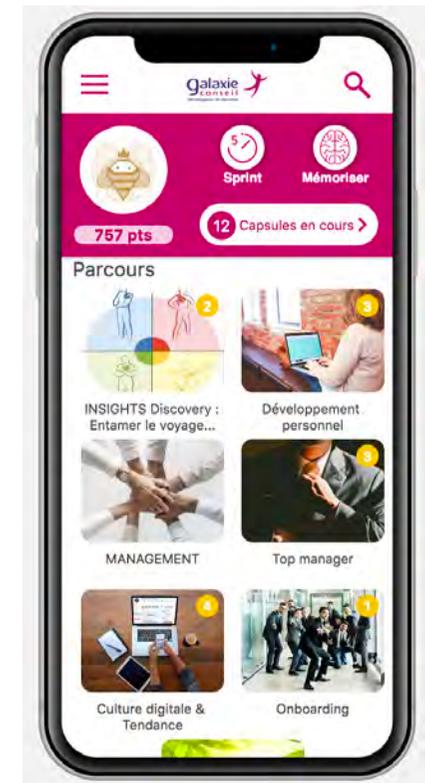


CATALOGUE CAPSULES SUR ÉTAGÈRE

TEAM TRAINING

GALAXIE CONSEIL ET FORMATION



INSIGHTS DISCOVERY 6 capsules



LES FONDATIONS DU MODÈLE

Pour mieux comprendre les
origines du modèle INSIGHTS
Discovery



COMPRENDRE SOI ET LES AUTRES

Comprendre les caractéristiques
des couleurs INSIGHTS Discovery

INSIGHTS DISCOVERY
6 capsules



**ADAPTATION STYLE D'AUTRUI :
DOMINANTE BLEU**

Ayant comme dominante la couleur Bleu Frais, comprendre comment adapter sa communication à chacune des 4 énergies



**ADAPTATION STYLE D'AUTRUI :
DOMINANTE ROUGE**

Ayant comme dominante la couleur Rouge Ardent, comprendre comment adapter sa communication à chacune des 4 énergies



**ADAPTATION STYLE D'AUTRUI :
DOMINANTE JAUNE**

Ayant comme dominante la couleur Jaune Brillant, comprendre comment adapter sa communication à chacune des 4 énergies



**ADAPTATION STYLE D'AUTRUI :
DOMINANTE VERT**

Ayant comme dominante la couleur Vert Calme, comprendre comment adapter sa communication à chacune des 4 énergies

ÊTRE ACTEUR DE PROGRÈS

8 capsules



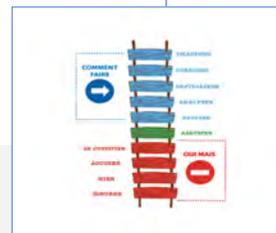
LA PERSONNALITÉ VS LE COMPORTEMENT

Quelle est la différence entre la personnalité et le comportement ?

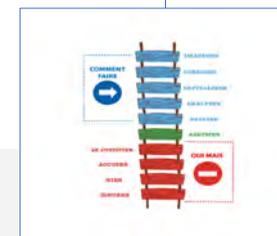


UN COMPORTEMENT, C'EST QUOI ?

Qu'est ce qu'un comportement et comment nos émotions influent-elles sur celui-ci



LES COMPORTEMENTS DU BAS DE L'ÉCHELLE DES COMPORTEMENTS



LES COMPORTEMENTS DU HAUT DE L'ÉCHELLE DES COMPORTEMENTS

ÊTRE ACTEUR DE PROGRÈS
8 capsules



**LA DYNAMIQUE DE LA
CONFIANCE**

Comment créer une dynamique
de confiance



**OUTIL POUR DÉCODER
L'ÉCHELLE DES
COMPORTEMENTS**



**HISTOIRE DE LA
PROGRAMMATION NEURO
LINGUISTIQUE**

La PNL est un ensemble de
techniques de communication et
de transformation de soi



**LA PNL ET LA GESTION DES
ÉMOTIONS**

La PNL propose plusieurs
techniques pour gérer les
émotions

LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

3 capsules



LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

Comprendre et analyser les situations de ses collaborateurs afin d'adopter la posture managériale la mieux adaptée pour plus d'efficience.



APPROFONDISSEMENTS

Le management persuasif



LA DÉLÉGATION

Qu'est ce que la délégation ?

