vous pourrez vous-mêmes proposer.

Cette session de formation est éminemment pratique. Les exercices, les jeux de rôles, l'entraînement à l'observation et au diagnostic des situations types, étaient les cas apportés par les participants. La vidéo est très largement utilisée pour l'enregistrement et l'analyse des jeux de rôles et l'entraînement au diagnostic.

Durée : 3 jours (1 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 830 € TTC

Entreprises : 1325 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 830 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Elisabeth LENTZ ou
André HAMAYON

PCM et Relation d'Aide

Cette formation, réservée aux personnes qui ont déjà suivi le stage Process-Communication-Management, s'adresse en priorité aux praticiens en psychothérapie, conseillers, cliniciens, coachs, intervenants et toute personne intéressée par la relation d'aide, l'accompagnement, le développement personnel et professionnel.

Dans cette formation vous apprendrez à déterminer les potentialités de vos clients sous différents angles d'approche. Vous serez en mesure de mettre au jour leurs impasses, leurs mécanismes de défense et leurs résistances. Vous saurez également comment évaluer leurs capacités à s'engager dans la voie du changement, quand et comment utiliser le PCM dans une relation d'aide avec souplesse et efficacité en appliquant l'ensemble des stratégies contenues dans ce modèle au service de la personne.

Durée : 3 jours (1 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 830 € TTC

Entreprises : 1325 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 830 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Bernard HÉVIN

NOS FORMATIONS À LA PNL



La PNL d'aujourd'hui

La PNL est une attitude d'ouverture d'esprit, ancrée dans la croyance que chacun est unique et possède toutes les ressources dont il a besoin pour sa réalisation.

La PNL est une méthodologie : la modélisation. C'est le processus par lequel l'être humain crée son expérience et en fait sens. Modéliser l'expérience humaine est l'essence même de la PNL, qu'il s'agisse de comportements, compétences, attitudes, croyances.

La PNL en tant que méthodologie propose une série de techniques d'intervention qui s'utilisent dans des domaines divers : la relation d'aide au sens large, la pédagogie à tous niveaux, la formation et l'intervention en entreprise, la vente, la négociation, l'animation des équipes, le management, la motivation des hommes, le sport, les arts, la vie quotidienne, offrant des possibilités d'application dont les enseignants certifiés vous font la démonstration au cours des formations.

Le DÔJÔ vous propose les trois niveaux de formation certifiante reconnus par les associations dont il est membre : Praticien, Maître-Praticien et Enseignant. Ces formations suivent les normes en vigueur de la NLPNL (Fédération des Associations de Certifiés en PNL) et vous garantissent une reconnaissance et une équivalence internationales des certificats.

La PNL fondamentale : une définition

Qu'est-ce que la PNL ?

Richard Bandler, co-créateur de la PNL avec John Grinder, propose : « une attitude donnant lieu à une méthodologie d'où découle une série de techniques ». Bien qu'appréciant cette réflexion, nous avons choisi d'aller plus loin.

Au DÔJÔ, la PNL est un modèle de modélisation qui prend tout son sens et son efficacité quand l'intervenant démontre en permanence dans ses interventions des attitudes de curiosité, d'ouverture d'esprit, de compréhension, de non jugement, sur lesquelles s'ancre cette approche.

Notre définition peut se formuler ainsi : la PNL est une discipline enracinée dans des attitudes sur lesquelles est fondée une méthode, celle de la modélisation, qui donne lieu à des modèles se déclinant en une série de techniques.

De ce fait, on ne peut pas se contenter de définir la PNL au travers de ses applications : communication, changement, psychothérapie, négociation, aussi performantes soient-elles. La PNL est fondamentalement un modèle de modélisation qui doit permettre au praticien de répondre à la question « Que font ceux qui réussissent que ne font pas les autres ? », ce qui doit lui permettre de mettre au jour des modèles d'application divers et variés, d'en tester l'efficacité, de les appliquer et à l'occasion de les enseigner. Toutefois, et ceci est pour nous essentiel, ces applications, bien que mises au jour grâce à la PNL, ne sont pas de la PNL et c'est pour pallier cette confusion que nous avons mis au point un modèle d'enseignement qui replace la PNL dans le courant de ses origines que, paradoxalement, nous nommons la « PNL d'aujourd'hui ».

La PNL d'aujourd'hui : un nouveau paradigme

C'est en puisant dans les sources philosophiques et théoriques de la PNL et en modélisant les applications pratiques de cette approche que nous avons renouvelé et mis au point un modèle d'enseignement de la PNL qui la maintient en permanence dans l'actualité.

C'est en retournant à la source de la PNL, en reprenant contact avec ses prémisses de départ que la PNL puise une énergie nouvelle. Ces principes apportent une nouvelle source de réflexion et d'action complémentaire, qui permet d'alimenter la démarche et l'enseignement de la PNL au DÔJÔ et nous a permis de mettre au point une pédagogie rigoureuse, créative, méthodique, expérimentale, centrée en permanence sur l'apprenant, qui est présentée dans l'itinéraire « Plaisir d'Apprendre ».

Itinéraire « Plaisir d'Apprendre »

L'itinéraire « Plaisir d'Apprendre la PNL » vous fait découvrir, apprécier et intégrer les subtilités de la PNL grâce à sa méthode de base : la modélisation. Quel que soit le niveau de formation, vous trouverez beaucoup de créativité, d'apports théoriques et d'exercices pratiques dans chacun des modules présentés.

Une grande liberté dans les échanges avec l'enseignant et les autres participants encourage l'acquisition et l'assimilation des concepts traités. Ce climat détendu favorisera votre apprentissage et vous servira d'ancrage et d'expérience de référence pour faciliter votre intégration de la PNL au travers des différents modèles, outils et techniques enseignés.

Cet itinéraire vous permet d'être certifié Praticien, Maître-Praticien ou Enseignant en PNL.

Formations certifiantes en PNL

Les formations certifiantes du DÔJÔ respectent les normes en vigueur de la NLPNL. Quel que soit le cycle : Praticien 1, Praticien 2, Maître-Praticien, Enseignant, toutes les formations à la PNL sont organisées sous la forme d'un ensemble de modules de 2, 3 ou 4 jours, chacun privilégiant un thème particulier, et enseignées par un des enseignants certifiés de l'équipe PNL du DÔJÔ.

