

BORIS LEHMANN

Après 15 années d'expérience dans le management de services (hôtellerie, aéroport, agence de publicité), c'est en 2008 que je me suis lancé dans l'entrepreneuriat en créant une agence d'évènementiel spécialisée dans la cohésion d'équipes des entreprises et des institutions.

MA LIGNE CONDUCTRICE

Accompagner les individus tant sur un plan communicationnel que comportemental et les aider à la performance, la créativité et l'ouverture au changement.
Voilà ce qui m'anime.

C'est en 2016 que j'ai pris la décision de m'investir pleinement dans mon projet de vie : « Devenir coach et formateur professionnel afin d'aligner mes expériences avec ce que je suis et ce que je fais. »

C A T A L O G U E D E F O R M A T I O N

VERSION . 4 - JANVIER 2024

B O R I S L E H M A N N



CERTIFICATIONS

Certifié RNCP 6 à l'Ecole Française de Coaching Paris. Je suis membre de la fédération EMCC, et de ce fait référencé au syndicat le Simacs. Engagé dans une démarche de coaching encadré, Boris est supervisé dans sa pratique. J'ai créé des programmes de formation spécialisés dans les comportements, la relation aux autres et l'organisation avec des outils pratiques et applicables.

CERTIFICATIONS TECHNIQUES :

Process Communication Model®

Intelligence émotionnelle EQI®

Intelligence collective (formé par Robert Dilts)

Technicien PNL

Thérapie systémique de Palo Alto niveau 1

Boris LEHMANN
Coach professionnel certifié
@borislehmannpro
www.borislehmann.fr



GRÉGOR Y PINAUD-PLAZANET

Passionné par l'être humain, j'aime décortiquer les processus décisionnels et les facteurs motivants permettant de passer à l'action. J'aime appréhender et piloter les transitions et les changements par le biais de la motivation.

Fort de mon expertise en tant que responsable qualité au sein de grands groupes, et en tant que qu'entrepreneur aujourd'hui, j'accompagne les entreprises dans leurs certifications et leur développement avec une approche holistique.

L'approche holistique, par sa réflexion systémique, permet de mener à bien tous les projets de transformation de manière progressive et durable, ce qui est vital dans notre monde économique actuel.



GRÉGORY PINAUD-PLAZANET

CONSULTANT, FORMATEUR ET COACH PROFESSIONNEL

CERTIFICATIONS

Certifié par l'AFNOR sur les systèmes de management

Certifié Trainer Dale Carnegie en Leadership et Communication

Certifié praticien niveau II par BMO sur les processus décisionnels

NOS FORMATIONS

01

Développer son
leadership

02

L'expérience
client | Niveau 1

03

L'expérience
client | Niveau 2

04

Pilotage PME/TPE

05

Gestion du stress
et des émotions

06

Technique manuelle
crânienne et myo-
fascial EGL



D É V E L O P P E R S O N L E A D E R S H I P

DE LA COMMUNICATION DE MOTIVATION À LA
COMMUNICATION DE CRISE

Cette formation s'adresse à toute personne ayant la nécessité d'intervenir en public dans son activité professionnelle.

Aucun pré-requis n'est demandé.

OBJECTIF DE LA FORMATION : Être à l'aise à l'oral en toute circonstance

- **Surmonter le trac.** Comment développer le contrôle des impulsions liées à la prise de parole. Savoir respirer, questionner et écouter avant de prendre la parole afin de le faire sur un contenu concret.
- **Prendre la parole sans y être préparé.** Comment faire face à la nécessité de communiquer une ou plusieurs informations sans que celles-ci ne soient préparées d'avance. Construire un référentiel permettant d'entamer un échange sans se faire surprendre.
- **Exprimer ses idées avec clarté.** Comment poser un plan concret sur 3 points clés en quelques minutes.
- **Savoir prendre position.** Savoir communiquer ses idées fondées sur son système de valeurs de façon constructive et positive.
- **Maîtriser la gestion entre ses notes et l'oral.** Éviter de se perdre entre ses supports écrits et ce que l'on veut dire. Comment synthétiser ses notes pour en faire un support fiable de communication orale.
- **Se concentrer sur son auditoire** (duo, petite groupe, public). Parler en public nécessite de savoir construire un message qui soit destiné à son auditoire.

