



CATALOGUE
DE FORMATION

PRÉSENTATION

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. Aider à la performance, la créativité et l'ouverture au changement, voilà ce qui m'anime.

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

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.

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

Taux de satisfaction des formations 2021 : 98 %



Centre de
l'Intelligence
Emotionnelle

FORMATION : PILOTAGE TPE/PME



OBJECTIF DE LA FORMATION :

- **M1** : 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
- **M2** : Construire une stratégie de communication efficace en marquant votre différence parmi la concurrence. Mettre en place du veille active.
- **M3** : 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 de formation :

Niveau 1 : FONDAMENTAUX

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

L'évaluation :

Mise en situation / Cas pratique

Test en fin de jour 1- Ecrit - Durée : 45 mn. Avec l'outil « échelle inversée », présentez la ligne du temps des 3 prochains mois de votre entreprise en y insérant tous les éléments vus lors de ce module.

Test en fin de jour 2 - Evaluation pratique et écrit- Durée : 40mn. Créer un post pour les réseaux sociaux efficace. Connaitre par cœur les 5S pour marquer votre différence.

Test en fin de jour 3 - Ecrit - Durée : 15 mn. Définissez un objectif et calibrez-le selon le modèle SMART.

Les méthodes pédagogiques, techniques d'animation et outils en face à face pédagogique

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

Inscription et informations :

Siège social : 12 bis rue René de Naurois, 31340 Villemur sur Tarn - **contact@borislehmann.fr** - 06.59.75.03.31

SARL Consulting Genesis N° de déclaration d'activité : 76310824631 - Siret : 819 576 604 00030

Cible : Être gérant.e ou responsable d'une TPE/PME, ou créateur.trice d'entreprise, ou indépendant.e à votre compte dans le secteur des « métiers de service » (soit en relation directe avec la clientèle).

Pré-requis :

Être gérant.e ou responsable d'une TPE/PME, ou créateur.trice d'entreprise, ou indépendant.e à votre compte dans le secteur des « métiers de service » (soit en relation directe avec la clientèle).

Durée : 2,5 jours (18 heures)

Tarif : 1260,00 € ht (TVA 20%) - Soit 1512,00 € TTC les 2 jours et demi par stagiaire.

Lieu : En présentiel ou en distanciel

Format : Individuelle ou groupe de 2 à 9 personnes

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: A compter de la signature de la convention le délai d'accès pour débiter la formation est de 4 semaines.

La formation se déroule en présentiel ou en distanciel.

Pour accéder à la formation le stagiaire doit retourner la convention signée

Accessibilité : En cas de situation 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.

Référent handicap : Boris LEHMANN

Téléphone : 06 59 75 03 31 - **Mail** : contact@borislehmann.fr



FORMATION : PRISE DE PAROLE AVEC AISANCE EN TOUTES CIRCONSTANCES

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.
- * questionne.
- * 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** ® qui permettra d'évaluer vos points forts et vos points d'améliorations sur lesquels nous appuierons durant la formation.

Un rapport complet de 21 pages vous sera remis en vue d'un entretien de debriefing individuel. **Durée :** 1heure. **Mode :** distanciel (outil ZOOM).

Programme de formation :

Jour 1 (7 Heures)

- 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 le freins (dénouer les conflits)
- 17h – Fin de la journée 1

Inscription et informations :

Jour 2 (7heures)

- 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

L'évaluation :

CAS PRATIQUES FILMÉS

Les méthodes pédagogiques, techniques d'animation et outils en face à face pédagogique

En présentiel :

- Manuel de formation et PowerPoint
- Salle de formation - Caméra

En distanciel :

- Manuel de formation et PowerPoint
- Internet et ordinateur- Caméra

Cible : Toute personne ayant la nécessité d'intervenir en public dans son activité professionnelle.

Pré-requis : Aucun

Durée :

Avec TEST EQI 2.0 :

15 Heures soit 2 jours en présentiel + 1h de debriefing individuel en Visio
Horaires : 9 h – 12h30 et de 13h30 à 17h

Sans TEST EQI 2.0 :

14 Heures soit 2 jours en présentiel
Horaires : 9 h – 12h30 et de 13h30 à 17h

Tarif :

Avec TEST EQI 2.0 :

1750 € HT (TVA 20%) par stagiaire – 2100 € TTC

Sans TEST EQI 2.0 :

1200 € HT (TVA 20%) par stagiaire – 1440 € TTC

Lieu : En présentiel ou en distanciel

Format : Individuelle ou groupe de 4 à 12 stagiaires

Moyens pédagogiques : Support de formation remis à la fin de la formation

Modalités et délais d'accès: A compter de la signature de la convention le délai d'accès pour débiter la formation est de 4 semaines.