Dans chacun des modules, les modèles propres à la PNL sont présentés et illustrés au travers des outils et techniques spécifiques. Les thèmes des modules et le parcours d'apprentissage proposé ont fait l'objet d'une réflexion pédagogique et d'une expérimentation terrain, car au DÔJÔ, nous pratiquons ce que nous enseignons et enrichissons notre enseignement de notre pratique.

Praticien et Maître-Praticien en PNL

Pour toute personne découvrant la PNL, le chemin d'apprentissage commence par le premier niveau - le Praticien 1, et se poursuit par la deuxième étape - le Praticien 2. Validé par un examen de fin de cycle, cet apprentissage aboutit au certificat de Praticien en PNL permettant de suivre le Maître-Praticien en PNL. Cette dernière formation, certifiante aussi, est confirmée par un examen pratique et théorique lors des journées de « Super-révision, Intégration et Évaluation », en fin de cycle, et validée par la rédaction d'un mémoire.

Enseignant en PNL

C'est à ce niveau de formation que la PNL devient un métier. Alors que les formations certifiantes de Praticien et de Maître-Praticien en PNL visent à faciliter l'exercice du métier existant, à faire que le professionnel gagne en aisance dans son travail et l'individu dans sa vie, la formation d'Enseignant certifié en PNL est véritablement professionnalisante.

En respectant les normes en vigueur des associations des certifiés en PNL, elle assure au futur enseignant la reconnaissance internationale de son certificat. D'une durée de deux ans minimum, cette formation prend la forme d'un compagnonnage avec un suivi individualisé.

Praticien en PNL Niveau 1

Ce premier niveau du Praticien en PNL, d'une durée de 12 jours, est organisé en 4 modules de 3 jours. Il traite des bases de cette approche et des modèles, des outils et des techniques spécifiques à ce niveau d'apprentissage au travers de diverses applications.

Les thèmes abordés permettent de faciliter la communication en toutes circonstances et d'amorcer un processus de changement.

Parmi les thèmes traités :

- **Les Bases de la PNL** : La Programmation Neuro-Linguistique est le fruit d'une rencontre entre deux personnes et plusieurs idées que vous retrouverez dans ce module.
- **Les Secrets de la Communication** : La PNL s'apprécie comme un modèle de communication efficace. Les secrets présentés ici facilitent échanges et rencontres avec tous vos partenaires de communication.
- **Le Langage de Précision** : C'est le Méta-Modèle, modèle linguistique à la base de la PNL dont il est question ici. Vous apprendrez comment utiliser cet outil irremplaçable à bon escient dans tous les domaines de la vie.
- **Activez vos Ressources** : Les ressources sont de tous ordres et se trouvent partout dans vos expériences. Vous apprendrez comment les activer en toutes circonstances grâce aux techniques d'ancrage.
- **De la Motivation à l'Action** : La motivation est un facteur essentiel de la réussite, mais elle n'est pas le seul. Vous découvrirez comment faire pour qu'une envie se transforme en réalisation.

Durée : 12 jours (4 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 2300 € TTC

Entreprises : 3450 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 2300 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1100 € à l'inscription et 3 virements de 400 € lors des trois premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Jane TURNER, Bernard HÉVIN, co-auteurs du *Nouveau Dico-PNL*, Jean Marc CONSTANT, ou Sandrine RIVIERE

Praticien en PNL Niveau 2

D'une durée de 9 jours, composée de 3 modules de 3 jours, cette formation fait suite au Praticien niveau 1 et permet au participant d'obtenir le certificat du Praticien en PNL.

Les thèmes développés facilitent la compréhension et l'intégration de la PNL à ce niveau d'apprentissage. Les modèles, outils et techniques présentés ici s'appuient sur des applications pratiques permettant d'accompagner la dynamique et les processus de changement.

À titre d'exemple, vous y trouverez :

- **Apprenez à Apprendre** : Les stratégies sont à l'honneur dans ce module. Parmi celles qui vous seront présentées : les stratégies d'orthographe, d'apprentissage, de décision.
- **Un Cerveau pour Changer** : Les sub-modalités, sous-ensembles descriptifs de nos représentations, font l'objet de ce module. Vous apprendrez à vous en servir pour aider à changer un peu, beaucoup, passionnément.
- **De la Réflexion à l'Action** : Modes et modèles de recadrage sont au centre de cet enseignement qui vous mènera, sans doute, à entreprendre de nouvelles actions car le recadrage permet de reconsidérer une situation d'un nouveau point de vue. Et ça change tout !
- **Dynamiques de Changement** : Le changement n'est ni uniforme ni univoque. Rarement souhaité, il est pourtant souvent souhaitable. Connaître la dynamique et la logique d'un processus du changement vous permettra de mieux appréhender, accueillir et accompagner le changement quel qu'il soit.
- **Le Langage de Persuasion** : Le langage de persuasion relève de l'art d'avoir un impact sur l'interlocuteur. Le Milton-Modèle, présenté ici permet d'influencer et de persuader avec intelligence et intégrité.

Durée : 9 jours (3 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 1720 € TTC

Entreprises : 2580 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1720 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1120 € à l'inscription et 2 virements de 300 € lors des deux premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Jane TURNER, Bernard HÉVIN, Jean Marc CONSTANT, ou Sandrine RIVIERE

Maître-Praticien en PNL

La formation de Maître-Praticien en PNL fait suite au Praticien niveaux 1 et 2, et permet de valider pleinement l'intérêt et la puissance de la PNL en tant que modèle de modélisation. D'une durée de 21 jours, organisée en 7 modules de 2 à 4 jours, cette formation est confirmée par un examen pratique et théorique, et la rédaction d'un mémoire.

À ce niveau d'apprentissage, la modélisation est privilégiée. Pour cette raison, nous choisissons un ou plusieurs modèles de modélisation parmi ceux cités ci-dessous en complément aux autres modules de formation du Maître-Praticien. Ce choix illustre notre idée-force : la PNL est un hologramme où l'on trouve l'ensemble représenté dans chacune de ses parties.