AU PRÉALABLE DE LA FORMATION :

Passage de votre test EQI[®] ou PCM[®], qui permettra d'évaluer vos points forts et vos points d'améliorations sur lesquels nous appuierons durant la formation. Un rapport complet vous sera remis en vue d'un entretien de debriefing individuel.

Durée : 1 heure.

Mode : distanciel (outil ZOOM).

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL, INDIVIDUEL OU EN GROUPE (4 À 12 STAGIAIRES)

JOURS 1 (7H)

9h - Accueil des participants.es

9h30 - La perception de soi (mieux de connaître pour mieux interagir)

11h - Pause

11h15 - L'expression individuelle (posture, ton, voix, rythme...)

12h30 - Pause déjeuner

13h30 - Point sur la matinée

14h - Le pitch, ou l'art de se présenter en public

15h45 - Pause

16h - Gérer les objections et les freins (dénouer les conflits)

17h - Fin de la journée 1

JOUR 2 (7H)

9h - Accueil des participants.es

9h30 - Comment gérer son stress ?

11h - Pause

11h15 - Savoir se présenter dans différents contextes professionnels

12h30 - Pause déjeuner

13h30 - Point retour sur la matinée

14h - Savoir présenter son activité en étant clair et synthétique

15h45 - Pause

16h - Préparation de l'examen filmé « je vends un nouveau service »

16h30 - Examen filmé

17h - Fin de la formation

LEADERSHIP

TARIFS

Avec TEST EQI 2.0 ou PCM | 1 750 € net (14h + 1h débriefing en visio)

Sans TEST EQI 2.0 | 1 300 € net (14h)

**BORIS
LEHMANN**

02 L'EXPÉRIENCE CLIENT

DÉVELOPPER UNE POSTURE RELATIONNELLE EFFICACE
NV.1 LES FONDAMMENTAUX

Cette formation s'adresse au personnel opérationnel travaillant en lien direct avec la clientèle (ventes et services).

Pré-requis : Cette formation s'adresse à toute personne travaillant dans une fonction de vente, de conseil ou d'accueil.

OBJECTIF DE LA FORMATION : Apprenez la méthode « S.O.U.V.E.N.I.R », les 7 étapes clés d'une expérience client impactante.

- **Développer une posture agile du.de la vendeur.se centrée sur le client et ses besoins.** Savoir écouter, détecter les besoins et faire émerger les désirs est la clé d'un.e vendeur.se qui saura passer du « simple vendeur.se » à l'accueil par l'expérience-client.
- **Savoir concevoir un parcours client** adapté au sein de votre commerce afin de lui faire vivre une expérience qu'il.elle retiendra comme positive.
- **Communiquer et développer son écoute active.** Sans savoir écouter, le.la vendeur.se se limite à la vente « sans réfléchir ». Il.Elle a besoin de savoir entendre derrière les mots les besoins des clients aéroportuaires.
- **Développer des relations professionnelles efficaces et positives** en créant un environnement favorable dans l'ensemble de la communauté des métiers de services qui constituent un aéroport.
- **Être un catalyseur de stress.** L'aéroport est source de beaucoup de stress, le.la vendeur.se expert ne se limite à des actions de vente, il.elle devient un.e accueillant.e en aéroport, prêt à rendre service à chaque client qu'il croise.

Passer de la vente traditionnelle à l'expérience clients permet de proposer à vos clients une nouvelle méthode d'accueil, de conseil, d'écoute et de prise en compte des attentes dans cet environnement dans lequel vous travaillez : un aéroport. Ce programme a été remanié pour répondre aux exigences d'une clientèle « post-covid ».