ANIMATION MOBILISATRICE

6 capsules



LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

Aligner nos émotions à nos demandes pour mieux communiquer



LA CONDUITE DE RÉUNION

Comprendre les différents types de réunions et leur animation



LA PNL ET LE LEADERSHIP

La place de la PNL dans le leadership

ANIMATION MOBILISATRICE 6 capsules



LA RÉUNION MOBILISATRICE – APPROFONDISSEMENTS

Comprendre les mécanismes de
la réunion mobilisatrice



LA SOCIO DYNAMIQUE DE FAUVET

Qu'est ce que la sociodynamique
de Fauvet ?



MANAGEMENT SITUATIONNEL PERSUASIF

Qu'est ce que le management
persuasif ?

L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION NIVEAU 1

5 capsules



L'ÉVALUATION, C'EST QUOI ?

L'évaluation est une des 4 missions du manager



LES ATTITUDES DE CONDUITE D'ENTRETIEN - PORTER

Savoir créer de l'influence et de la non influence pendant l'entretien



LES CLÉS DE L'ÉVALUATION - 2 : LA COURBE D'APPRENTISSAGE

La courbe d'apprentissage met en avant 2 types de qualités : naturelles et contradictoires



LES CLÉS DE L'ÉVALUATION - 1 : MÉTHODE SVP

Avoir les clés pour guider son questionnement



LES GRANDES ÉTAPES DE L'ÉVALUATION 1

Structurer l'évaluation pour donner envie et nourrir la confiance mutuelle

L'ENTRETIEN D'ÉVALUATION NIVEAU 2

3 capsules



LES GRANDES ÉTAPES DE L'ÉVALUATION 2

Savoir construire un objectif d'évaluation



LES GRANDES ÉTAPES DE L'ÉVALUATION 3

Savoir conduire l'entretien professionnel



LES TECHNIQUES DE CONDUITE D'ENTRETIEN

Les Techniques d' Interview

LA CONDUITE DU CHANGEMENT

5 capsules



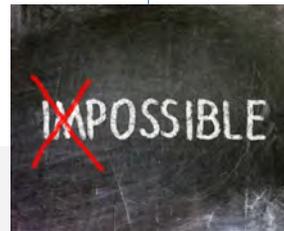
LA PNL ET LE CHANGEMENT

La PNL est une approche adaptée pour comprendre et accompagner le changement



LA PNL ET LE LEADERSHIP

La place de la PNL dans le leadership



COMPRENDRE LE CHANGEMENT

Clarifier ce qu'est un changement, les différents types et les étapes



ACCOMPAGNER L'INDIVIDU

Sur quoi peut agir un manager pour accompagner ses collaborateurs



ACCOMPAGNER AVEC LA CNV

La communication non violente (CNV) est un processus de communication élaboré par Marshall B. Rosenberg

LA PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE

6 capsules



HISTOIRE DE LA PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE

La PNL est un ensemble de techniques de communication et de transformation de soi



LA PNL ET LE LEADERSHIP

La place de la PNL dans le leadership



LA PNL ET LE CHANGEMENT

La PNL est une approche adaptée pour comprendre et accompagner le changement

LA PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE

6 capsules



LA PNL ET LA RÉOLUTION DE CONFLITS

La PNL propose un outil très efficace pour résoudre les conflits: les Positions de Perception



LA PNL ET LA GESTION DES ÉMOTIONS

La PNL propose plusieurs techniques pour gérer les émotions



L'HYPNOSE ERICKSONIENNE

Comment créer un état modifié de conscience

LE STRESS

10 capsules



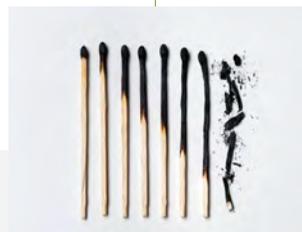
LE STRESS

Qu'est ce que le stress ?



LE BURN IN

Le burn-in constitue la première phase de l'épuisement professionnel qui précède le burn-out



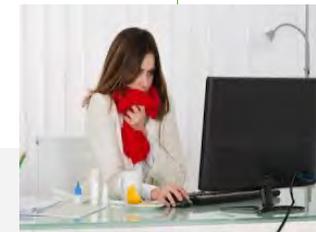
LE BURN OUT

Le Burn Out c'est quoi ?



LE BORE OUT

Le syndrome d'épuisement professionnel



LE PRÉSENTÉISME

Quel est ce phénomène également appelé démission intérieure

LES OUTILS DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL
15 capsules



QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL :
MON AUTODIAGNOSTIC



QU'EST CE QUE LA QVT ?