La formation se déroule en présentiel ou en distanciel. Pour accéder à la formation le stagiaire doit retourner la convention signée

Accessibilité : En cas de situation 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. **Référent handicap :** Boris LEHMANN

Téléphone : 06 59 75 03 31 - **Mail :** contact@borislehmann.fr



FORMATION : Team Building :

Favoriser la cohésion d'équipe autour des enjeux de l'entreprise

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- Apprendre à faciliter le dialogue et les échanges impliquant l'ensemble d'une équipe en favorisant la cohésion entre les membres du groupe. Création de jeux et d'ateliers pour développer la connaissance individuelle au service d'une équipe performante.
- Connaitre les différents modes adaptatifs des comportements de chacun pour construire ensemble une équipe centrée sur les talents de chacun au service de l'entreprise.
- Savoir mener et animer des ateliers créatifs et constructifs mêlant l'intelligence émotionnelle et l'intelligence collective. Le but étant de faire émerger « l'envie de faire » plutôt que le « savoir-faire ».
- Savoir prendre des initiatives pour travailler ensemble tout en instaurant un cadre de contrôle régulier.

A quel moment et pourquoi mettre en place une animation team building ?

Est-ce un temps de « détente et de partage » ou rencontrez-vous une difficulté de cohésion ?

L'animation team building a plusieurs facettes et peut répondre à plusieurs problématiques et/ou besoin.

Nous serons en mesure d'adapter notre programme selon les besoins réels de votre entreprise.

Programme de formation :

Jour 1 (7 heures)

8h30 - Accueil des participants.es

9h - L'inclusion : ice beaker

11h - Pause

11h15 - Comment animer un team building

12h30 - pause déjeuner

14h00 - Point sur la matinée

14h15 - Animer au service d'un enjeu

15h45 - Pause

16h - La déclusion

17h00 - Fin de journée 1

Jour 2 (7 Heures)

8h30 - Accueil des participants.es

9h - L'intelligence émotionnelle au service d'une animation

11h - Pause

11h15 - L'intelligence collective : l'art de fédérer

12h30 - pause déjeuner

14h00 - Point sur la matinée

14h15 - Développer des relations efficaces

15h45 - Pause

16h - Actions et créations d'animations

16h30 - Examen de fin de formation (cas pratique)

17h - FIN de formation

L'évaluation :

Un test d'évaluation sera effectué autour d'un cas pratique de création de programme de team building. Acquis à partir de 70%.

Méthodes mobilisées :

En présentiel

- Support de cours,
- Écran connecté,

Inscription et informations :

Cible : Toute personne ayant la nécessité d'intervenir en public dans son activité professionnelle.

Pré-requis : Aucun

Durée : 14 Heures soit 8h30 -12h30 et 14h - 17h

Tarif : 1200 € HT par stagiaire - 1440€ TTC

Lieu : En présentiel

Format : Individuelle ou groupe de 2 à 9 stagiaires

Moyens pédagogiques : Support de formation remis à la fin de la formation.

Processus pédagogique de la formation team building

- Activités ludiques encadrées par un coach certifié

Modalités et délais d'accès: A compter de la signature de la convention le délai d'accès pour débiter la formation est de 4 semaines.

La formation se déroule en présentiel ou en distanciel.

Pour accéder à la formation le stagiaire doit retourner la convention signée

Accessibilité : En cas de situation 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.

Référent handicap : Boris LEHMANN

Téléphone : 06 59 75 03 31 - **Mail :** contact@borislehmann.fr

FORMATION : Vendeur.se Expert.e

OBJECTIF DE LA FORMATION :

- 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 ». II.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 de formation :

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
15h45 – 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

L'évaluation :

L'examen de fin de formation se fera par le biais d'un QCM avec un lien GoogleForm.
L'examen sera considéré comme acquis à partir de 14/20.

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.

Inscription et informations :

SARL Consulting Genesis N° de déclaration d'activité : 76310824631 - Siret : 819 576 604 00030 -
Siège social : 12 bis rue René de Naurois, 31340 Villemur sur Tarn - contact@borislehmann.fr - 06.59.75.03.31



Cible : Personnel travaillant dans un aéroport à tout poste en lien direct avec la clientèle et les passagers (ventes et services)

Pré-requis : Travailler dans un aéroport à tout poste en lien direct avec la clientèle et les passagers : vente, services, restauration, sureté.

Durée :

14 heures soit 2 jours de formation

Horaires

Jour 1 et 2 : 9h00 / 12h30 - 13h30 / 17h00

Tarif : 2500 € HT pour une session de groupe allant de 6 à 12 stagiaires- soit 3000€ TTC

Lieu : En présentiel

Format : Groupe de 6 à 12 stagiaires

Moyens pédagogiques : Support de formation remis à la fin de la formation.

Modalités et délais d'accès: A compter de la signature de la convention le délai d'accès pour débiter la formation est de 4 semaines.

La formation se déroule en présentiel ou en distanciel.
Pour accéder à la formation le stagiaire doit retourner la convention signée

Accessibilité : En cas de situation 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.

Référent handicap : Boris LEHMANN

Téléphone : 06 59 75 03 31 - **Mail** : contact@borislehmann.fr



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre de
la ou des actions suivantes :

- Actions de formation

CONTACT :

Référent handicap : Boris LEHMANN

Téléphone : 06 59 75 03 31 - **Mail** : contact@borislehmann.fr

Téléphone : 06.59.75.03.31 - Mail : contact@borislehmann.fr

Site Web : www.borislehmann.fr