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL ET EN GROUPE (4 À 12 STAGIAIRES)

EXPERIENCE CLIENT 1

JOUR 1 (7H)

9h – Accueil des participants.es
9h30 – La posture du. de la vendeur.se
11h00 – Pause
11h15 – Agilité et intelligence émotionnelle du vendeur
12h30 – Pause déjeuner
13h30 – Point retour sur la matinée
14h00 – L'expérience client, son cadre et ses références 1
5h45 – Pause
16h – L'expérience client « post covid »
17H – Fin journée 1

JOUR 2 (7H)

9h – Accueil des participants.es / retours journée 1
9h30 – Écoute et reformulation
11h00 – Pause
11h15 – La gestion du stress du client
12h30 – Pause déjeuner
13h30 – Point retour sur la matinée
14h00 – Développer des relations efficaces au sein de l'aéroport
15h45 – Pause
16h – Développer les « ventes plaisir »
16h30 – Examen fin de formation QCM
17h – Fin de la formation

TARIFS

INTER 5 000 € net | 2 journées session groupe

**BORIS
LEHMANN**

03 L'EXPÉRIENCE CLIENT

DÉVELOPPER UNE POSTURE RELATIONNELLE EFFICACE
NV.2 APPROFONDISSEMENT

Cette formation s'adresse aux professionnels déjà en activité.
Pré-requis : Avoir suivi et validé le niveau 1 "Les fondamentaux".

OBJECTIF DE LA FORMATION

- **Orienter des solutions en développant son intelligence émotionnelle.** S'intégrer dans un groupe, identifier ses objectifs, connaître les différences de perception, d'émotions et leurs intensité, appréhender et développer la compétence du contrôle des impulsions, approfondir l'utilisation du TCC en communication en milieu professionnel et prendre la posture de consultant.
- **Répondre aux attentes du client en intégrant une posture agile de vendeur .**
- **Écouter et comprendre les besoins des clients, en intégrant son écoute active.**
- **Construire des relations professionnelles efficaces et positives en créant un environnement favorable.**
- **Agir sur soi.** Identifier les possibilités et facteurs de synchronisation et désynchronisation, identifier les écarts et leurs avantages, prendre en compte l'impacte de la gestion du temps dans notre stress, constater les désalignement de communication, savoir poser une ancre pour réguler ses émotions et son comportement et prendre des alternatives.
- **Adopter la bonne posture en cas de stress afin de favoriser une relation client de confiance.**

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL ET EN GROUPE (6 À 12 STAGIAIRES)

MATIN (3H30)

- 8h30 - Accueil des participants.es
- 8h40 - Introduction et présentation du programme
- 8h55 - Scénari Raction émotionnelle vs intelligence émotionnelle
- 9h25 - Intelligence collective
- 9h55 - Pause
- 10h10 - Intelligence émotionnelle
- 10h40 - Contrôle des impulsions
- 11h - TCC
- 11h30 - Si vous étiez coach ?
- 11h50 - Déclulsion

APRÈS MIDI (3H30)

- 13h30 - Accueil des participants.es
- 13h45 - Synchronisation et synchronicité
- 14h - Préparation en binôme
- 14h10 - Jeu de rôle : scénario désynchronisé
- 14h30 - Jeu de rôle : scénario synchronisé
- 14h50 - Constater les désalignement de communication
- 14h55 - Facteur aggravant du stress et la gestion du temps
- 15h15 - Pause
- 15h25 - Auto ancrage
- 15h45 - Cas pratique : dans la peau du Boss
- 16h - Évaluation
- 16h30 - Débriefing en groupe
- 16h50 - Feedbacks des participants

EXPERIENCE CLIENT 2

TARIFS

2 500€ net | 1 journée session groupe

**BORIS
LEHMANN**

02 P I L O T A G E P M E / T P E

ORGANISER, GÉRER, COMMUNIQUER, MANAGER... ET SUIVRE
VOTRE DÉVELOPPEMENT

Cette formation s'adresse aux gérant.es ou responsables d'une TPE/PME, ou créateur.trices d'entreprise, ou indépendant.es à votre compte dans le secteur des « métiers de service » (soit en relation directe avec la clientèle).