Parmi les modèles de modélisation :

- **Le Modèle de Modélisation Avancée du DÔJÔ (MMAD)** : Exemple de modélisation générative par excellence, ce module vous offre un procédé de mise à jour et de formalisation de l'expertise de l'expert modélisé.
- **Le Modèle de Schémas d'Expérience** : Basé sur le modèle d'Expérience Subjective, ce modèle vous permet de schématiser l'expérience d'un sujet dans un contexte donné, sous une forme dynamique et d'apprécier encore davantage la nature systémique de la PNL.
- **La Modélisation Théorique, Isomorphique, Conceptuelle** : Modélage ou Modélisation ? Cette question anime encore des débats de PNListes aujourd'hui. Ce module vous en donnera des raisons et des réponses.
- **La Modélisation Symbolique et le Langage Propre** : Modéliser les métaphores participant au «paysage symbolique» qui se révèle et se transforme grâce au langage propre est la visée de ce module.

Et les autres modules au programme :

- **À la Découverte de votre Génie Personnel** : John Grinder et Judith Delozier ont identifié et codé les séries de patterns illustrant le Nouveau Code de la PNL (New Code) enseignés dans ce module.
- **Les Méta-Programmes Appliqués** : Le Profil de Performance des Méta-Programmes du DÔJÔ – PMMD® vous est présenté ici et illustré par ses multiples applications.
- **La Carte des Émotions - Choisissez votre menu** : Apprendre à gérer ses émotions et à aider les autres à en faire autant, avant, pendant et après un événement, donne de la liberté.
- **Les Croyances - l'influence de nos Croyances sur nos systèmes de vie** : Un travail spécifique sur les croyances, nos certitudes personnelles, s'effectue dans ce module permettant de les mettre au jour, les appréhender, les évaluer, et les changer.
- **La Ligne du Temps** : Représentation spatiale de notre temporalité, ce modèle s'organise en un ensemble de techniques et d'outils au service de développement personnel et professionnel.
- **Super-Révision, Intégration et Évaluation** : Ce dernier module permet de faire le point sur vos connaissances en PNL sur le plan théorique et pratique et obtenir le certificat de Maître-Praticien en PNL.

Durée : 21 jours (5 x 3 jours + 1 x 4 jours + 1 x 2 jours)

Enseignant en PNL

Pour tout Maître-Praticien certifié en PNL souhaitant devenir Enseignant professionnel afin de former et certifier des Praticiens et Maître-Praticiens à son tour, ce niveau de formation est incontournable. Il permet également à toute personne ayant suivi le cursus certifiant de Maître-Praticien, désireuse d'approfondir ses connaissances et d'élargir son savoir-faire en PNL, d'évoluer dans cette approche de façon remarquable.

Cette formation s'adresse ainsi à toutes les personnes certifiées Maître-Praticien qui veulent continuer à approfondir leur compréhension et élargir leur utilisation de la PNL. Elle permet d'apprendre à transmettre, de la manière la plus juste, la philosophie, la discipline, les modèles, les outils et les techniques de la PNL dans toutes ses applications.

En tant que professionnel de l'approche PNL, l'enseignant certifié est autant, et à la fois, un formateur, un agent de changement et un modèle de PNListe accompli.

La formation se réalise en majeure partie au travers d'une participation à deux cycles complets de Praticien (niveaux 1 et 2) et de Maître-Praticien en PNL au DÔJÔ. La première fois, en tant que Personne Ressource, la deuxième, en tant qu'Assistant. D'autres formations, nécessaires pour appréhender l'ingénierie de la formation et les racines de la PNL complètent le cursus.

Des tâches pédagogiques spécifiques à ce niveau d'apprentissage et de transmission seront déterminées avec le stagiaire-enseignant en fonction de ses besoins d'apprenant au fur et à mesure de son parcours, aussi bien avec l'enseignant principal responsable de la PNL au DÔJÔ, Jane Turner, qu'avec les autres formateurs intervenant dans le cycle.

Cette formation, d'une durée de deux ans, s'enracine dans la tradition du compagnonnage pour assurer la personnalisation de ce cursus professionnalisant.

Durée : 2 ans

Coût :

Particuliers : 3980 € TTC

Entreprises : 5970 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 3980 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 1280 € à l'inscription et 6 virements de 450 € lors des six premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Jane TURNER, Bernard HÉVIN, co-auteurs du *Nouveau Dico-PNL*, Jean Marc CONSTANT, ou Sandrine RIVIERE

Coût :

Sur deux ans :

Particuliers : 3800 € TTC

Entreprises : 5800 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 3800 € HT

Règlement :

Particuliers : Chèque de 800 € à l'inscription et 6 virements de 500 € lors des six premières séances.

Entreprises : Selon convention

Animateur : Jane TURNER, Bernard HÉVIN, Jean Marc CONSTANT, ou Sandrine RIVIERE



Hypnose Ericksonienne

NOS FORMATIONS EN HYPNOSE ET HYPNOTHÉRAPIE ERICKSONIENNES

L'hypnose ericksonienne, hypnose conversationnelle, hypnose moderne, centrée sur la personne, doit son nom au Docteur Milton H. Erickson, médecin psychiatre américain et hypnotiste exceptionnel.

Conviviale et participative, cette forme d'hypnose permet de créer une relation de confiance et d'estime mutuelles avec toute personne accompagnée. La méthode ericksonienne est tellement naturelle que certains l'appellent « l'hypnose sans hypnose ».

Au cours des formations, les principes de base d'hypnose ericksonienne, ceux qui donnent à toute intervention son efficacité - la coopération et l'utilisation, sont démontrés en permanence pour vous permettre d'acquérir et de pratiquer les modèles, outils et techniques enseignés, pour vous-même et avec les autres, dans la profession que vous exercez actuellement ou à laquelle vous vous destinez.

Vous apprendrez comment travailler avec un dispositif hypnotique, avec et sans la transe, dans une optique de développement personnel et professionnel, afin de :

- créer une communication irrésistible,
- faciliter la relation à l'autre,
- découvrir des ressources insoupçonnées,
- gérer le changement,
- et vous transe-former la vie.

Nos formations à l'hypnose et à l'hypnothérapie ericksoniennes suivent les « training guidelines », c'est-à-dire les préconisations en matière de formation (durée, contenu), des associations européenne et internationale d'hypnose.

