



# Joël Licciardi Formation

*Nous entraînons vers le succès des hommes et des femmes, des équipes et des entreprises.*

## 2024



## CATALOGUE DES FORMATIONS



**NOUS ENTRAÎNONS VERS LE SUCCÈS**  
DES HOMMES ET DES FEMMES,  
DES ÉQUIPES ET DES ENTREPRISES

[www.licciardi-formation.com](http://www.licciardi-formation.com)

**Qualiopi**  
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la  
catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION**



# SOMMAIRE

<b>FORCE DE LA COMMUNICATION</b> .....	<b>PAGE 3</b>
Découvrez et compétences indispensables pour progresser vers votre réussite.	
<b>SOYEZ UN PROFESSIONNEL DE LA VENTE ET NÉGOCIATION</b> .....	<b>PAGE 4</b>
Vendez plus et mieux, négociez efficacement.	
<b>DEVENEZ UN MANAGER PLUS PERFORMANT</b> .....	<b>PAGE 5</b>
Maîtrisez les outils fondamentaux du management.	
<b>DÉVELOPPEZ VOTRE IMPACT À L'ORAL</b> .....	<b>PAGE 6</b>
Valorisez vos interventions orales par un entraînement adapté.	
<b>RENFORCEZ VOS CAPACITÉS DE FORMATEUR</b> .....	<b>PAGE 7</b>
Pratiquez les règles essentielles de l'animation et de la pédagogie.	
<b>BOOSTEZ VOTRE MÉMOIRE</b> .....	<b>PAGE 8</b>
Augmentez vos performances en mémorisation, en quantité et en qualité.	
<b>COACHING INDIVIDUEL</b> .....	<b>PAGE 9</b>
Pour atteindre des objectifs personnels et professionnels concrets.	
<b>COACHING DE GROUPE</b> .....	<b>PAGE 10</b>
Pour développer l'esprit de coopération et avancer vers la performance.	



**Joël Licciardi Formation**

*Nous entraînons vers le succès des hommes et des femmes, des équipes et des entreprises.*



## FORCE DE LA COMMUNICATION

Découvrez les comportements et compétences indispensables pour progresser vers votre réussite.

### PROGRAMME

#### Prise de parole en public

- Dominer sa timidité, son émotivité, son trac
- S'exprimer avec clarté et conviction
- Utiliser des techniques pour structurer toute intervention orale

#### Se fixer et respecter des objectifs

- Retrouver ou conforter une dynamique d'action
- Mettre en place des plans pour atteindre ses objectifs

#### Mieux s'affirmer et se valoriser

- Acquérir des comportements constructifs
- Élargir ses horizons, sortir de sa zone de confort
- Gagner en confiance et en assertivité

#### Gérer et diminuer son stress

- Affronter efficacement les situations déstabilisantes
- Développer une attitude positive
- S'adapter aux changements

#### Bien utiliser et développer sa mémoire

- Connaître et apprendre les bases fondamentales pour bien mémoriser
- Maîtriser les principales techniques de mémorisation

#### Entretenir des relations humaines constructives

- Instaurer des relations de qualité
- Favoriser la coopération

#### Augmenter son leadership

- Entraîner, motiver, susciter l'adhésion
- Découpler son enthousiasme

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître et pratiquer des techniques d'expression orale
- Maîtriser les aspects relationnels, émotionnels et techniques de la communication
- Élargir ses horizons par de nouveaux objectifs
- Utiliser des moyens mnémotechniques
- Mieux gérer son stress, son émotivité et augmenter sa confiance en soi.

### ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :**  
2 demi-journées soit 8 heures de formation ou autre formule au choix

**Durée en formation collective :**  
8 séances de 4 heures soit 32 heures

de formation ou 8 séances de 2h15 en visioconférence et 2 jours de 7h en présentiel

**Tarifs de la formation :**  
Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Méthodes pratiques, progressives orientées vers les attentes de chaque participant.

Prise de parole à chaque séance

Ambiance bienveillante et positive.

Échange sur les mises en pratiques des techniques acquises et du savoir-être.