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- **Être capable d'adopter une posture de chef d'entreprise.** Savoir mettre en place un business plan clair et détaillé vous permettant de suivre et d'analyser votre activité
- **Construire une stratégie de communication efficace** en marquant votre différence parmi la concurrence. Mettre en place du veille active.
- **Bâtir des relations saines et constructives** (leadership, écoute du client, relations internes et externes) afin de construire un réseau fiable et soutenant le développement de votre entreprise.

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL, INDIVIDUEL OU EN GROUPE
(2 À 9 STAGIAIRES)

JOUR 1 (7H)

8h15 - Accueil des participants.es
8h30 - Début de la formation et présentation
9h00 - Module I : Organisation et gestion
12h30 - Pause déjeuner
13h30 - Présentation de l'après midi
15h00 - Temps d'échange sur le module
15h15 - Pause de 15 min
16h30 - Évaluation jour 1
17h15 - Débriefing de la journée 15 min et fin

JOUR 2 (7H)

8h15 - Accueil des participants.es
8h30 - Début de la formation et présentation
9h00 - Module II : Communication
12h30 - Pause déjeuner
13h30 - Présentation de l'après midi
15h00 - Temps d'échange sur le module
15h15 - Pause de 15 min
16h30 - Évaluation jour 1
17h15 - Débriefing de la journée 15 min et fin

JOUR 3 (4H)

8h15 - Accueil des participants.es
8h30 - Début de la formation et présentation
9h00 - Module III : Management
10h30 - Pause de 15 min
10h45 - Temps d'échange sur le module
12h00 - Évaluation DCS
12h15 - Bilan de la formation - fin de la formation

PILOTAGE PME/TPE

TARIFS

1 600 € net | par stagiaire

**BORIS
LEHMANN**

ESTELLE GAÏA

Coaching professionnel et personnel RNCP Niveau 6 reconnue d'Etat Sophrologie -
Réflexologie crânienne -
Intelligence émotionnelle

Je suis une femme avec un rôle de mère/maman et entrepreneuse qui a fait le saut pour trouver sa vocation. Coach professionnelle et personnelle certifiée NIV 6 reconnue d'Etat avec bien d'autres formations.

Avant mon hypersensibilité était un fardeau, aujourd'hui c'est ma différence qui fait la différence.

Parce que le temps est la seule chose que je ne pourrai pas arrêter j'ai décidé depuis 4 ans de changer de voie pour trouver la mienne et vous accompagner à une meilleure version de vous-même autour de 2 axes essentiels :

Autonomie et Responsabilité.



N U A N C E Z V O S O M B R E S
R E L E V E Z V O S C O U L E U R S

E S T E L L E G A Ñ A

C E R T I F I C A T I O N S

8 ans de travail en officine, avec spécialité dermo-cosmétique
4 ans d'entrepreneuriat en tant que coach professionnelle et
personnelle certification RNCP Niveau 6 (Ecole française de coaching)

CERTIFICATIONS TECHNIQUES :

Technicienne Programmation Neuro Linguistique agréée NLPNL
(Ecole française de coaching)

Sophrologie : Spécialité sophro-enfance ludique et parentalité
(Vifia Toulouse)

Réflexologie crânienne et praticienne Access Bars , EFT,
Fleurs de Bach et aromathérapie

Formatrice : Gestion des émotions et du stress, Communication Non
Violente (SPIP 82 et 81 Pole emploi, COM FORMATION...)

Certifiée à l'outil de diagnostic EQI 2.0 ® du Quotient Émotionnel

G E S T I O N D U S T R E S S E T D E S É M O T I O N S

GÉRER VOS ÉMOTIONS PAR LA CONNAISSANCE, LA PRISE DE
CONSCIENCE ET L'ÉCOUTE ACTIVE

Cette formation s'adresse à toute personne ayant la nécessité d'améliorer sa gestion du stress et de réguler son état émotionnel dans des relations professionnelles ou avec la clientèle et souhaitant savoir désamorcer un conflit.