Initiation à l'Hypnose et à l'Auto-Hypnose Ericksoniennes

Ce stage, d'une durée de trois jours, est ouvert à toute personne qui désire découvrir, expérimenter et apprécier ce qu'est l'hypnose ericksonienne dans un but personnel ou professionnel.

Il permet également d'accéder à la Formation de Base à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes, première étape de la formation complète, certifiante, d'Hypnothérapeute Ericksonien - Maître-Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne.

Au cours de ce stage, vous allez :

- découvrir Milton H. Erickson, l'homme et son œuvre,
- apprendre à reconnaître l'état hypnotique dans la vie quotidienne,
- explorer et expérimenter les étapes d'un travail hypnotique,
- vivre la transe naturaliste,
- apprendre à induire, approfondir et accompagner une transe hypnotique.

Vous expérimenterez aussi des inductions propres à l'auto-hypnose et découvrirez comment utiliser, à des fins thérapeutiques, les états modifiés de conscience que l'on vit tous quotidiennement à différents moments de la journée. Ces instants privilégiés indiquent que votre esprit inconscient est à l'œuvre pour vous faire bénéficier de sa sagesse et de ses ressources innombrables, qui restent en permanence à votre disposition.

Les apports théoriques, les démonstrations, les séances d'hypnose collective et individuelle et les exercices pratiques vous permettront d'expérimenter et d'utiliser une variété d'inductions, de techniques d'approfondissement et de sortie qui permettent de faciliter et d'accompagner tout travail hypnotique.

Durée : 3 jours (1 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 575 € TTC

Entreprises : 860 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 575 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Jane TURNER

Formation de Base à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes

Cette formation, ouverte à toute personne déjà sensibilisée à l'hypnose ericksonienne, s'adresse aussi bien à des personnes exerçant des métiers où la communication occupe une place importante (formateur, intervenant, conseil, coach) qu'à celles qui, travaillant dans la relation d'aide (médecins, psychologues, praticiens en psychothérapie, infirmiers, assistants sociaux), souhaitent acquérir de nouveaux outils d'accompagnement. Pour cette raison, à cette étape de la formation, un accent particulier est porté sur les aspects communicationnels des travaux d'Erickson ainsi que sur sa contribution aux thérapies brèves systémiques et stratégiques.

Organisée d'après les étapes d'un travail hypnotique, et articulée autour des principes qui garantissent à cette approche toute son efficacité - la coopération et l'utilisation, elle vise à vous donner les moyens de vous servir efficacement des modèles de base d'hypnose ericksonienne.

À l'issue de ces 15 jours, vous saurez vous servir :

- des inductions hypnotiques variées,
- des indicateurs de transe, subjectifs et objectifs,
- de la logique de la transe,
- des techniques d'approfondissement,
- des phénomènes de transe profonde,
- de la communication consciente et inconsciente,
- du dispositif d'accompagnement, de validation et de ratification de la transe,
- du « Signaling » - les mouvements idéo-moteurs,
- du travail d'Ernest Rossi sur le processus hypnotique créatif,
- des métaphores,
- des modèles de changement,
- des stratégies d'intervention et bien plus encore...

Vous aurez aussi gagné en aisance dans des modèles et outils issus des thérapies brèves, plus particulièrement la thérapie orientée vers la solution et tournée vers l'avenir.

Les apports théoriques seront appuyés de démonstrations et suivis d'exercices pratiques pour vous permettre d'intégrer les différents modèles, outils et techniques présentés et d'acquérir les bases d'une intervention hypnotique efficace.

Un travail de contrôle continu sera effectué tout au long du cycle, suivi d'un examen pratique à la fin de la formation pour permettre de vérifier et valider les connaissances et compétences de chacun dans l'utilisation des méthodes ericksoniennes. Le certificat d'« Hypnopraticien – Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne » sera délivré à tout participant ayant fait la démonstration des compétences requises.

Pour entrer dans cette formation, il est nécessaire d'avoir suivi l'Initiation à l'Hypnose et à l'Auto-Hypnose Ericksoniennes ou d'avoir un entretien avec Jane TURNER.

Durée : 15 jours (5 x 3 jours)

Formation Avancée à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes

Cette formation, d'une durée de dix-huit jours, s'adresse à toute personne qui, ayant suivi la formation de base à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes, souhaite continuer à développer ses compétences et approfondir ses connaissances dans cette approche pour devenir Hypnothérapeute Ericksonien – Maître Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne.

Vous aurez l'occasion d'apprécier encore davantage la richesse, la finesse, l'efficacité et l'élégance de cette démarche grâce à la variété des modèles, techniques et outils enseignés.

Vous apprendrez comment vous servir de divers dispositifs qui permettent de diagnostiquer la situation actuelle du sujet et inventorier les ressources dont il dispose pour l'accompagner, dans le cadre d'un travail hypnotique, vers le changement qu'il désire, avec ou sans une induction de transe formelle.

Les exposés théoriques appuyés par des démonstrations en grand groupe et des exercices pratiqués en sous-groupes faciliteront votre apprentissage. Des groupes de pairs autogérés seront organisés entre les sessions de formation pour encourager l'intégration du matériel présenté.

La vision des vidéos de différents hypnothérapeutes (Erickson, Rossi, Zeig, etc.), appuyée par un travail de modélisation, rendra l'essentiel des techniques démontrées compréhensible, accessible et reproductible. Des scripts de travaux hypnotiques ainsi que des transcriptions de séances vous seront remis pour vous faciliter la compréhension et l'utilisation des outils proposés.

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de pratiquer l'hypnose dans l'esprit ericksonien de manière efficace, élégante et éthique.

Un examen théorique et pratique de fin de cycle validant votre niveau de connaissances donnera lieu au certificat d'« Hypnothérapeute Ericksonien – Maître Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne ».

De façon à vérifier l'adéquation de cette formation avec vos projets personnels et professionnels, deux conditions préalables sont à remplir : avoir suivi la Formation de Base à l'Hypnose et à l'Hypnothérapie Ericksoniennes ou une formation équivalente (quinze jours minimum) et avoir un entretien avec Jane TURNER.

Durée : 18 jours (6 x 3 jours)

Coût :

Particuliers : 2880 € TTC

Entreprises : 4320 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 2880 € HT

Règlement :

Chèque de 1080 € à l'inscription et 4 virements de 450 € lors des quatre premières séances.