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : manuel et ouvrage, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

#### Public concerné

Les professionnels de tous les niveaux hiérarchiques ou fonctionnels de l'entreprise, souhaitant améliorer le champ de leurs responsabilités en optimisant leurs méthodes de communication et la qualité des relations dans leur environnement professionnel

Toute personne désirant progresser vers un ou des objectifs précis du programme

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41 et  
joel@licciardi-formation.com

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous 8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



## SOYEZ UN PROFESSIONNEL DE LA VENTE ET NÉGOCIATION

Vendez plus et mieux, négociez efficacement.

### PROGRAMME

#### Maîtriser les 5 étapes-clé du processus de vente : (contact – découverte – argumentation – envie – conclusion)

- Capturer l'attention et créer un bon climat
- Ecouter le client et poser les bonnes questions
- Différencier le besoin immédiat de la motivation profonde
- Soigner son argumentation par le choix des caractéristiques, avantages et preuves.
- Susciter l'envie
- Conclure avec éthique

#### Développer son fichier clients

- Prospecter efficacement
- Maîtriser le téléphone
- Utiliser efficacement le marketing digital
- Renforcer sa prospection

#### Renforcer son savoir-être

- Mieux gérer son temps en le consacrant au maximum aux actions commerciales
- Résister au stress des objectifs à atteindre

- Renforcer son attitude constructive et sa perception positive des situations
- Travailler avec une réelle déontologie
- Favoriser la qualité du lien avec son prospect/client

#### L'après-vente fait vendre

- Traiter positivement les réclamations
- Fidéliser la clientèle pour augmenter son Chiffre d'Affaires

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Connaître et pratiquer le processus de vente
- Optimiser la prospection commerciale
- Maîtriser les méthodes et outils adaptés à chaque étape de la vente
- Expérimenter et développer ses capacités de conviction et de conclusion
- Être créatif et s'adapter

### ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :**  
4 séances de 4 heures soit 16 heures ou autre formule au choix

**Durée en formation collective :**  
32 heures de formation réparties sur 4 séances et demi-espacées

**Tarifs de la formation :**  
Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif. Les idées et techniques proposées sont issues de la pratique et adaptées à chaque contexte particulier. Vente en magasin, vente de services et de conseils, vente itinérante

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques,

des échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, ouvrages, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

#### Public concerné

Hommes et Femmes : directeurs commerciaux, ingénieurs commerciaux, consultants, débutants et confirmés, et toute personne souhaitant accroître son efficacité commerciale

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
**06 85 83 68 41 et**  
**joel@licciardi-formation.com**

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un

webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous

8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous sommes heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



## DEVENEZ UN MANAGER PLUS PERFORMANT

Maîtrisez les outils fondamentaux du management.

### PROGRAMME

#### Savoir planifier

- Programmer rationnellement ses projets, à court, moyen et long terme

#### Organiser ses structures

- Adapter son organisation aux objectifs fixés
- Définir avec précision les postes de chacun
- Renforcer la complémentarité

#### Connaître son style de Direction

- Travailler ses points forts et ses axes de progression

#### Mieux gérer son temps

- Définir ses priorités d'entreprise
- Se consacrer à l'essentiel
- Adopter des habitudes simples et efficaces

#### Déléguer avec pertinence

- Identifier ses possibilités de délégation
- Responsabiliser et faire évoluer ses collaborateurs

#### Contrôler

- Le contrôle, un outil de motivation

#### Evaluer ses collaborateurs

- Maîtriser l'entretien d'évaluation

#### Être plus créatif

- Débusquer ses freins à la créativité
- Connaître les étapes-clé du processus créatif

#### Etre un bon communicateur interne et externe

- Eviter les principales erreurs
- Mesurer la valeur de l'écoute

#### Prendre de justes décisions

- Analyser les problèmes
- Evaluer l'éventail des solutions possibles

#### Motiver les collaborateurs

- Connaître et utiliser les ressorts de la motivation

Favoriser la coopération

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Planifier et s'organiser pour atteindre les objectifs ciblés
- Accroître l'efficacité de son équipe
- Guider les collaborateurs pour atteindre les objectifs fixés
- Varier son style de management
- Avoir une « boîte à outils » utile pour son activité
- Motiver les collaborateurs et favoriser l'adaptation au changement

### ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :**  
4 séances de 4 heures soit 16 heures ou autre formule au choix

**Durée en formation collective :**  
28 heures de formation réparties sur 4 séances espacées

**Tarifs de la formation :**  
Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif

Les travaux et les illustrations s'appuient au maximum sur les cas et les besoins des participants

Nombreux échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

#### Public concerné

Cadres, dirigeants d'entreprise, responsables d'équipe, ayant par leur fonction une autorité hiérarchique ou fonctionnelle, débutant ou non, désirant acquérir des outils fondamentaux de management

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41 et  
joel@licciardi-formation.com

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un

webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous

8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



## DÉVELOPPEZ VOTRE IMPACT À L'ORAL

Valorisez vos interventions orales par un entraînement adapté.

### PROGRAMME

#### Réussir le premier contact

- Découvrir votre façon de vous exprimer et votre image
- Suivre un fil conducteur sans notes
- Prendre conscience de vos points forts et des pistes d'amélioration
- Valoriser votre activité
- Présenter votre entreprise ou activité de manière percutante
- Capter l'attention

#### Sortir de votre coquille

- Gérer votre débit de parole

- Regarder votre auditoire
- Utiliser des gestes signifiants pour appuyer vos messages
- Motiver et faire agir
- Mieux vendre une idée ou une action à réaliser
- Utiliser des preuves pour étayer vos arguments
- Intervenir à l'improviste
- Rassembler vos idées rapidement

#### Partager votre compétence

- Pour enseigner ou expliquer :

choisir des mots, des supports pour être compris de tous

- Animer un groupe, dynamiser une réunion
- Donner la parole
- Recentrer le débat
- Ouvrir une séquence de questions-réponses à la fin d'un exposé

#### Communiquer en situation difficile

- Gérer les polémiques
- Présenter et féliciter un intervenant
- Valorisation d'interlocuteur et expressions des émotions

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Apprendre à formuler rapidement un message clair et à l'exprimer avec concision
- Structurer ses interventions
- Mettre en adéquation son image, son style

## ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

1 journée de 7h ou autre formule au choix

#### Durée en formation collective :

14 heures de formation réparties sur 2 journées espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Méthodes pratiques, progressives orientées vers les attentes de chaque participant

Prise de parole à chaque séance

Ambiance bienveillante et positive

Échange sur les mises en pratiques des techniques acquises et du savoir-être

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un

transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, cameraordinateur, vidéos d'illustration

Les films des prestations filmées sont remis aux participants

### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

### Public concerné

Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, consultants, professeurs, formateurs, conférenciers, élus, ayant ou non l'expérience de la prise de parole en public

Equipe de direction, d'ingénieurs, cadres, commerciaux...

### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41 et  
joel@licciardi-formation.com

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un

webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous

8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.





## RENFORCEZ VOS CAPACITÉS DE FORMATEUR

Pratiquez les règles essentielles de l'animation et de la pédagogie.

### PROGRAMME

#### Identifier les enjeux de la formation

- Définir les objectifs à atteindre
- Préciser les messages à transmettre
- Connaître le public à former

#### Concevoir une action de formation pertinente et vivante

- Choisir les méthodes pédagogiques
- Créer des supports pédagogiques
- Construire une trame d'animation
- Choisir les mises en situation

#### Accompagner la formation

- Eviter les handicaps de l'isolement et du temps
- Favoriser l'auto-formation
- S'appuyer sur l'apport des nouvelles technologies

#### Savoir animer en individuel ou en groupe

- Créer une dynamique de groupe
- Vaincre les résistances au changement
- Comprendre la psychologie des adultes

- Intégrer les mécanismes de l'apprentissage
- Maintenir l'attention et la motivation au cours de la formation, impliquer les stagiaires
- Favoriser la participation et l'implication
- Gérer les situations délicates