Aucun pré-requis n'est demandé.

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Acquérir les bases de l'Ecoute Active.
- Maitriser les outils de gestion du stress et des émotions.
- Construire une stratégie de prévention du conflit.
- Analyser et adapter sa communication et maitriser la Communication non violente.

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL, INDIVIDUEL OU EN GROUPE
(4 À 10 STAGIAIRES)

JOUR 1 (7H)

9h - Accueil des participants.es
9h30 - L'Ecoute active
11h00 - Pause
11h15 - Gestion du stress et émotion
12h30 - Pause déjeuner
13h30 - Point retour sur la matinée
13h45 - Prévention conflit
14h45 - Pause
15h - Communication non violente
16H30 - Examen final de formation QCM
17H - Fin journée

GESTION DU STRESS

TARIFS

500 € net | par stagiaire (INTER)
1 500 € net | par session groupe (INTRA)

LES BASES DE LA TECHNIQUE MANUELLE CRÂNIENNE ET MYO-FASCIAL E GL

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir cette technique ou approfondir leurs connaissances.

Aucun pré-requis n'est demandé.

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Acquérir les bases en anatomie musculaires et crâniennes
- Savoir positionner, repérer les points vasculaires et points gâchettes
- Intégrer la technique et savoir l'appliquer.
- Savoir adapter sa palpation et ses prises manuelles à la sphère crânienne
- Connaître le langage et la posture au déroulement de la pratique

PROGRAMME

EN PRÉSENTIEL, INDIVIDUEL OU EN GROUPE
(2 À 10 STAGIAIRES)

JOUR 1 (6h)

10h- Accueil des participants.es
10h30-L'anatomie musculaire et crânienne
11h00-Pause
11h15-Le positionnement
12h30-Pause déjeuner
13h30-Point retour sur la matinée
13h45-La posture professionnelle
14h45-Pause
15h-Pratique et technique
16H30-Bilan de la première journée de formation
17H-Fin de journée

JOUR 2 (4H)

13h - Accueil
13h30 - Les points gâchettes et vasculaires
13h45 - Mise en pratique 1
4h45 - Pause
15h - Evaluation Finale pratique et QCM
16H30 - Bilan de la première journée de formation
17H - Fin de journée

TARIFS

500 € net par stagiaire

GESTION DU STRESS

INFORMATIONS

 MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de formation remis à la fin de la formation, avec les outils construits lors de la formation.

 MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation à compter de la signature de la convention. Le délai d'accès à la formation est de 4 semaines.

 ACCESSIBILITÉ

En cas de handicap, une étude de faisabilité sera faite afin de proposer une formation adaptée. Une salle de formation répondant aux normes d'accessibilité d'accueil du public est mise à disposition.

 MÉTHODES MOBILISÉES

En présentiel : Manuel de formation, Salle de formation, Pédagogie pratique, active, basée sur des situations concrètes apportées par les stagiaires. Alternance de présentations d'outils, d'exercices et de jeux de rôles.

En distanciel : Manuel de formation, Internet et ordinateur, La pédagogie active par l'échange, basée sur des situations concrètes apportées par les stagiaires. Alternance de présentations d'outils, d'exercices et de jeux de rôles. Atelier en salle de sous-groupe de travail - Restitution orale.

 ÉVALUATIONS

Les examens de fin de formation se feront par le biais de QCM avec un lien GoogleForm, de cas pratiques filmés ou de mise en situation.



TÉLÉPHONE

06 59 75 03 31

MAIL

contact@borislehmann.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Boris Lehmann



Cohésion
Émotion
Créativité
Motivation
Performance



Apprendre
ou **À LAISSER**®

CRÉATEUR DE LA
MÉTHODE "APPRENDRE
OU À LAISSER.®"



*La certification a
été délivrée au
titre des
catégories
d'actions
suivante :*
**ACTIONS DE
FORMATIONS**

Nos tarifs sont exonérés de TVA - Art. 261.4.4 a du CGI