Animateur :

Jane TURNER ou

Jean Marc CONSTANT

Coût :

Particuliers : 3490 € TTC

Entreprises : 5235 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 3490 € HT

Règlement :

Chèque de 1090 € à l'inscription et 4 virements de 600 € lors des quatre premières séances.

Animateur :

Jane TURNER ou

Jean Marc CONSTANT



Séminaires spécifiques

Sémantique Générale

Techniques et maîtrise du changement et du maniement des situations

Cette formation de quatre jours s'adresse en priorité aux personnes placées dans des fonctions nécessitant une grande capacité d'analyse critique et de décision et également à toute personne qui souhaite acquérir des méthodes et des modes de pensée efficaces qui permettent d'agir calmement et lucidement dans des situations telles que : l'analyse et la résolution de problèmes, la négociation, la stratégie, l'innovation, le management, la communication, la formation, l'éducation, etc.

La visée de la formation à la Sémantique Générale est d'apporter aux participants des informations, une méthodologie et des outils qui permettent de :

- poser les problèmes dans leur complexité en proposant des modes de pensée et de raisonnement pluri-méthodologiques,
- apprendre comment la formulation des objectifs oriente et organise la recherche de solutions et l'action résultante,
- décider de la façon la plus opportune et la plus pertinente, d'appréhender les problèmes de façon globale, de prendre des décisions face à un avenir incertain et dans un contexte où la surabondance des données crée des situations de désinformation.

La démarche enseignée va du général au spécifique et s'applique à toute situation à laquelle nous sommes confrontés, quelle que soit sa nature.

Durée : 4 jours (2 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1030 € TTC

Entreprises : 1550 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1030 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

André HAMAYON ou

Bernard HÉVIN

Analyse Transactionnelle

Mieux se connaître pour mieux communiquer

Ce stage de quatre jours constitue une base indispensable pour toute personne qui désire comprendre, faciliter et valoriser ses relations personnelles et professionnelles.

L'aspect pratique des modèles, des concepts, des grilles d'analyse et de lecture que propose l'AT en fait une approche pragmatique dont l'efficacité n'est plus à démontrer.

Dans cette formation, vous recevrez une information cohérente et précise sur les concepts de base de l'AT.

Vous acquerez une meilleure compréhension de vos comportements vis-à-vis des autres et de ceux des autres vis-à-vis de vous-même.

Vous vous entraînerez, à partir d'études de cas tirés de la vie personnelle et professionnelle, à observer, analyser et résoudre les petits conflits quotidiens et les difficultés relationnelles.

Au final, vous disposerez d'un modèle relationnel qui vous permettra de mieux comprendre le fonctionnement psychologique de la personne et d'un ensemble de grilles d'analyse et d'outils pratiques pour améliorer vos relations avec autrui et obtenir un meilleur équilibre dans votre vie personnelle et professionnelle.

Durée : 4 jours (2 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1030 € TTC

Entreprises : 1550 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1030 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Véronique HANIFI ou

Bernard HÉVIN

MBTI®

Mieux se connaître, mieux se comprendre avec le MBTI®

Issu de la théorie des types psychologiques de Carl Gustav Jung, le Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) vise à identifier ses modes de fonctionnement privilégiés et ses zones de développement.

Ce séminaire s'adresse à toute personne désireuse de mieux se comprendre et de développer des relations efficaces et harmonieuses avec les autres, tant au niveau personnel que professionnel.

Au cours de cette formation, composée d'apports théoriques et d'applications pratiques, vous allez :

- découvrir la théorie des types psychologiques selon Jung : notions de préférence psychique, fonctions et attitudes, dynamique du type,
- découvrir votre propre type psychologique avec vos zones de confort, vos zones d'effort, vos réactions sous stress,
- identifier votre dynamique de développement personnel,
- comprendre les différences entre les individus et l'impact des types psychologiques sur les relations,
- trouver des clés de développement relationnel qui tiennent compte de ces différences et permettent d'en tirer le meilleur profit,
- apprendre à anticiper et désamorcer les difficultés relationnelles et à construire des relations positives.

Les exercices pratiqués au cours du séminaire permettent d'expérimenter et d'approfondir la théorie présentée pour l'appliquer dans les situations de la vie quotidienne, en temps réel.

Durée : 4 jours (2 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1030 € TTC

Entreprises : 1550 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1030 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Karine SOULEBOT

Stress et dynamique du type MBTI®

Ce séminaire, réservé aux personnes ayant suivi la formation « Mieux se connaître, mieux se comprendre avec le MBTI » s'adresse à toute personne désireuse d'approfondir le rapport entre dynamique du type et stress.

Selon le type, certaines situations sont vécues comme stressantes et génèrent des réactions fondamentalement différentes. Ce séminaire permettra de comprendre le lien de cause à effet entre dynamique du type et génération du stress et de découvrir comment réagir face à son propre stress et au stress d'autrui.

Au cours de cette formation vous allez :

- approfondir vos connaissances des situations génératrices de stress selon les types de personnalités,
- à partir de la dynamique du type, comprendre l'impact des fonctions non préférées dans les réactions sous stress,
- identifier vos propres leviers de développement pour anticiper et gérer les situations génératrices de stress,
- découvrir, grâce au travail du groupe et aux cas apportés par les participants, des manières d'interagir avec des individus sous stress selon leurs types de personnalité.

Durée : 2 jours

Coût :

Particuliers : 515 € TTC

Entreprises : 775 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 515 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Karine SOULEBOT

Estime et Affirmation de Soi

Oser s'affirmer en développant l'estime de soi

Ce stage s'adresse à toute personne qui désire affirmer et démontrer son sentiment de valeur personnelle en toutes circonstances, grâce à son assurance, son charisme, son estime de soi et sa confiance en elle. Il se destine également à toute personne qui désire manifester et confirmer sa valeur intrinsèque au travers des attitudes et des comportements adéquats qui permettent à son entourage de reconnaître sa valeur, de l'accepter et de la valider.

Durant ces quatre jours, vous prendrez pleinement conscience de vos ressources et apprendrez à vous appuyer dessus pour mettre en application les outils et techniques proposés. À l'issue de ce stage, vous serez en mesure de faire face aussi bien aux conditions de la vie courante personnelle et professionnelle, qu'aux situations moins habituelles, plus difficiles, qui relèvent des contextes stressants ou pénibles, d'hostilité ou de harcèlement.