#### Évaluer et mesurer l'impact de la formation

- Mettre en place des évaluations à chaud, à froid
- Choisir de bons indicateurs

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Savoir transmettre un savoir-faire
- Pouvoir animer efficacement un groupe
- Adapter les méthodes et supports aux objectifs pédagogiques
- Maîtriser tous les champs de l'acte pédagogique

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

#### Durée en formation individuelle :

3 demi-journées soit 12 heures ou autre formule au choix

#### Durée en formation collective :

21 heures de formation réparties sur 3 journées espacées

#### Tarifs de la formation :

Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'utilisation de plusieurs méthodes a pour but de maintenir en permanence la concentration et l'implication des participants

Pratiques, progressives et positives, ces méthodes portent sur les priorités et les attentes des participants

L'enchaînement précis des exercices permet de se perfectionner jusqu'aux niveaux les plus élevés, pour gagner en puissance dans la conduite des formations futures

Utilisation de jeux

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

#### Public concerné

Tous les formateurs et toute personne désirant améliorer sa technique de conduite des groupes ou d'accompagnement individuel pour favoriser des apprentissages nouveaux et transmettre des connaissances.

Cette formation s'adresse à des formateurs permanents ou occasionnels.

### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41 et  
joel@licciardi-formation.com

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un

webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous

8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



## BOOSTEZ VOTRE MÉMOIRE

Augmentez vos performances en mémorisation, en quantité et en qualité.

### PROGRAMME

#### Apports fondamentaux

- Connaître le fonctionnement de votre mémoire et de l'activité cérébrale : âge, émotions, freins et blocages
- Comprendre le processus de mémorisation (motivation, attention, techniques de mémoire, rappels)
- Prendre confiance en vos qualités intellectuelles, les améliorer et les rationaliser
- Gagner du temps pour vos recherches

- Utiliser les différents canaux de mémorisation : vue, ouïe, toucher, odorat, goût

#### Attitudes et comportements

- Hygiène de vie et mémorisation
- Notions de cerveau droit et cerveau gauche

#### Les méthodes

Astuces mnémotechniques célèbres  
Présentation des principales techniques :

- méthode des lieux ou loci, méthode des fiches
- méthode de la chaîne d'images,
- mémoire des noms
- mémoire des chiffres, mémorisation d'un texte, d'un discours
- la carte heuristique ou mentale
- les « flash cards »

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Pouvoir mémoriser une grande quantité d'informations rapidement
- Mémoriser le nom des personnes, des langues étrangères, des capitales, des textes
- Renforcer votre attention
- Organiser des rappels pour enrayer la courbe de l'oubli

### ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, formateur et coach depuis 30 ans

**Lieux :** mis à jour régulièrement

**Durée en formation individuelle :**  
2 demi-journées soit 8 heures ou autre formule au choix

**Durée en formation collective :**  
14 heures de formation réparties sur 2 journées espacées

**Tarifs de la formation :**  
Ils dépendent de la formule choisie

Cette formation peut être réalisée entièrement sur mesure pour une équipe, en entreprise ou en individuel, avec un programme et une durée à la carte.

**PRE-REQUIS :** aucun

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

L'apport théorique représente 20 % du temps, la pratique 80%

La formation est essentiellement pratique

Chaque participant est impliqué dans un processus très actif. Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles

L'espacement des séances permet une assimilation durable et un transfert des acquis vers l'activité quotidienne

Matériel fourni : classeur de référence, questionnaires, plans d'applications personnelles, aides visuelles, fiches mnémotechniques

Matériel utilisé : vidéoprojecteur, ordinateur, vidéos d'illustration

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien avant la formation

Contacts réguliers avec le formateur pendant la formation

Évaluation au début de la formation, à mi-parcours, à la fin de la formation et à froid 1 mois après la formation

Suivi régulier du formateur après la formation

#### Public concerné

Adultes, hommes et femmes de tous horizons souhaitant mieux utiliser les ressources de leur mémoire

#### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Contact avec Joël Licciardi**  
**06 85 83 68 41 et**  
**joel@licciardi-formation.com**

Au maximum 8 jours avant le début de la formation (si elle est collective). Ou, exceptionnellement, dans certains cas, même si la formation est lancée.