LES 4 CLÉS DU TÉLÉTRAVAIL
EFFICACE



LE DROIT À LA DÉCONNEXION



ÉVALUER ET PÉRENNISER LA
DÉMARCHE QVT

LES OUTILS DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

15 capsules



LA PSYCHOLOGIE POSITIVE

Pour développer sa résilience, son optimisme et son bien-être



LE YOGA DES YEUX

Les techniques à utiliser pour défatiguer vos yeux



LE MASSAGE ASSIS EN ENTREPRISE

Comment se détendre au travail



LA POSITION ERGONOMIQUE AU TRAVAIL

Quelle posture pour bien travailler



LA PLEINE CONSCIENCE

Comment être attentif à l'instant présent

LES OUTILS DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

15 capsules



LE R.A.S.S.S

5 axes qui nous permettent
d'être acteur pour mieux gérer
notre stress



L'ALIMENTATION

Comment mieux s'alimenter ?



L'ÉQUILIBRE ACIDO BASIQUE

Hygiène de vie par son équilibre
alimentaire



L'HYPNOTHÉRAPIE

L'hypnose à des fins
thérapeutiques



L'AROMATHÉRAPIE EN ENTREPRISE

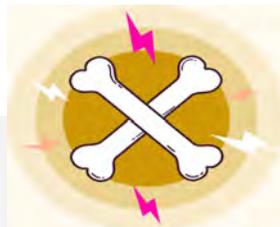
Comment créer une atmosphère
propice à la concentration ou à la
détente

SENSIBILISATION AUX TROUBLES MUSCULO SQUELETTIQUES

8 capsules



AJUTO DIAGNOSTIC
LES TMS DANS MON TRAVAIL



A LA DÉCOUVERTE DES TMS



PODCAST :
CAUSES ET FACTEURS DE
RISQUES DES TMS



IDÉES RECUES ET BONNES
PRATIQUES POUR LES TMS

SENSIBILISATION AUX TROUBLES MUSCULO SQUELETTIQUES

8 capsules



**LES PRINCIPAUX SYNDROMES
DES TMS**



**QUIZ VIE :
SITUATIONS TMS ET
CONCLUSION**



**BATTLE :
TESTEZ VOS CONNAISSANCES
SUR LES TMS**



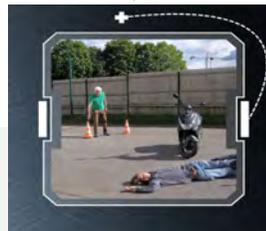
**SONDAGE :
ÉVALUEZ LE PARCOURS
SUR LES TMS**

LES GESTES DE PREMIERS SECOURS

12 capsules



**PREMIERS SECOURS :
MON AUTODIAGNOSTIC**



LA PROTECTION



L'ALERTE



**ÉTOUFFEMENT PAR
OBSTRUCTION DES VOIES
AÉRIENNES**

LES GESTES DE PREMIERS SECOURS

12 capsules



LES HÉMORRAGIES



LES PLAIES SIMPLES ET GRAVES



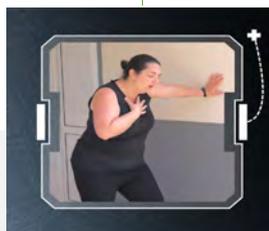
**LES BRULURES GRAVES ET
SIMPLES**



**LES TRAUMATISMES DES OS ET
ARTICULATIONS**

LES GESTES DE PREMIERS SECOURS

12 capsules



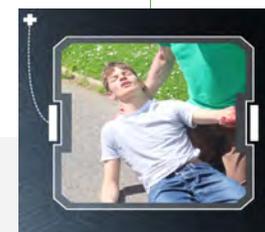
LES MALAISES



LA PERTE DE CONNAISSANCE



L'ARRÊT CARDIO RESPIRATOIRE



LIVE :
**TESTEZ VOS CONNAISSANCES
SUR LES GESTES QUI SAUVENT**

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

12 capsules



LE DÉFI POSITIF

Qu'est ce que l'expérience optimale ?



LA PSYCHOGÉNÉALOGIE

Le lien entre la psychologie et la généalogie



LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

Aligner nos émotions à nos demandes pour mieux communiquer

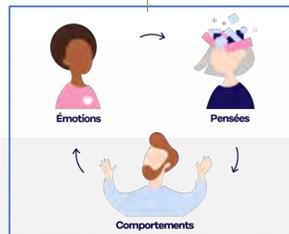


L'HYPNOSE ERICKSONIENNE

Comment créer un état modifié de conscience

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

12 capsules



LES T.C.C

Qu'est ce qu'une thérapie
comportementale et cognitive ?