Au travers des exercices, des jeux de rôles et des mises en situations, vous découvrirez comment gagner en aisance relationnelle, développer et renforcer la confiance en vous, fortifier et confirmer votre estime de soi et vous affirmer.

Durée : 4 jours (2 x 2 jours)

Coût :

Particuliers : 1030 € TTC

Entreprises : 1550 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1030 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Pascal SEMLALI

La Ligne du Temps

Un outil pour dresser son bilan personnel et réorganiser sa vie

Ce stage, d'une durée de quatre jours, fournit autant un modèle de développement personnel et professionnel qu'un ensemble de techniques et d'outils au service des praticiens de la relation d'aide.

Sa visée est de vous faire acquérir, expérimenter, intégrer et appliquer un nouveau modèle d'accompagnement au changement : la Ligne du Temps.

À l'issue de cette formation, vous apprécierez la manière dont nos souvenirs du passé, notre représentation du présent et nos projections dans l'avenir sont organisés d'une façon qui nous est propre, vous reconnaîtrez comment cette disposition nous renseigne sur notre personnalité, nos valeurs, nos motivations, notre raison d'être.

Vous saurez également comment vous servir de ces renseignements pour mieux vous guider et guider d'autres personnes dans la réalisation d'objectifs de changement grâce aux techniques spécifiques du modèle de la Ligne du Temps.

Durée : 4 jours (1 x 4 jours)

Coût :

Particuliers : 1030 € TTC

Entreprises : 1550 € HT

Travailleurs ind. et entreprises

-10 pers : 1030 € HT

Règlement : Chèque de la totalité à l'inscription

Animateur :

Jane TURNER, auteur de *La Ligne du Temps*.

Jane TURNER et Bernard HÉVIN ont écrit



9 bonnes façons de construire sa vie adulte

Jane TURNER - Bernard HÉVIN

InterÉditions, 2010

Comment avez-vous vécu votre dernier anniversaire ? Et, par ailleurs, quel âge avez-vous ? Cette question tellement (im)pertinente représente une piste de réflexion finalement incontournable lorsqu'on veut réussir sa vie, s'épanouir et être heureux.

Ce livre écrit par une psychologue et un coach vous offre les points de repères qui permettent de faire de chaque âge de sa vie une expérience unique.

La vie réserve des richesses et des moments incomparables, vous le savez autant que les auteurs de ce livre, mais quelquefois il est nécessaire de vérifier si l'on a les bonnes cartes en main ! Ce petit guide pratique vous donne les pierres qui permettent de construire une vie heureuse, dans un monde qui bouge, quels que soient votre âge et votre situation.



Tout savoir sur le Coaching - 50 fiches pratiques

Jane TURNER - Bernard HÉVIN

Bréal, 2e éd., 2010

Qu'est-ce que le coaching ? Qui sont les coachés ? Quels sont les «outils» du coach ? Quelle est la finalité d'un coaching ? Quels sont ses champs d'application ? Quels liens relient le coaching de vie et le coaching professionnel ? Que peut-on attendre de l'un ou de l'autre ? Quelles sont les modalités du coaching ?

Rédigé par deux coachs de renom, également formateurs et superviseurs de coachs, cet ouvrage a pour ambition de répondre à ces questions.



Manuel de Coaching d'équipe

Bernard HÉVIN

Dunod, 2008

Après un retour aux fondamentaux, ce livre propose une réflexion actuelle sur la méthode et les outils à mettre en œuvre :

- Où s'enracine le coaching d'équipe et quelle est son évolution ?
- En quoi se distingue-t-il du coaching individuel ?
- Comment conduire le coaching d'équipe ?

Cet ouvrage s'adresse aux professionnels du coaching comme à tous ceux, intervenants, conseils, experts..., qui s'impliquent dans le fonctionnement de l'entreprise.



Manuel de Coaching : champ d'action et pratique

Bernard HÉVIN - Jane TURNER

Dunod, 2002, 2e éd., InterÉditions, 2007

Cet ouvrage définit précisément où, quand et comment intervient un coach. Il précise les objectifs d'une relation de coaching, décrit la méthode sur laquelle les auteurs s'appuient et les compétences nécessaires aux coachs. Une fois son cadre d'action posé, il indique comment conduire une relation de coaching dans la pratique et en détaille les différents aspects : le questionnement, les attitudes et techniques d'écoute du coach, les diverses phases de son rôle envers le coaché, la manière de débiter et clore la relation...



Pratique du Coaching : Comment construire et mener la relation

Bernard HÉVIN - Jane TURNER

InterÉditions, 2006

Dans cet ouvrage, les auteurs analysent en détail les subtilités et les critères auxquels doit répondre la relation coach/coaché. Ils montrent comment créer l'environnement riche et porteur indispensable au bon déroulement d'un coaching, c'est-à-dire acquérir et mettre en œuvre les compétences relationnelles, les attitudes et les techniques d'accompagnement qui aideront le coaché à se libérer par sa parole, à se repositionner par rapport à ses ressources et à focaliser sur ce qui compte vraiment pour lui.



La Ligne du Temps : Un outil pour dresser son bilan personnel et réorganiser sa vie

Jane TURNER

InterÉditions, 2003, 2e éd., 2007

A chaque début d'année, à chaque anniversaire, nous nous disons : « Cette fois-ci, je pose tout, je fais le tri dans ma vie ; cela va changer. » Combien de fois sommes-nous arrivés à tenir cette promesse ?

Ce livre offre un moyen pratique de passer à l'acte. Il constitue le guide idéal pour qui veut réorganiser ses priorités et concrétiser ses envies à l'aide de nombreux exercices et d'un modèle : la Ligne du Temps.



Le nouveau Dico-PNL : Comprendre les mots et les concepts de la PNL

Jane TURNER - Bernard HÉVIN

InterÉditions, 2006

Présente dans de nombreux domaines, la Programmation Neuro-Linguistique, plus connue sous son abréviation PNL, ne cesse de s'enrichir et d'élargir ses applications. Ce dictionnaire vient combler un manque en clarifiant son vocabulaire et en donnant une version actualisée de ses concepts. Conçu de façon à être utile aussi bien au PNListe de passage qu'au praticien confirmé, l'ouvrage retrace également l'histoire de ce qui peut apparaître au nouveau venu comme une planète inconnue à conquérir.