Possibilité de s'informer avec un

webinaire ou une séance d'essai gratuits.

Remplissage d'un formulaire de présentation et d'évaluation des besoins par les participants.

Entretien préalable de 30 minutes du formateur avec tous les participants avant la formation.

Envoi d'un programme et d'un devis sous

8 jours.

Suivi personnalisé suivant toute la durée de la session.

Entretien préliminaire tripartite avec le prescripteur, s'il y a lieu.

Après validation du programme et du devis, envoi du contrat ou d'une convention de formation.

#### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons nos formations à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.





## COACHING INDIVIDUEL

### Pour atteindre des objectifs personnels et professionnels concrets.

Le coaching professionnel permet au client d'obtenir des résultats concrets et mesurables. Il repose sur des méthodes d'analyse, de diagnostic, de questionnement. Le coach stimule la réflexion du coaché pour passer à l'action.

## PERSPECTIVES

L'accompagnement de coaching a pour finalité le développement des potentiels et de des compétences du coaché dans le cadre d'objectifs professionnels.

Il répond à des situations diverses :

- Prendre la parole en public
- Développer son leadership
- Réussir une prise de fonction
- Créer de nouveaux leviers de performance et d'épanouissement
- Appliquer ses responsabilités au sein de son contexte professionnel
- Dépasser un obstacle professionnel
- Améliorer la qualité et l'efficacité de ses relations de travail
- Faire face à une situation de stress, de conflit ou de souffrance au travail
- Mieux s'appuyer sur son équipe et la faire progresser
- Réussir des négociations difficiles, etc.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Faire un bilan et se projeter dans l'avenir
- Elaborer les stratégies pour atteindre ses objectifs
- Mieux utiliser ses ressources, ses capacités, ses talents personnels
- Créer des relations épanouissantes avec son entourage
- Concilier équilibre personnel, familial, professionnel et social
- Réussir une prise de fonction
- Dépasser un obstacle professionnel
- Améliorer la qualité et l'efficacité de ses relations de travail
- Faire face à une situation de stress ou de souffrance au travail
- Mieux s'appuyer sur son équipe et la faire progresser
- Réussir des négociations difficiles

## ORGANISATION

**Intervenant et qualification :**  
Joël Licciardi, Nicole Licciardi, formateurs certifiés

**Lieux :** soit par visio-conférence, soit en présentiel

**Durée :**  
En général, 6 à 10 séances de 1h30 à 2 heures ou autre formule au choix

**Dates :** à la demande- les séances sont espacées de 15 jours environ

**Tarifs du coaching professionnel individuel :** de 2 000 € à 4 000 € HT

**PRE-REQUIS :** aucun

### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Le coaching repose sur des méthodes d'analyse, de diagnostic, de questionnement et d'entraînement issues des sciences humaines et sociales.

Forme rigoureuse de dialogue, il requiert des capacités d'écoute active et la faculté de stimuler la réflexion en vue de l'action décidée par le coaché.

Le coaché élabore ses propres solutions.

Les approches utilisées par le coach sont multiples et font appel à la créativité du client, questionnement spécifique, analyse systémique, confrontation, feed-back, méta-communication, techniques projectives, jeux de rôle, simulations...

L'intervention du coach, grâce à un questionnement spécifique et des outils créatifs d'approfondissement, vise :

- à mieux appréhender des situations professionnelles vécues
- la co-construction de scénarii de progrès

### Méthodes de suivi et d'évaluation des coachés

Contacts réguliers planifiés avec le coach pendant le coaching

Bilan à la fin du coaching avec le coach, le participant et le prescripteur (si le coaching est prescrit)

### Public concerné

Cadres, dirigeants, ingénieurs, commerciaux, financiers, juristes, enseignants, professions libérales, étudiants, toute personne ayant un objectif de changement...

### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41  
joel@licciardi-formation.com

**Nicole Licciardi**  
06 85 83 68 41  
nicole@licciardi-formation.com

Entretien préliminaire d'une heure offert

Entretien préliminaire avec le prescripteur (si le coaching est prescrit)

Envoi d'une charte, d'un document d'explications sur le coaching, d'un devis

Après acceptation du devis, envoi d'un contrat de coaching

### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons notre coaching à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



## COACHING DE GROUPE

**Pour développer l'esprit de coopération et avancer vers la performance.**

Le coaching d'équipe vise le développement de la maturité d'une équipe, de son efficacité et de son intelligence collective pour plus de performance. Il s'appuie sur les interactions entre les individus, et l'environnement.

### PERSPECTIVES

- Partager une vision commune
- Transformer les résistances au changement
- Responsabiliser les membres de l'équipe
- Améliorer le fonctionnement de l'équipe
- Mobiliser les équipes autour d'un projet
- Apprendre à travailler ensemble
- Créer ou renforcer l'identité d'un groupe
- Renforcer la cohésion et la solidarité

### OBJECTIFS

#### OPÉRATIONNELS

**La finalité d'un coaching d'équipe est le développement de la coopération**

- Créer les conditions d'émergence d'une coopération en équipe
- Favoriser une réflexion en équipe sur le fonctionnement à développer et les actions à mettre en œuvre
- Accompagner le développement d'une pratique managériale facilitant la coopération

#### Les objectifs du dispositif

- Créer un cheminement qui est un « fil d'Ariane » partagé et qui engage l'équipe

- Déployer des espaces de travail pour fonder des expériences communes et apprenantes

#### Les particularités d'une approche centrée sur la coopération

- La démarche n'est pas orientée vers le ou les « problèmes » de l'équipe, sans les nier. Il s'agit de concentrer l'intervention sur l'expression et la mobilisation des compétences collectives
- L'intervention vise à créer les conditions d'émergence de la coopération
- L'intervention met en lien les besoins spécifiques de l'équipe et les axes de travail impliqués par la coopération

### ORGANISATION

#### Intervenant et qualification :

Joël Licciardi, Nicole Licciardi, formateurs certifiés

**Lieux :** soit par visio-conférence, soit en présentiel

**Durée :** variable

**Dates :** selon les demandes de coaching

**Tarifs du coaching d'équipe :**

300 €/heure pour un groupe de 4 à 8 participants

**PRE-REQUIS : aucun**

#### Méthodes et moyens pédagogiques utilisés - Ressources

Séminaire d'équipe  
Supervision de réunion d'équipe  
Ateliers thématiques (workshops)  
Entretiens manager de l'équipe

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des apprenants

Entretien préalable avec les acteurs-clé et l'équipe  
Co-diagnostic d'équipe  
Observation, débriefing, feedback  
Animation, régulation, cadrage

#### Méthodes de suivi et d'évaluation des coachés

Contacts réguliers planifiés avec le coach pendant le coaching  
Bilan à la fin du coaching avec les participants et le prescripteur

#### Public concerné

Equipe de 6 à 12 participants  
Les comités de Direction (problèmes de territoires, pilotage de changements culturels et organisationnels, évolution des métiers, clarification des stratégies...)  
Les Services, Départements ou Directions travaillant sur leur

projet, leurs missions ou leur organisation  
Les équipes nouvellement constituées (fusions, nouvelles recrues...)  
Les groupes travaillant en réseau  
Les groupes de Projets transverses

### Modalités d'inscription et personne à contacter

**Joël Licciardi**  
06 85 83 68 41  
joel@licciardi-formation.com

**Nicole Licciardi**  
06 85 83 68 41  
nicole@licciardi-formation.com

Entretien préliminaire d'une heure offert

Entretien préliminaire avec le prescripteur (si le coaching est prescrit)