LA RÉSILIENCE

Avoir la capacité de rebondir



LA RIGOLOGIE

L'art de rire



L'ÉCOUTE ACTIVE

Comment bien écouter ?

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

12 capsules



LA LITHOTHÉRAPIE

L'utilisation des pierres dans le mieux être



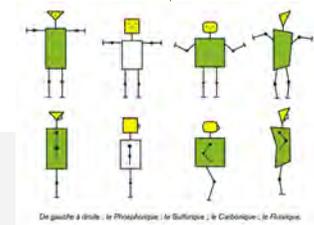
LA MORPHOSYCHOLOGIE

L'étude des caractéristique du visage ou encore de la posture du corps peut nous donner des renseignements essentiels sur notre personnalité



LES 5 BLESSURES DE LISE BOURBEAU

Comprendre les problèmes d'ordre physique, émotionnel ou mental par les cinq blessures importantes : le rejet, l'abandon, l'humiliation, la trahison et l'injustice



LA TYPOLOGIE DE VANNIER

Le docteur Vannier étudie l'Homme dans trois aspects : le transmis, l'acquis et le remis

UN MONDE D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

11 capsules



C'EST QUOI L'IA ?



**CHAT GPT :
L'ALGORITHME QUI PARLE**



PROMPTER AVEC CHAT GPT



**FORMER AVEC L'ASSISTANCE DE
CHAT GPT**

UN MONDE D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

11 capsules



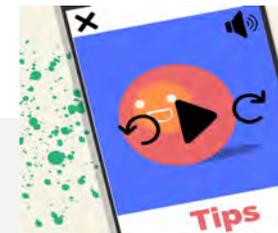
**PROMPTER POUR GÉNÉRER UNE
BELLE IMAGE**



**CRÉER DES ILLUSTRATIONS
AVEC L'IA**



**IA RACE : LA COURSE CONTRE LA
MONTRE**



IA : TIPS CHALLENGE

UN MONDE D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

11 capsules



IA : LE FINAL BOSS CHALLENGE



**BATTLE :
CURIOSITÉS DE L'IA !**



LE FUTUR DE L'IA MAINTENANT

CULTURE DIGITALE ET TENDANCES

5 capsules



**SAVOIR DÉTECTER LES
FAKE NEWS**



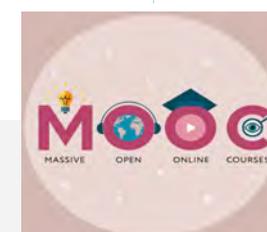
LA E-RÉPUTATION



**COMMUNIQUER À L'ERE DU
DIGITAL**



LES INFLUENCEURS



LES MOOC

VENTE
8 capsules



LA VENTE C'EST QUOI ?

Définition



**LES TECHNIQUES DE CONDUITE
D'ENTRETIEN COMMERCIAL**

Avoir les clés pour mener un
entretien de vente



**LA PNL ET LA GESTION DES
ÉMOTIONS**

La PNL propose plusieurs
techniques pour gérer les
émotions



**LES ÉTAPES DE LA VENTE
EFFICACE**

Méthode de vente : les
différentes étapes

VENTE
8 capsules



SE PRÉPARER EFFICACEMENT

Les axes clés de préparation de l'efficacité commerciale



CRÉER LA RELATION

Constituer une relation commerciale pro et proche



**DÉCOUVRIR POUR MIEUX
COMPRENDRE SON CLIENT**

Avoir les clés de la découverte



LA VENTE ARGUMENTÉE

Toutes les clés de l'argumentation

VENTE CONQUÊTE
5 capsules



OBJECTIF DE PROSPECTION

Méthode et ciblage objectif de prospection



TRAITER LES OBJECTIONS

Mieux appréhender les objections et en faire des leviers plutôt que des obstacles



LA PNL ET LE LEADERSHIP

La place de la PNL dans le leadership



LA DYNAMIQUE DE LA CONFIANCE

Comment créer une dynamique de confiance



CONCLURE SA VENTE

Acquérir les techniques de conclusion pour engager son client

VENTE EXPERT capsules



CONCLURE SA VENTE

Acquérir les techniques de conclusion pour engager son client



LA VENTE PERSUASIVE

Mieux comprendre les différents besoins et l'approche de la vente persuasive



TRAITER LES OBJECTIONS

Mieux appréhender les objections et en faire des leviers plutôt que des obstacles



LA VENTE DE SOLUTIONS ALTERNATIVES

Technique de vente avec différentes solutions possibles : définition et méthode

*Chaque mois notre bibliothèque de capsule s'enrichie.
N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations*