Le DÔJÔ Entreprises

Formations et Coaching

Organisme de formation, d'intervention et de coaching depuis 1990, nous nous sommes positionnés comme spécialistes en développement personnel et professionnel.

Aujourd'hui, nous intervenons dans ces trois domaines en approfondissant notre approche et notre réflexion sur le management, le développement des organisations, l'accompagnement personnalisé des individus et des équipes, grâce au partenariat et à la coopération au sein d'un réseau d'une vingtaine d'intervenants, spécialistes de la formation, de l'intervention, du conseil, du coaching, qui échangent et expérimentent les nouvelles composantes du management, de la communication, de l'animation des équipes, de la motivation et de l'accompagnement des hommes.

• Nos domaines d'intervention

Nos domaines d'intervention s'organisent autour de sept grands axes :

- Le management, avec une approche individualisée des besoins des différents acteurs,
- La négociation et la gestion des conflits,
- Le droit social,
- La motivation, l'animation, l'évaluation des hommes, des équipes,
- La conduite et l'accompagnement du changement,
- La formation et le perfectionnement des formateurs et des intervenants dans les organisations,
- Le coaching des individus, des groupes, des équipes.

• Secteur d'expertise

Notre démarche est aussi bien de former des professionnels du développement personnel et professionnel, à l'accompagnement au changement que d'intervenir en direct dans les organisations pour permettre aux différents acteurs engagés dans les multiples dimensions que comporte aujourd'hui tout projet d'entreprise, de trouver de nouvelles formes de coopération efficaces et durables pour la réalisation de projets et d'objectifs communs.

Notre savoir-faire est d'aider les organisations par des actions de coaching, de conseil et de formation, à mettre en place une véritable ingénierie de la coopération.

Nos actions visent à faire acquérir aux participants les éléments théoriques, méthodiques et pratiques pour que chacun soit au maximum de son efficacité dans l'exercice de son métier. Conçues pour répondre aux besoins des hommes de l'entreprise d'aujourd'hui en matière d'évolution des compétences et des comportements, elles répondent aux besoins de chacun d'être et de rester en phase avec cette évolution.

• Conception de l'intervention-formation

Tous les intervenants du DÔJÔ ont une pratique de l'intervention-formation en entreprise, dans des domaines aussi variés que la communication, le management, la vente, le recrutement, l'évaluation, la négociation, le droit social, la formation de formateurs, l'ingénierie pédagogique, etc.

Nous intervenons à tous les niveaux de l'entreprise, de l'agent de production à la Direction Générale, en passant par toutes les hiérarchies intermédiaires.

Nos interventions sont de durée variable. Nous assurons aussi bien des formations courtes (de 1 à 3 jours) que des formations longues (de 20 à 40 jours).

Les éléments théoriques qui sous-tendent notre approche sont issus des théories de la dynamique des groupes, de l'intervention psycho-sociologique en entreprise, de la Sémantique Générale, de l'étude de la communication inter-culturelle, de l'approche systémique, de l'Analyse Transactionnelle, de la Programmation Neuro-Linguistique et de notre propre recherche et expérience dans le domaine des relations humaines.

• Nos méthodes pédagogiques

Nous ne proposons pas de formations techniques standardisées, mais un nouveau regard porté sur les relations interprofessionnelles qui exigent une réflexion et une mise en question permanente du comportement de tous les acteurs et en particulier du leadership dans les organisations.

Notre pédagogie est le reflet de l'enseignement. Elle est résolument active, centrée sur la dynamique du groupe d'apprenants.

Les résultats de nos formations sont d'autant plus importants, que nous impliquons systématiquement la hiérarchie de manière active et visible tant dans la définition des objectifs que dans l'exploitation du résultat des travaux.

Vos contacts Le DÔJÔ Entreprises : Nathalie Benveniste et Sandrine Rivière

Département Coaching

Coaching individuel, de groupe, d'équipe

- **Le coaching en entreprise**

Le coaching tel qu'il est pratiqué au DÔJÔ, se définit comme un accompagnement individualisé d'une personne, par un spécialiste du changement. Cette définition soutient que toute action de coaching repose sur la définition d'un contrat de changements et d'évolutions comportementaux entre le coach et le coaché.

- **La visée du coaching**

La visée fondamentale du coaching est de permettre à la personne coachée de prendre du recul, de l'aider à porter un regard plus analytique sur ses manières de faire au quotidien et dans sa relation à lui-même et aux autres. Nous partons du principe que la pression quotidienne en entreprise est telle qu'il devient pratiquement impossible à quiconque, et en particulier aux managers, de sortir des procédures et des objectifs opérationnels à court terme, sans une aide extérieure.

En relation avec le coach, le sujet coaché apprend à donner du sens à ses actes. Le coaching lui offre un espace où il peut, à voix haute, questionner ses processus de réflexion et de décisions, face à un partenaire qui se positionne en écoutant actif sans attitudes de jugement ou de conseil.

- **La durée d'un coaching**

Le coaching s'inscrit dans la durée, en moyenne 10 à 20 séances réparties sur une année. Au fil des séances, le coaché va acquérir les attitudes mentales et les comportements qui s'avèrent indispensables pour lever les obstacles psychologiques qui s'opposent au changement. Une des mesures de la réussite d'une action de coaching se trouve dans la capacité acquise par le coaché à reproduire le processus avec les personnes de son entourage tant professionnel que personnel.

- **Le rôle du coach**

Que ce soit en coaching individuel, de groupe ou d'équipe, le coach est avant tout un « accompagnateur ». Il n'est ni consultant, ni formateur, c'est un généraliste humain. Il n'a pas de talent particulier, il ne répare pas les choses comme un mécanicien, il n'a pas de réponses toutes faites. Nous ne pouvons pas prétendre être coach dans une entreprise pendant un séminaire de 3 jours, par exemple, en prévoyant de ne plus y retourner pour jouer ce rôle.