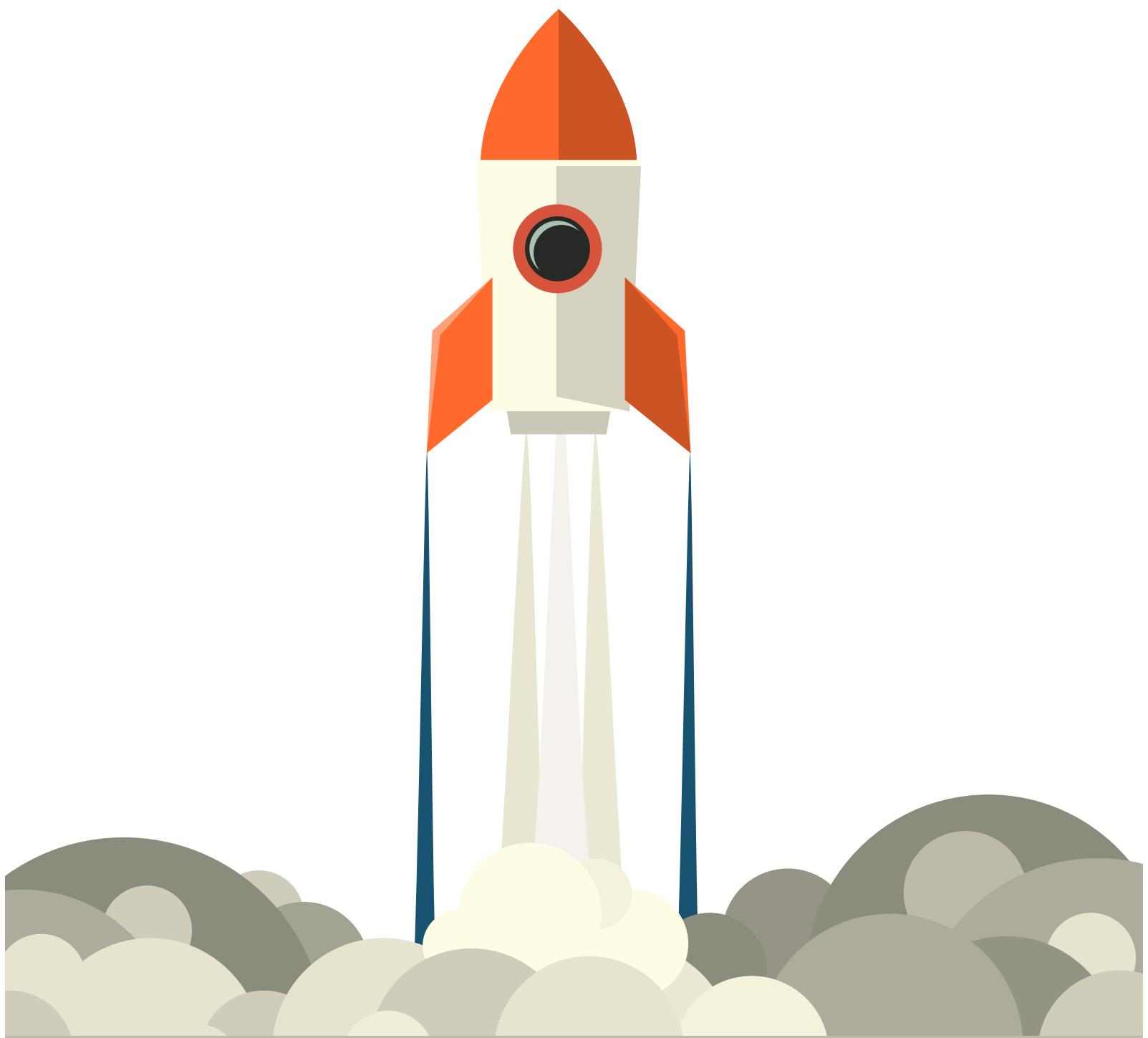
Envoi d'une charte, d'un document d'explications sur le coaching, d'un devis

Après acceptation du devis, envoi d'un contrat de coaching

### Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Nous serons heureux de vous accueillir et nous adapterons notre coaching à vos besoins. Si nécessaire nous vous orienterons vers d'autres organismes.

Pour tout besoin, me contacter au 06 85 83 68 41 ou via le formulaire de contact sur notre site.



**Joël Licciardi Formation**

30, ceinture du Parc Thermal – 13011 Marseille  
Tél. : 06 85 83 88 41 | [www.licciardi-formation.com](http://www.licciardi-formation.com)