Un coach a une certaine permanence dans la vie de l'entreprise et des personnes qu'il accompagne. Il prête attention aux flux, aux processus, aux systèmes. Il aide à réguler l'information, de manière à amener les entreprises en phase plateau, c'est-à-dire en période de succès durable. Il aide à gérer le changement, à apprécier et à maintenir la réussite de manière à avoir une stabilité à long terme. Il renforce le pouvoir, la puissance et le leadership.

- **Les objectifs d'une action de coaching, en coaching individuel, de groupe ou d'équipe**

Que le coach accompagne une personne, un groupe ou une équipe, le coaching répond à la question « Comment ? » : Comment amener les individus au mieux de leurs talents et de l'utilisation de leur potentiel ?

Par exemple :

- Comment libérer l'énergie potentielle d'une personne ou d'une équipe ?
- Comment créer les conditions d'une motivation maximale ?
- Comment animer une équipe en synergie ?
- Comment s'engager sur un contrat personnel d'efficacité professionnelle ?
- Comment manager le chaos en situation de crise et gérer le changement ?
- Comment développer un degré d'autonomie autorisant une véritable politique de délégation ?
- Comment trouver un nouveau sens à ma mission ?

Autant de questions qui trouvent leurs réponses dans l'action de coaching.

- **Les outils nécessaires à la réalisation d'une action de coaching**

Pour être un coach efficace, des exigences de deux ordres sont à satisfaire de manière permanente. Celles-ci relèvent de deux logiques fondamentales et incontournables qui se trouvent illustrées par toutes interventions sur les systèmes humains : l'axe technique et l'axe relationnel. Le Modèle Disciplinaire (Modèle D) et le Modèle Relationnel (Modèle R) du modèle de coaching du DÔJÔ permettent de répondre à ces exigences. Le Modèle «D», modèle théorique, traite des compétences techniques nécessaires au coaching, le Modèle «R», le modèle relationnel, représente ce qui est nécessairement à l'œuvre dans la relation à l'autre au sein d'une action de coaching. Ce modèle établit et enseigne les compétences incontournables sur le plan humain.

Les principaux modes de coaching

• Le coaching individuel : accompagner la personne vers la réussite

Le coaching individuel se présente sous la forme d'une série d'entretiens, soit entre 10 à 20 séances, d'une à deux heures, une à deux fois par mois. La visée est de permettre au sujet coaché de gagner en autonomie, de prendre de la distance par rapport à la pression opérationnelle, de donner du sens à ses actes, c'est-à-dire de pouvoir répondre à la question : «Pourquoi est-ce que je fais ce que je fais ?»

Le coaching individuel repose en premier lieu sur la définition d'un contrat de changement. Contrat qui prend en compte une analyse de l'environnement et des situations problématiques, une définition d'objectifs, une mise au jour des ressources du sujet coaché.

Au cours et au fil des séances, le coach aide le coaché à acquérir une vision de l'avenir, à devenir l'architecte de son futur. Pour ce faire, il apporte des outils et des méthodes de réflexion pour surmonter les obstacles et régler les problèmes du moment. Rappelons ici la vision du DÔJÔ sur le rôle du coach : «Un coach est quelqu'un qui voit des opportunités là où d'autres ne voient que des obstacles». Cette vision de la vie, plutôt inhabituelle, suscite chez le coaché une prise de conscience, un nouveau regard sur lui-même et son environnement et au final une trajectoire vers l'autonomie.

• Le coaching d'équipe : créer une cohésion et renforcer le leadership

Un coaching d'équipe implique un travail collectif avec l'ensemble de l'équipe, manager compris.

Au fil des rencontres, l'équipe est amenée, avec l'aide du coach, à coopérer et à travailler en synergie à l'atteinte d'un objectif, d'un but, réalisé et maintenu dans la durée. Le coach aide également l'équipe à prendre conscience des rôles joués en son sein par chacun des membres. Il aide aussi le manager à se positionner dans son rôle de leader.

Sur le plan pratique, le coach participe aux réunions de l'équipe pendant dix à vingt séances. Il observe l'équipe dans son fonctionnement habituel et l'accompagne dans le changement grâce à un travail spécifique.

Pendant chaque réunion, un temps est réservé à la réflexion et à la recherche d'informations qui permettent aux membres de l'équipe de :

- formuler leur projet, leurs objectifs et gagner en autonomie,
- mettre à jour les similitudes et les différences entre l'organigramme et le sociogramme,
- percevoir les obstacles relationnels et organisationnels qui empêchent la réalisation du projet et freinent l'atteinte des objectifs,
- favoriser dans l'équipe un travail réellement coopératif,
- distinguer les différentes finalités de la coopération,
- prendre conscience de la construction mutuelle des identités,
- identifier les règles de l'interaction coopérative,
- définir une méthode de travail efficace,
- réaliser le projet commun.

• Le coaching de groupe : mettre en commun des stratégies de succès

Le coaching de groupe s'adresse à des groupes de personnes en intra ou inter-entreprises. Dans le cadre d'une action de coaching de groupe en intra-entreprise, il s'agit de travailler avec un groupe de personnes qui exercent au même niveau de responsabilité ou qui occupent des fonctions similaires dans l'entreprise, mais qui n'appartiennent pas à la même équipe ni si possible au même département.

Dans le cadre d'une action de coaching inter-entreprises, nous réunissons dans le cadre du DÔJÔ, des personnes qui exercent sensiblement au même niveau de responsabilité ou qui occupent des fonctions similaires dans des entreprises différentes.

Une action de coaching de groupe est menée par journée ou demi-journée, sur dix à vingt séances, avec des groupes de six à huit participants maximum. La fréquence des rencontres est habituellement d'une fois par mois.

Ce mode de coaching s'apparente à un coaching individuel pratiqué devant un groupe. Il peut également être pratiqué en tant qu'exploration d'une problématique commune aux membres du groupe. Chacun profitant ainsi de la présence du coach et de l'aide des autres participants.

La spécificité du coaching de groupe consiste à révéler la puissance dégagée par la mise en commun et l'échange des stratégies de succès de chacun des participants. Il sert de carrefour d'échanges et de réflexion.



Siège social
Salle de formations
2, square Vermeuouse
75005 PARIS

Bureaux
Salle de formations
43, rue Daubenton
75005 PARIS

Téléphone
01 43 36 51 32
Télécopie
01 43 36 12 21

Web
www.ledojo.fr
E-mail
contact@ledojo.fr